

№ 4 [147] апрель 2018

ж у р н а л д л я л и д е р о в

ДЕЛОВОЙ



КВАДРАТ®

www.d-kvadrat.ru

16+

Директор ООО «Глобал»

АНДРЕЙ ПЕТУХОВ:

«Глобал Профит»
объединяет инвесторов
и стартаперов!
Мы совместно реализуем
доходные идеи в жизнь!».



«Сады и Люди»

САДОВЫЙ ЦЕНТР

САД, О КОТОРОМ ВЫ МЕЧТАЛИ, НАЧИНАЕТСЯ ЗДЕСЬ!

Добро пожаловать в садовый центр «Сады и Люди»! Приглашаем за покупками дачников, садоводов и огородников, владельцев загородных участков и домов, ландшафтных дизайнеров, профессионально занимающихся благоустройством и озеленением частных и общественных территорий.

Садовый центр «Сады и Люди» готов предложить для вашего сада большой ассортимент качественного посадочного материала из проверенных питомников России, зарубежья и собственного производства: хвойные, декоративные и плодовые деревья, кустарники, лианы, розы, многолетние растения, богатейшая коллекция цветов в вазонах и кашпо.

Наши специалисты проводят тщательный отбор сортов и гибридов, особое внимание уделяется новинкам этого сезона.

В преддверии дачного сезона жители Удмуртии могут приобрести высококачественную рассаду однолетних, овощных и многолетних растений. Все растения подобраны с учетом климатических условий Удмуртии и у всех, кто следует рекомендациям профессиональных консультантов центра, они гарантированно приживаются.

Мы ждем вас каждый день с 8.00 до 20.00 по адресу:
г. Ижевск, Славянское шоссе, 0/24 (на территории парковки магазина «Вкусный дом Славянский»),
тел.: 24-51-52, 8-950-812-73-30

Апрель для нашей редакции – месяц особенный. 12 апреля в День космонавтики мы отмечаем день рождения журнала. В этом году мы достигли своего совершеннолетия – нам 18. Приятно, что к такому возрасту мы стали взрослыми, известными и, надеюсь, по-прежнему интересны нашему читателю.

Обычно мы составляем планы номеров на долгосрочный период, тем не менее самые значимые события вносят свои коррективы в наши планы. Именно так произошло и с этим номером. Желая быть в тренде российских и даже международных событий, мы не оставили за пределами нашего внимания «дело Скрипаля» и предлагаем нашим читателям взгляд ведущего российского политолога Андрея Манойло. Без преувеличения, это интервью было сделано только для нашего издания, надеемся, что вам будет интересно.

Еще один материал, который смело можно отнести к категории уникальных, – обзор мирового рынка оружия. Мы делаем этот обзор вот уже несколько лет в апрельских номерах (именно тогда появляются данные об этом сложном и важном рынке). Такое системное внимание журнала объясняется только одним – высоким интересом нашего читателя к теме. Надеемся, что и в этом году мы не разочаруем тех, кто участвует в мировых процессах торговли оружием.

Продолжая тему обзоров, предлагаем вашему вниманию обзор рынка страховых услуг. Поскольку страхование входит в нашу жизнь и наш бизнес все более уверенно, надеемся, что эта информация будет вам полезна.

Несколько материалов номера посвящено развитию территорий, их брендингу и персональному брендингу руководителей. Мы с удовольствием даем материалы такого характера, тем более они идут также от ведущих в этой области российских специалистов.

Возвращаясь к 12 апреля, предлагаем вам материал о некоторых знаковых в истории российского освоения космоса событиях.

Это и еще многое другое относительно событий российских и региональных читайте в этом номере.

Всем теплой весны и солнечного настроения.

С уважением,
Наталья Кондратьева, издатель



ЖУРНАЛ

ДЕЛОВОЙ КВАДРАТ

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

УЧРЕДИТЕЛЬ

Н.П. Кондратьева

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

С.М. Савинов

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА

Светлана Микрюкова

Кристина Чиркова

ОТДЕЛ ПРОДАЖ

ООО «Издательский дом «Премиум»

Людмила Иванова

Елена Корепанова

Марина Пилина

Юлия Сахипова

ФОТО

Федор Егоров, Евгений Аксенов,
Николай Глухов, Эдуард Карипов,
Наталья Сметанина, Андрей Поздеев,
Ксения Малькова

КОРРЕКТОР

Ольга Шипкова

АДРЕС РЕДАКЦИИ И ИЗДАТЕЛЯ:

426077 г. Ижевск, ул. Карла Либкнехта, 14

ТЕЛЕФОНЫ:

(3412) 79-98-95, (3412) 79-37-60,
(3412) 79-41-50, (3412) 79-95-59.

delovoykvadrat@udm.net.ru

www.d-kvadrat.ru

Журнал «Деловой квадрат» зарегистрирован Приволжским окружным межрегиональным территориальным Управлением Министерства по делам печати, телерадиовещания и средств массовой коммуникации РФ.

Свидетельство о регистрации ПИ № 18-1878 от 31.05.04 г.

Перерегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия по Приволжскому федеральному округу.

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 18-3142 от 08.12.06 г.

Печатное издание специализируется на сообщениях и материалах рекламного характера. При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна. Рекламные материалы отменены на полях. За содержание рекламных объявлений редакция ответственности не несет. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

©2010 ДЕЛОВОЙ КВАДРАТ

Отпечатано в типографии АО «Ижевский полиграфический комбинат», 426039 г. Ижевск, Воткинское шоссе, 180, тел. 444-300. Заказ № 0012. Тираж 5000 экз. Печать производится в соответствии с предоставленными оригиналами. Цена свободная. Дата выхода в свет 19 апреля 2018 года.



ПОЛОСА ДВИЖЕНИЯ

4-11 Тренды/Календары/События/Назначения/
Рейтинги

БОЛЬШАЯ ИГРА

12/ Мировой рынок оружия



ПРОИЗВОДСТВО

16 **ЧМЗ.**

Вызовы нового времени

18 **МК ЧМЗ.**

Сделать то, что кажется невозможным

20 **СЭГЗ.**

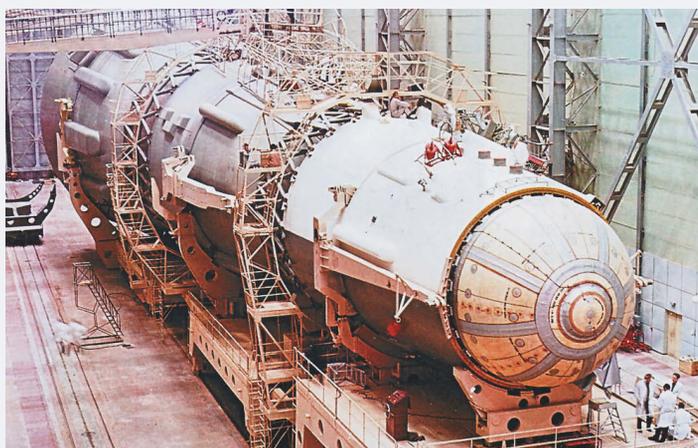
Нужно стремиться к лучшему результату

ИНВЕСТИЦИИ

22 **Global Profit.**

Ищем тех, кто хочет созидать

**24/ СУММА ТЕХНОЛОГИЙ
Сверхтяжелый космос**



НАУКА

28 **ИжГТУ имени М.Т. Калашникова.**

По праву ведущего

ОБРАЗОВАНИЕ

30 **Учитель нового поколения.**

Цифровизация системы образования

32 **УдГУ.**

Вуз, который учит мыслить бережливо

34 **Школа кадетского движения
города Ижевска.**

Лучшие кадеты России

36 **Школа № 58.**

...и в просвещении стать с веком наравне

37 **Школа № 71.**

Как сложное становится интересным

38 **Бережное обучение**

в «Kid's Академии»

39 **МА-Центр.**

С любовью и заботой о детях

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

40 **Ольга Попова.**

Профсоюз – это гарантия защиты

ФИНАНСЫ

42 **Петр Колтыпин.**

Мы создаем инновационный банк

НЕДРА

45 **Проверено временем**

СТРАХОВАНИЕ

46 **Страхование-2017.**

Фавориты и аутсайдеры

50 **ВТБ Страхование.**

Постоянный поиск новых возможностей

СТРОИТЕЛЬСТВО

51 **«Колос» – это надежно**



- 16/ Денис Анищук:**
– Повысить производительность труда – мощнейший вызов.



- 20/ Сергей Мусинов:**
– В наших интересах обеспечить людей всем, что позволит работать с комфортом.



- 42/ Петр Колтыпин:**
– Новая стратегия Сбербанка – создавать экосистемы.

- ДАТА**
52 «Гюнтнер-Иж».
На шаг впереди в мире холода

- ГЕОПОЛИТИКА**
54/ Андрей Манойло.



В международных отношениях добивают тех, кто слаб

- ЗДОРОВАЯ НАЦИЯ**
57 Аксион Wellness
58 Воткинский завод.
Заводской образ жизни

- 60 «Динамо»**
за здоровое будущее

- АКТУАЛЬНО**
62 Как территории
строить отношения с инвестором

- ОСОБОЕ МНЕНИЕ**
66 Дмитрий Сурнин

- ШКОЛА БИЗНЕСА**
68 Личный бренд руководителя =
репутация компании

- СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО**
70 Молочная отрасль.
Чем ответить на вызовы

- 72 «Удмуртплем».**
Хотите молока – берегите корову

- 73 СХПК-колхоз «Луч».**
В числе чемпионов АПК

- ИСТОРИЧЕСКИЕ ХРОНИКИ**
74 «Лудорвайское дело».
Как кулаки крестьян поролли

«Это число – 13% – тоже не фетиш, оно ничем не отличается от 14% и 15%, это просто одно из возможных чисел... Ничего страшного я в этом не вижу, мы жили с 13-процентным налогом достаточно долго, и если дополнительные 2% будут направляться, например, на здравоохранение, это точно будет в плюс».

Вице-премьер Аркадий Дворкович о возможном повышении ставки НДФЛ

ВЫБОРЫ-2018

2018 МАРТА

**ВЫБОРЫ
ПРЕЗИДЕНТА
РОССИИ**



18 марта в России состоялись президентские выборы. Действующий глава государства Владимир Путин, получив 76,69% голосов, избран на новый шестилетний срок. По данным ЦИК РФ, за него проголосовало рекордное число избирателей – 56,43 млн человек. В 2000 году Путина поддержали 39,74 млн человек (52,94% голосов), в 2004 году – 49,56 млн человек (71,31%), в 2012 году – 45,6 млн избирателей (63,6%).

Второе место по итогам голосования занял кандидат от КПРФ Павел Грудинин с результатом 11,77% голосов, третье – кандидат от ЛДПР Владимир Жириновский (5,65% голосов). Ксения Собчак («Гражданская инициатива») получила поддержку 1,68% избирателей, Григорий Явлинский («Яблоко») – 1,05%, Борис Титов («Партия роста») – 0,76%, Максим Сурайкин («Коммунисты России») – 0,68%, Сергей Бабурин («Российский общенародный союз») – 0,65%. Результаты президентских выборов были отменены всего на семи избирательных участках, которые расположены в Дагестане, Московской, Кемеровской и Тюменской областях.

ТРАГЕДИЯ В КЕМЕРОВО



25 марта в кемеровском торговом центре «Зимняя вишня» произошел пожар, в результате которого погибли 64 человека, в том числе 41 ребенок. Указом Президента РФ 28 марта было объявлено днем общенационального траура. Памятные акции прошли во всех регионах России. После случившейся трагедии по поручению Генпрокуратуры РФ по всей стране были организованы внеплановые проверки объектов с массовым пребыванием людей на предмет соблюдения ими правил пожарной безопасности. Кроме того, интернет-активисты создали Telegram-бот, через который можно сообщить о нарушениях техники безопасности в общественных заведениях.

1 апреля губернатор Кемеровской области Аман Тулеев, возглавлявший регион более 20 лет, объявил о досрочном уходе со своего поста по собственному желанию. «С таким тяжелейшим грузом работать на посту губернатора морально нельзя», – сказал он в своем видеообращении.

55 млрд рублей

потеряли россияне в 2017 году из-за досрочной смены пенсионных фондов.

«Что у нас происходит? Это ведь не боевые действия, не выброс метана на шахте, неожиданный. Люди пришли отдыхать, дети. Мы говорим о демографии и теряем столько людей. Из-за чего? Из-за преступной халатности, из-за разгильдяйства».

Президент РФ Владимир Путин о трагедии в Кемерове

27% –

рост числа долларовых мультимиллионеров в России за 2017 год.

ГАДЖЕТЫ



Продажи китайских смартфонов Huawei и Honor (оба бренда производятся Huawei) в России впервые превысили показатели Apple. По итогам февраля доля китайского производителя составила 17,4%, тогда как у Apple – 14%. Лидером по количеству проданных смартфонов в России остается Samsung с долей 24,4%.

ТУРИЗМ



В 2017 году в России зафиксировано рекордное количество туристов – более 81 млн человек (56,5 млн россиян и 24,5 млн иностранцев). По данным Ростуризма, с 2010 года суммарный турпоток в РФ вырос на 20%, а внутренний – на 85%. Самыми популярными регионами в 2017 году стали Москва (21,5 млн туристов), Краснодарский край (16 млн), Санкт-Петербург (7,5 млн), Крым (5,4 млн), Татарстан (3,1 млн). Кроме того, с 2014 года выросло количество туристов в Чеченскую Республику (на 249%), в Республику Адыгея (на 32%), в Алтайский край (на 29,6%), в Ярославскую область (на 12,5%). По мнению экспертов, в этом году в России ожидается дальнейший рост турпотока, в том числе за счет чемпионата мира по футболу.

БАНКИ



Росбанк возглавил рейтинг «100 надежных российских банков – 2018», по версии журнала Forbes. В топ-3 также вошли «Юникредит банк» и «Райффайзенбанк». Все они – «дочки» иностранных банков. Лидер прошлого года рейтинга – «Сбербанк» – в этом году оказался на 4-м месте. В первую десятку попали также «Ситибанк», «Нордеа», ВТБ, «Банк оф Чайна», «Интеза» и «Газпромбанк». «Наличие банка на высоком месте в рейтинге надежности Forbes подтверждает, что на него можно опираться при принятии решений о вложениях. Все банки – участники прошлого года рейтинга надежности смогли пережить продолжающуюся зачистку финансового сектора Банком России (в прошлом году было отозвано около 50 лицензий). Никто из них не был лишен лицензии, банки лишь переходили под контроль государства... Тем не менее это не означает, что все банки из нашего списка спокойно переживут этот год, поэтому мы рекомендуем обращать внимание на банки из групп с наиболее высокими рейтингами», – говорится на сайте издания.

ПОЛИТИКА



Более 20 стран приняли решение о высылке российских дипломатов в знак солидарности с позицией Великобритании по «делу Скрипаля». О выдворении дипломатов объявили США, Германия, Канада, Украина, Албания, Норвегия и еще 16 стран Евросоюза. В ответ Россия приняла зеркальные меры.

В начале марта бывший офицер ГРУ Сергей Скрипаль и его дочь были найдены без сознания в парке английского Солсбери. Британское правительство заявило, что оба они были отравлены нервно-паралитическим веществом «Новичок», и возложило ответственность за покушение на Россию. После этого из Великобритании выслали 23 российских дипломата. Россия ответила высылкой британских дипломатов и закрытием консульства Великобритании в Санкт-Петербурге. Заявления Лондона о причастности Москвы к отравлению российский МИД назвал «цирковым шоу» и «очередной информационно-политической кампанией, основанной на провокации». Глава ведомства Сергей Лавров отметил, что британские власти не предоставили ни одного доказательства или официального запроса по этому делу.

22%

снижение заболеваемости
россиян гриппом и ОРВИ
нынешней зимой по
сравнению с предыдущей.

СОЦСЕТИ



29 марта в работе мессенджера Telegram произошел сбой. Сервис был недоступен больше трех часов для пользователей в России и других странах СНГ, Европе и на Ближнем Востоке. Основатель и глава Telegram Павел Дуров на своей странице в Twitter назвал причиной неполадок отключение питания в кластере серверов компании в Европе. «Чтобы убедиться, что такие сбои больше не повторятся, мы установили более прямую и постоянную связь между нашими инженерами и электриками центров обработки данных, а также начали модернизировать наше оборудование, связанное с электропитанием, чтобы сделать его более работоспособным», – написал Дуров. Он также отметил, что «каждому быстрорастущему сервису приходится сталкиваться с болезнями роста». В марте число активных пользователей Telegram достигло 200 млн человек.

«Мы должны очень внимательно посмотреть на проблему утечки интеллекта из страны. Мы почему-то боимся утечки долларов, считаем каждый месяц – сколько туда, сколько сюда. Почему-то никто не считает, как у нас интеллект из страны утекает».

Президент РАН Александр Сергеев

АВТОМОБИЛИ



Lada Vesta SW Cross стала обладателем автомобильной премии Гран-при «За рулем – 2018». Автомобиль победил в номинации «Компактные кроссоверы». Кроме того, универсалы Vesta награждены в специальной номинации «Ломая стереотипы». В 2018 году премия Гран-при журнала «За рулем» присуждалась в 23-й раз. За звание лучших новинок российского автомобильного рынка боролись 48 автомобилей в 10 классах. Автомобили оценивались по трем критериям – «Техника», «Дизайн» и «Практичность». Vesta SW Cross стала аб-

солютным лидером в своем классе по общему числу баллов и по количеству баллов в разделе «Практичность». Серийное производство автомобилей Lada Vesta SW и LADA Vesta SW Cross стартовало на автозаводе «Lada Ижевск» в сентябре 2017 года. Семейство Vesta входит в топ-3 российского авторынка, а по итогам января 2018 года впервые стало абсолютным бестселлером.

МАРТ 2018

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

«Условия для бизнеса в республике продолжают оставаться недостаточно благоприятными. Многие предприниматели, к сожалению, по-прежнему говорят об их дальнейшем ухудшении».

Бизнес-омбудсмен в Удмуртии Александр Прасолов

48 проблемных сельхозпредприятий Удмуртии могут попасть под санацию.

150,9 км пути отремонтируют в Ижевском регионе ГЖД в 2018 году.

ФОТОФАКТ

В Ижевске впервые прошел фестиваль фейерверков «Вальс цветов».

**18 марта**

В Удмуртии, как и по всей стране, прошли выборы Президента России. По данным ЦИК УР, наибольшее число голосов – 76,23% – отдано за **Владимира Путина**. На втором месте – кандидат от КПРФ **Павел Грудинин** (11,33%), на третьем – кандидат от ЛДПР **Владимир Жириновский** (6,78%). За **Ксению Собчак** («Гражданская инициатива») проголосовало 1,54% избирателей. **Сергей Бабурин, Борис Титов, Максим Сурайкин и Григорий Явлинский** получили менее 1% голосов. Всего по Удмуртии явка избирателей составила 63,26%. Самую большую явку продемонстрировали жители Юкаменского (77,91%) и Алнашского (77,14%) районов. Среди городов лидером стал Воткинск, где явка составила 63,62%. В Ижевске в голосовании приняли участие 60,44% жителей. В этот же день жители Удмуртии параллельно голосовали за общественные пространства, которые будут благоустроены в рамках федерального проекта «Формирование комфортной городской среды на 2018-2022 гг.».

22 марта

Самый известный творческий коллектив ИжГТУ имени М.Т. Калашникова инструментальный оркестр Big Band отметил свое 65-летие на сцене республиканской филармонии. Юбиляров поздравили проректор ИжГТУ **Александр Ушаков**, юные музыканты из оркестра «Надежда» ДШИ № 9, вокалисты вокал-бэнд ИжГТУ «Res. Time», солисты студии свинговых танцев «Линди-Бум», друзья, коллеги и поклонники. Собственный эстрадный оркестр у Ижевского механического института появился в 1953 году, спустя год после образования вуза. Получивший звание народного коллектива, джаз-бэнд ИМИ дал начало многим оркестрам Ижевска, выходил на всероссийскую сцену на джаз-фестивале «Заволжье», побеждал на российском студенческом джаз-фестивале в Новосибирске, выступал инициатором и организатором популярного Hot Jazz-марафона. В репертуаре университетского джаза классика жанра, собственные аранжировки, джаз-рок и номера из репертуара корифеев джаза.

27-29 марта

В Ижевске прошло 65-е заседание Комиссии вагонного хозяйства Совета по железнодорожному транспорту стран СНГ. По словам и.о. министра промышленности и торговли УР **Виктора Лашкарева**, Удмуртия была выбрана местом проведения мероприятия не случайно: наши промышленные предприятия (НПЦ «Пружина», Ижевский радиозавод, завод «Пластмасс», Камбарский машиностроительный завод) вносят большой вклад в развитие железнодорожного транспорта. За три дня члены комиссии рассмотрели более 60 вопросов, в том числе согласовали пять новых моделей вагонов с повышенными осевыми нагрузками, что обеспечит гарантированными заказами вагоностроительные предприятия и их поставщиков. «Решения, принятые на заседании комиссии вагонного хозяйства, – это гарантированные заказы для НПЦ «Пружина» и других предприятий Удмуртии, работающих в интересах отрасли», – прокомментировал заместитель руководителя Федерального агентства железнодорожного транспорта **Дмитрий Шпади**.

«Удмуртия обладает необходимым потенциалом для наращивания производства льна-долгунца: оптимальными природно-климатическими условиями, подходящими пахотными землями, аграрии региона имеют длительные традиции льноводства».

Первый заместитель министра сельского хозяйства РФ Джамбулат Хатуов

27-31 марта

Главные тренды и перспективы развития молочного рынка обсудили участники прошедшего в Ижевске молочного форума «3 «К» Большого молока». Мероприятие проходило под эгидой Минсельхоза УР, Удмуртского центра сельхозконсультирования и Национального союза производителей молока (Союзмолоко) при поддержке Минсельхоза РФ. Спикерами форума выступили первый заместитель министра сельского хозяйства РФ **Джамбулат Хатуов**, директор Департамента животноводства и племенного дела **Харон Амерханов**, директор Департамента растениеводства **Петр Чекмарев**, исполнительный директор Союзмолока **Артем Белов**, Глава УР **Александр Бречалов**, и.о. министра сельского хозяйства и продовольствия УР **Ольга Абрамова** и другие. В рамках форума глава Минсельхоза УР презентовала Концепцию стратегического развития молочной отрасли Удмуртии.

Назначения



КОНСТАНТИН БИЛАН назначен генеральным директором ХК «Ижсталь». Родился 5 мая 1971 г. Окончил Омский государственный институт физической культуры и Омскую юридическую академию. В 2008-2014 гг. – начальник команды, спортивный директор омского ХК «Авангард». После этого работал заместителем директора департамента спорта образовательного фонда «Талант и успех» (Образовательный центр «Сириус») в Сочи.



СЕРГЕЙ БУТОРИН назначен генеральным директором АО «Летний сад им. М. Горького». Родился 26 июля 1980 г. Окончил Московский юридический институт МВД РФ (Ижевский филиал), УдГУ. 1997-2004 гг. – служба в органах внутренних дел УР, оперуполномоченный Управления по борьбе с экономическими преступлениями. 2004-2009 гг. – исполнительный директор ООО «СоюзКонтракт». 2009-2010 гг. – исполнительный директор ООО «Промышленная группа «Союз». 2010 г. – управляющий директор ЗАО «Аудит-Классик». С 2010 г. – директор ООО «Торговый дом РК». С 2015 г. – генеральный директор ООО «РОСТ.ЭК». 2016-2017 гг. – старший преподаватель кафедры «Экономика предприятия» ИжГТУ имени М.Т. Калашникова. С 2017 г. – депутат Госсовета УР.



ДМИТРИЙ КАЙГОРОДОВ назначен и.о. директора футбольного клуба «Зенит-Ижевск». С января работал в клубе в должности заместителя директора. Является директором и совладельцем ижевского женского ФК «Торпедо». В годы профессиональной карьеры выступал за местные клубы «Зенит», «Динамо», «Газовик-Газпром», а также челнинский «КамАЗ», белорусские «Торпедо» и «Белшина».



СЕРГЕЙ КЛИМОВ возглавил ООО «Спецавтохозяйство». Родился 29 марта 1966 г. в городе Коркино Челябинской области. Окончил Пермское ВВУ РВСН, Российскую правовую академию Минюста России. 1983-1999 гг. – служба в ВС РФ. 1999-2007 гг. – служба в системе Минюста России. 2007-2010 гг. – заместитель генерального директора ООО «Удмуртская хлебная компания». 2010-2011 гг. – начальник ГУ УР «Безопасность дорожного движения УР». 2011-2013 гг. – заместитель главы Администрации Ижевска – руководитель аппарата. 2014-2015 гг. – заместитель главы Администрации Ижевска. Является совладельцем ООО «Чистый город» и ООО «Мусоровозов».



ИГОРЬ ТИТОВ назначен министром здравоохранения УР. Родился 20 июня 1962 г. в д. Айдуан-Чабья Кизнерского района УАССР. Окончил Томский медицинский институт, Военно-медицинскую академию (медицинское обеспечение). 1981 г. – электромонтер по ремонту электрооборудования на Катав-Ивановском приборостроительном заводе. 1985-2002 гг. – служба в рядах ВС РФ на врачебных должностях. 2002-2011 гг. – работа в коммерческих организациях медицинского профиля г. Москвы. 2011-2012 гг. – начальник филиала ФБУ «Санаторно-курортный комплекс «Анапский» Минобороны РФ в г. Геленджике. 2012-2017 гг. – начальник ФГКУ «Санаторно-курортный комплекс «Подмосковье» Минобороны РФ. 2017-2018 гг. – и.о. министра здравоохранения Удмуртии.

Четвертое пришествие Путина



Президент России установил очередной рекорд – **18 марта** за него проголосовало **76,69%** избирателей.

Ровно 18 лет назад, в марте 2000 года, Владимир Путин впервые стал Президентом России. Его низкий (в сравнении с сегодняшним) результат – 52,94% голосов – объяснялся недостаточной известностью кандидата, высокой конкуренцией (прежде всего, со стороны коммуниста Геннадия Зюганова, набравшего почти 30% голосов) и наличием в бюллетенях для голосования графы «против всех».

Впрочем, нельзя сказать, что после выборов 18-летней давности рейтинг Владимира Путина шел строго вверх. На выборах 2004 года действующий глава государства набрал 71,31% голосов, а восемь лет спустя, в 2012-м – 63,61%.

Аналогичный результат многие аналитики предсказали и в марте 2018 года, объясняя прогнозы «усталостью» людей от основного кандидата и «силой»

альтернативного представителя «левых» Павла Грудинина.

Однако итоговые результаты выборов превзошли даже самые смелые ожидания сторонников действующего президента: их оказалось больше 56 млн человек – это рекорд президентских кампаний в России.

Явка меньше

На официальном уровне задачи по обеспечению явки и процента голосов за основного кандидата перед регионами не озвучивалось. Однако информация о том, что в Кремле считают оптимальной явку в районе 70% при том же проценте голосов, отданных за Владимира Путина, все-таки просачивалась. И региональные власти так или иначе ориентировались на озвученные им цифры, предпочитая не говорить об этом вслух.

Среднероссийский результат по явке почти приблизился к искомому – 18 марта к урнам пришло 67,54% россиян, имеющих право голоса. Разницу между желаемыми и полученными в итоге цифрами обеспечили несколько регионов, явка в которых была существенно ниже средних показателей. В их числе оказалась и Удмуртия.

18 марта в республике к избирательным урнам пришло 63,27% от общего числа избирателей – даже меньше, чем шесть лет назад (тогда явка составила 64,4%). Что нельзя объяснить ни предопределенностью результатов голосования (в 2012 году расклад был аналогичным), ни «усталостью» избирателей от Владимира Путина – в марте 2018 года за Владимира Путина проголосовало на 56 тыс. человек больше, чем в 2012 году.

В причинах будут разбираться эксперты. Но, как показывает практика

регионов, в которых участие в выборах принимает наибольший процент населения, явка – это, прежде всего, результат работы властей – муниципальных и региональных. Но ставились ли перед ними конкретные задачи, большой вопрос.

– Мы никого не сгоняли для явки. 63,27% – это объективный результат по явке, который мы считаем очень достойным. В целом то, что я успел посмотреть по региону, везде ситуация такая же, – заявил Глава Удмуртии Александр Бречалов, комментируя итоги выборов.

Борьба без накала

«Убедительной и чистой» назвал победу Владимира Путина на выборах глава республики Александр Бречалов.

– Выборная кампания на территории нашего региона прошла без нарушений, а сам день выборов стал настоящим большим, ярким событием для наших жителей. Уровень поддержки Владимира Владимировича Путина в республике по сравнению с 2012 годом вырос на 10,5%, – констатировал он.

«Чистота» прошедших 18 марта выборов подтверждается статистикой. Точнее, ее отсутствием – в день голосования не было зафиксировано ни одного серьезного нарушения. Об их отсутствии заявили в Центризбиркоме УР.

– Я могу уверенно сказать, что избирательная кампания на территории Удмуртии прошла в строгом соответствии с действующим законодательством. Нет ни одной жалобы, которая могла бы поставить под сомнение результаты выборов на любом избирательном участке республики, – заявил председатель Центризбиркома УР Виктор Кушко.

От независимых наблюдателей и представителей кандидатов (всего их на избирательных участках работало больше 6 тыс. человек) жалоб также не поступало.

Впрочем, говорить о по-настоящему серьезной борьбе кандидатов на прошедших выборах и не приходилось. Оппоненты Владимира Путина вряд ли могли всерьез рассчитывать на победу и решали локальные задачи – одни пытались напомнить о себе, другие опробовали новые технологии влияния на избирателей, третьи старались сохранить себя в большой политике.

Альтернативы нет

Несмотря на сравнительно невысокую явку, руководство Удмуртии оказалось вполне довольным итогами голосования.

– Самое главное для меня как для гражданина России – это убедительная и действительно чистая победа Владимира Владимировича Путина. Я рад, что мы имеем возможность продолжить те реформы, которые все эти годы вводил Владимир Владимирович Путин, и то, что

мы начали в Удмуртии, получит поддержку и продолжение, – заявил Александр Бречалов.

Согласно официальным данным, Владимир Путин получил в Удмуртии поддержку 76,23% избирателей. Для сравнения, шесть лет назад результат был ниже – 65,75%. 18 марта за действующего главу государства проголосовало 571623 жителя республики, на выборах 2012 года – 515755 избирателей.

Результат голосования за Владимира Путина почти совпал со среднероссийским. Для действующего главы государства это рекордный результат. Глава Удмуртии объяснил его объективной оценкой деятельности Президента РФ.

– Особо подчеркну – кто бы что ни говорил, люди выбирали не только сердцем, но и разумом. Они объективно оценивают уже сделанное под руководством нашего лидера и именно с ним связывают перспективы страны, свои личные планы и ожидания. Все сказанное в полной мере относится к Удмуртской Республике. Главное, вы не остались равнодушными и выразили свою гражданскую позицию, помогли консолидации российского общества, что крайне важно в условиях непростых вызовов, через которые проходит наша страна, – обратился Александр Бречалов к избирателям.

Но это не единственное объяснение. Что в Удмуртии, что в России на выборы 18 марта не пришла значительная часть протестно настроенных избирателей, в основном тех, кто когда-то отдавал свои голоса жестко оппозиционным силам, например, коммунистам. А прирост голосов за Владимира Путина некоторые наблюдатели склонны объяснять тем, что действующий глава государства сумел получить голоса, в 2012 году доставшиеся Сергею Миронову, Михаилу Прохорову и прочим условным «центристам».

Главный же вывод, который можно сделать по итогам выборов-2018: альтернативы действующему главе государства по-прежнему нет, но даже будь она, первое место Владимиру Путину (во всяком случае, пока) обеспечивает сам факт его участия в предвыборной гонке.

Через барьер

Оппонентов действующего главы государства можно было разделить на две неравные части – преодолевших и не преодолевших условный 5-процентный барьер. Первые оказались в большинстве.

Сергей Бабурин получил в Удмуртии поддержку 0,66% избирателей (по России – 0,65%), Борис Титов – 0,83% (в целом по стране даже меньше, чем в Удмуртии, – 0,76%), результат Максима Сурайкина в республике – 0,71% (по стране 0,68%). Кого-то это может и удивить, но

не преодолели условного 5-процентного барьера традиционный участник президентских выборов Григорий Явлинский (в Удмуртии – 0,69%, по стране – 1,05%) и Ксения Собчак, которая вела очень активную избирательную кампанию (в Удмуртии – 1,54%, в целом по стране – 1,68%).

Преодолели 5-процентный барьер всего два кандидата. Владимир Жириновский получил 18 марта в Удмуртии 6,78% голосов избирателей, несколько улучшив собственный результат 2012 года (6,27%). Его результат по стране – 5,65% – ниже полученного в Удмуртии, где лидер ЛДПР традиционно пользуется значительной поддержкой.

«Серебряный» призер предвыборной гонки Павел Грудинин набрал в Удмуртии 11,33% голосов (этот результат почти совпал с общероссийским – 11,77%). Сравнение результатов Павла Грудинина и Геннадия Зюганова образца 2012 года будет не совсем корректным – Грудинин на выборах 18 марта представлял не КПРФ, а весь так называемый Левый фронт, – но все-таки возможным. Павел Грудинин набрал в 2018 году на 3% меньше, чем Зюганов в 2012-м, и это говорит не только о сокращении социальной базы «левых» сил, но и о том, что у этих сил как не было, так и нет кандидата, способного мобилизовать «левый» электорат.

Без эйфории

Победа Владимира Путина на мартовских выборах была легко прогнозируема. Вопрос был лишь в окончательных цифрах, которые оказались рекордными. Надо отдать должное тем, кто планировал очередную президентскую кампанию основного кандидата: отсутствие альтернативы (а вместе с ней – серьезной борьбы) могло породить апатию, что привело бы к низкой явке, от которой напрямую зависит легитимность результатов выборов.

Задача перед ответственными за результат основного кандидата стояла не самая легкая. Реальными оппонентами Владимира Путина были не личности, чьи фамилии оказались в бюллетене, а невысокая явка и низкий процент поданных за него голосов. Победить их удалось, полученные результаты действительно впечатляют, но к рекордам в исполнении Владимира Путина россияне уже привыкли и относятся к этому, как к чему-то само собой разумеющемуся.

Поэтому у многих и вызвали улыбку слова Главы Удмуртии Александра Бречалова о том, что «предвыборная эйфория» должна испариться. Если она у кого-то и была, то прошла уже в понедельник 19 марта: «серьезно трудиться» предстоит всем без исключения – и властям, и жителям страны, сделавшим свой выбор 18 марта.

Пять отличников Удмуртии / март



1

Рейтинг «отличников» открывает Глава Удмуртии **Александр Бречалов** за организацию первых Всероссийских зимних любительских игр, которые прошли в Ижевске. В соревнованиях приняли участие свыше 1500 спортсменов более чем из 20 субъектов. В Минспорте России отметили, что новый, любительский характер соревнований будет способствовать развитию массового спорта в стране, популяризации активного образа жизни среди населения. В 2019 году в Удмуртии пройдут и летние Всероссийские любительские игры. Эту инициативу поддержали в федеральном ведомстве. Виды спорта, которые включат в программу, определяются совместно со спортивными федерациями.



2

Второе место занимает генеральный директор Концерна «Калашников» **Алексей Криворучко** за открытие нового деревообрабатывающего производства на Ижевском механическом заводе. Это первый реализованный проект в рамках инвестпрограммы ИМЗ. Общая сумма инвестиций в него превысила миллиард рублей. Открытие нового деревообрабатывающего центра позволит выпускать приклады, цевья и ложи для спортивно-стрелкового и охотничьего оружия на уровне лучших мировых производителей при существенном сокращении операционных затрат. На предприятии прогнозируют увеличение выручки от реализации базовых моделей оружия за счет роста объемов продаж и освоения новой продукции.



3

На третьей строчке рейтинга и.о. министра сельского хозяйства и продовольствия УР **Ольга Абрамова** за организацию пятидневного образовательного форума в области молочного животноводства. Мероприятие было посвящено обсуждению современных вызовов и путей развития отрасли. Кроме обсуждения проблем на стратегической сессии, участники форума – специалисты в области генетики и селекции, ветеринарии и зоотехнии, инновационного менеджмента молочного скотоводства – обменялись опытом с лучшими зарубежными и отечественными специалистами. Часть занятий прошла на производственных площадках ведущих агропредприятий Удмуртии.



4

Четвертая позиция отдана министру природных ресурсов и охраны окружающей среды Удмуртии **Денису Удалову**, курировавшему проведение в Ижевске первого окружного Национального лесного форума. В нем приняли участие представители профессионального отраслевого сообщества ПФО, законодательной и исполнительной власти. Удмуртия занимает 17-е место в рейтинге регионов-переработчиков леса. Экспертам форума была представлена экспозиция с участием почти двух десятков предприятий отрасли, большинство которых представляли реализуемые и перспективные проекты развития.



5

Завершает рейтинг «отличников» заместитель директора средней общеобразовательной школы № 80 г. Ижевска **Наталья Котелина**. Она стала абсолютным победителем конкурса «Педагог года Удмуртии – 2018», лучшей в номинации «Лидер в образовании» и получила право представлять республику на Всероссийском конкурсе «Учитель года – 2018». Республиканский конкурс проводился по восьми номинациям: «Педагогический дебют», «Учитель-мастер», «Лидер в образовании», «Воспитатель», «Педагог дополнительного образования», «Педагог профессиональной образовательной организации», «Вожатый (педагог-организатор)», «Педагог специального образования». В нем приняли участие 169 победителей районного и городского этапов. По результатам заочного тура были выбраны 40 человек. За главный приз боролись восемь финалистов очного этапа.

ОРГАНИЗАТОР



МИНИСТЕРСТВО ОБОРОНЫ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ARMY

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВОЕННО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ФОРУМ «АРМИЯ-2018»

21–26 АВГУСТА
ПАТРИОТ ЭКСПО

WWW.RUSARMYEXPO.RU

ВЫСТАВОЧНЫЙ ОПЕРАТОР



МКВ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНГРЕССЫ И ВЫСТАВКИ

реклама

Генеральный партнер



Генеральный спонсор



Официальный партнер



Мировой рынок оружия. Когда тайное становится явным



В общем объеме мировой торговли рынком вооружений и военной техники занимает весьма скромное место. Однако его значимость определяется не сугубо коммерческими факторами. Торговля оружием является важным инструментом внешней политики, способствует продвижению интересов страны-экспортера по всему миру и, в конечном счете, воздействует на политические решения других стран.

Все вооружаются

Согласно оценке Jane's Defence, в 2017 году мировые военные расходы составили 1,61 трлн долларов, увеличившись на 2% по сравнению с 2016 годом. При этом оборонный бюджет США по-прежнему составляет почти 40% от мирового.

Страны-лидеры по объему военных расходов в 2017 году (по прогнозным данным International Institute for strategic studies)

	Объем военных расходов, млрд долл.	
1	США	602,8
2	Китай	150,5
3	Саудовская Аравия	76,7
4	Россия	61,2
5	Индия	52,5
6	Великобритания	50,7

Прошедший год не способствовал снижению напряженности в международных отношениях, а скорее наоборот – увеличил и без того длинный перечень взаимных претензий и раздражающих факторов.

В военный конфликт на Ближнем Востоке вовлечено подавляющее большинство стран этого региона, которые не только существенно нарастили закупки вооружений нового поколения, но и активно разрабатывают проекты по развитию собственного оборонно-промышленного комплекса.

Повышается спрос на оружие в Восточной Европе, в регионе Восточно-Китайского и Южно-Китайского морей, что отражает общую тенденцию роста военных бюджетов по всему миру.

По прогнозу Jane's Defence, в 2018 году мировые оборонные расходы достигнут 1,67 трлн долларов, что на 3,3% больше уровня предыдущего года и по факту является самым большим увеличением за последние 10 лет. Этот рекорд большей частью обусловлен ростом оборонного бюджета США на 4,7%.

Среди регионов мира наиболее значительное расширение военных расходов наблюдается в странах Восточной Европы (особенно в трех балтийских государствах – Литве, Латвии и Эстонии), обосновывающих этот факт усиливающейся угрозой и военной активностью Российской Федерации.

При этом в самой России военный бюджет не только остается ниже своих пиковых значений 2015 года, но и продолжает снижаться – в 2018 году приблизительно на 8%.

В целом для стран НАТО целевым показателем является оборонный бюджет в размере 2% от ВВП, но только 8 из 28 государств обеспечат его выполнение – это Эстония, Латвия, Литва, Великобритания, Турция, Польша, Румыния и Греция.

Одновременно следует отметить, что военный бюджет Китая продолжит расти и, по прогнозам, увеличится еще на 6% от уровня 2017 года.

Большая пятерка

Общемировая тенденция увеличения государственных затрат на закупку вооружения и военной техники соответствующим образом ведет к расширению объемов экспорта и импорта продукции военного назначения.

По данным Стокгольмского института исследований проблем мира (SIPRI), оружейный рынок в 2013-2017 годах по сравнению с 2008-2012 годами вырос на 10%.

В пятерку крупнейших экспортеров вооружений вошли США, Россия, Франция, Германия и Китай, на долю которых приходится 74% продаж.

США сохранили статус лидера глобальной торговли оружием, продав основные виды вооружений покупателям из 100 государств.

Благодаря контрактам, разработанным еще во времена президентства Барака Обамы, экспорт американского оружия достиг наивысших значений с конца 1990-х.

Доля США на оружейном рынке в 2013-2017 годах по сравнению с 2008-2012 годами выросла на 4% и достигла 34%. Основные клиенты США – Саудовская Аравия (18%), ОАЭ (7,4%) и Австралия (6,7%).

Значительную часть американского экспорта составляют ударная авиатехника последнего поколения, крылатые ракеты и другие высокоточные управляемые боеприпасы, а также средства противоракетной обороны.

Экспертами выделяется ряд конкретных причин, по которым мировые импортеры делают выбор в пользу американского оружия: комплексные условия сделок и надежность послепродажного обслуживания, политическое давление госаппарата США на торговых партнеров, а также хорошо развитая система государственного стимулирования экспорта.

Структуры поддержки экспортных продаж оборонной продукции начали формироваться в США еще до Второй мировой войны и успешно действуют вот уже в течение 60-70 лет (например, «Эксимбанк» был образован в 1936 году, Корпорация по товарным кредитам создана при Министерстве торговли США в 1930 году).

Ведущую роль в разработке и осуществлении государственной экспортной стратегии США играет Координационный комитет по содействию торговле, в который входят различные государственные агентства и ведомства.

Основными направлениями деятельности комитета являются либерализация доступа на зарубежные рынки, противодействие иностранным экспортным субсидиям, финансирование и страхование американской торговли и инвестиций, обеспечение американских экспортеров информационной, консультационной и другими видами помощи и т.д.

Экспортер номер два

Россия занимает устойчивое второе место после США, контролируя в разные годы до 50% различных сегментов рынка.

В 2017 году иностранным заказчикам поставлено продукции на 15 млрд долларов. Общий портфель заказов сохранился на уровне 50 млрд долларов (рекордный показатель в 56 млрд долларов достигнут в 2015 году), что обеспечено подписанием в течение 2017 года новых контрактов на сумму около 16 млрд долларов.

Российская военная техника пользуется устойчивым спросом и поставлялась более чем в 50 стран мира, а основными партнерами в сфере военно-технического сотрудничества остаются Индия, Китай и Вьетнам.

Географическая структура экспорта вооружений и военной техники России (по данным SIPRI)

Страна	Доля в экспорте, %
Индия	35
Китай	12
Вьетнам	10

Регион	Доля в экспорте, %
Азия и Океания	68
Африка	11
Ближний Восток	8,2
Европа	6,4

Начиная с 2012 года, когда объем российского экспорта превысил 14 млрд долларов, этот показатель остается относительно стабильным, несмотря на все ограничения и сложности.

Ответственные федеральные структуры России не скрывают, что главной задачей прошедшего года было удержать достигнутые позиции в условиях беспрецедентного и неприкрытого давления на страны-импортеры российского оружия. Речь идет, прежде всего, о США, которые, как считают военно-дипломатические источники, пытались затормозить российские проекты с Индией, Египтом, Ираком, Вьетнамом и другими странами, угрожая им санкциями.

Возможно, такие угрозы не прошли полностью бесследно. По данным SIPRI, доля России на мировом оружейном рынке в 2013-2017 годах сократилась на 4%, а именно – с 26% до 22%.

Впрочем, сами эксперты SIPRI выражают сомнение, что давление со стороны США уже успело отразиться на статистике. Скорее всего, ключевой причиной уменьшения доли России стало сокращение импорта со стороны нескольких важных клиентов. Например, экономический кризис в Венесуэле повлек снижение объемов закупок оружия почти на 40%. По разным причинам сократились поставки в Алжир и Китай.

Основной объем поставок в 2017 году пришелся на традиционных российских партнеров.

В Китай были поставлены истребители Су-35 (по контракту 2015 года стоимостью свыше 2 млрд долларов), вертолеты Ка-



32А11ВС, а также продолжилась передача авиационных двигателей Д-30КП2 и РД-93. Пекин постепенно переходит к самостоятельному выпуску оружия и все больше формирует запрос на интеллектуальную составляющую в ущерб товарным поставкам.

Для Индии продолжилась поставка запчастей к танкам Т-72, двигателей АЛ-31ФП и подкалиберных 125-мм снарядов «Манго». Ремонтировались вертолеты Ми-17В-1, а также была продолжена модернизация истребителей МиГ-29 до уровня МиГ-29UPG. При этом в 2017 году с Индией не было подписано ни одного крупного контракта, хотя некоторые соглашения (например, на поставку вертолетов Ми-17В-5) находятся в финальной стадии согласования. Анализируя текущее состояние российско-индийского сотрудничества, необходимо учитывать менталитет партнера и особенности его подхода к ведению переговоров. С выводами не следует спешить, и если с Индией будут подписаны хотя бы половина из подготовленных контрактов, одно это обеспечит половину от текущего годового объема продаж.

Вьетнам получил фрегаты проекта 11661Э и построил при помощи российских специалистов два ракетных катера проекта 12418.

В Алжир поставлены истребители Су-30МКА (в завершение контракта 2015 года), вертолеты Ми-28НЭ, а также завершен контракт на танки Т-90СА. Помимо этого, знаковой стала поставка бригадного комплекта оперативно-тактического комплекса «Искандер-Э». Алжир стал вторым получателем этой системы (первая экспортная поставка была осуществлена в 2016 году в Армению).



Египту продолжились поставляться истребители МиГ-29М/М2 и вертолеты Ка-52.

Африка сохраняет свои позиции, ограничивающиеся лишь платежеспособностью. Большая часть поставок приходится на недорогие обычные вооружения, боеприпасы и запасные части.

Большая поддержка по линии ВТС была оказана и партнерам России по ОДКБ: Киргизии поставлялись БТР-70М, Таджикистану – вертолеты Ми-24, Ми-8, танки Т-72Б, Белоруссии – ЗРК «Тор-М2К» и вертолеты Ми-8МТВ-5, Казахстану – вертолеты Ми-35М и Ми-171Ш, а также истребители Су-30СМ.

Поставки вооружений и военной техники осуществлялись практически во все регионы мира. В частности, Кения и Мали приобрели вертолетную технику, Ангола – самолеты Су-30К, Никарагуа – Т-72Б1, а Уругвай – броневые автомобили «Тигр» и «Медведь».

Несмотря на сложную международную обстановку и санкции, отмечены и реализованы контракты со странами Евросоюза: для Венгрии отремонтированы четыре Ми-8, Греции поставлены запчасти для ЗРК «Оса», «Тор-М1» и С-300ПМУ-1, Чехии – коллиматорные и оптические прицелы. Тем не менее сотрудничество со странами Европы остается на минимальном уровне, и восстановить рынок даже в случае отмены ограничений будет нелегко.

Россия в 2017 году обрела и принципиально новых партнеров по военно-техническому сотрудничеству, в том числе из тех стран, которые раньше покупали и продолжают покупать оружие в США.

Одним из наиболее значимых политических и переговорных достижений является контракт с Турцией на поставку четырех дивизионов зенитной ракетной системы С-400 стоимостью около 2,5 млрд долларов.



К особо важным следует отнести и пакетное соглашение с Саудовской Аравией, включающее в себя как поставку российских вооружений и военной техники, так и локализацию производства оборонной продукции.

Отдельно необходимо упомянуть контракт с Ираком на поставку крупной партии танков Т-90С/СК.

Также российские переговорщики отмечают значимость контракта на поставку ЗРПК «Панцирь-С1» Экваториальной Гвинее и расширение сотрудничества с Мьянмой (согласована покупка самолетов Як-130 и Су-30СМ).

Вызовы

Тем не менее нельзя не отметить усиливающуюся конкуренцию на мировом рынке со стороны других стран-поставщиков, постепенно накапливающих компетенции по производству военной техники высокого качества и отвоевывающих свои собственные рыночные ниши.

Изменение объемов экспорта вооружений и военной техники по странам (по прогнозным данным SIPRI)

Номер в рейтинге экспортеров		Изменение объемов экспорта оружия в 2013-2017 гг. по сравнению с 2008-2012 гг.
3	Франция	+ 27%
4	Германия	- 14%
5	Китай	+ 38%
...	Израиль	+ 55%
...	Южная Корея	+ 65%
...	Турция	+ 145%

По итогам 2017 года крупнейшими импортерами оружия оказались Индия, Саудовская Аравия, Египет, ОАЭ и Китай, которые в совокупности закупают 35% продаваемых вооружений.

Изменение объемов импорта вооружений и военной техники по странам (по прогнозным данным SIPRI)

Номер в рейтинге импортеров		Изменение объемов импорта оружия в 2013-2017 гг. по сравнению с 2008-2012 гг.
1	Индия	+ 24%
2	Саудовская Аравия	+ 225%
3	Египет	+215%
4	ОАЭ	+100%
5	Китай	- 19%

За последние десять лет страны Ближнего Востока удвоили импорт оружия и приобретают 32% всего мирового объема продаваемых вооружений и военной техники.

В Южной Азии спрос на оружие подпитывается, прежде всего, напряженными отношениями Индии с одной стороны и Пакистана и Китая с другой, а также многочисленными внутренними конфликтами в других странах.

Среди других важных тенденций – сокращение оборонных закупок в 2013-2017 годах странами Африки на 22%, странами обеих Америк – на 29%, европейскими странами – на 22%.

В 2018 году основным вызовом для российского государственного посредника АО «Рособоронэкспорт» станет сохранение набранных темпов контрактации. В течение прошедшего года велась активная маркетинговая работа, использовавшая, в том числе, результаты применения российской оборонной продукции в Сирии.

В частности, операция воздушно-космических сил России в Сирийской Арабской Республике инициировала предметные переговоры по закупке бомбардировщиков Су-32 (экспортная версия Су-34) и истребителей Су-35 с целым рядом стран Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии.

Емкими и перспективными рынками обладают Индонезия, Саудовская Аравия, Индия и Катар. С этими странами предстоит масштабная работа по согласованию условий поставки крупных партий дорогостоящей военной техники, заказы на которую обеспечат загрузкой некоторые российские предприятия на годы вперед.

Не прекращаются попытки возврата в Ливан, проявляющий интерес к бронетанковой технике и противотанковым ракетным комплексам.

Для латиноамериканского региона наибольшими перспективами обладают продажи авиационной техники, включая учебно-боевые самолеты Як-130, многофункциональный фронтовой истребитель МиГ-29М, сверхманевренные многофункциональные истребители Су-30МК и Су-35. Помимо этого, иностранные заказчики проявляют интерес к российским вертолетам «Ансат», Ми-17, Ми-26Т2. Традиционно внимание иностранных партнеров в этом регионе привлекают российские комплексы ПВО, особенно зенитный ракетно-пушечный комплекс «Панцирь-С1», а также ЗРК «Бук-М2Э» и «Тор-М2МК», переносной зенитно-ракетный комплекс «Игла-С».



Представителей военно-морских сил стран Латинской Америки могут заинтересовать российские корабли и подводные лодки, такие как патрульный катер проекта 14130 «Мираж», малый сторожевой корабль (корвет) проекта 20382 «Тигр», а также большая дизель-электрическая подводная лодка проекта 636 «Варшавянка». Помимо России, эти подводные лодки состоят на вооружении флотов Китая, Вьетнама и Алжира.

Покровы сняты

Реализация всех вышеуказанных планов столкнется с угрозой санкций со стороны США, вступивших в силу с 29 января 2018 года. Введенные ограничительные меры могут стать серьезным сдерживающим фактором, поскольку любая страна, сотрудничающая с Россией в сфере торговли оружием, может сама попасть под санкции, если США признают заключенные оружейные контракты «существенной сделкой».

При этом США будет непросто вводить санкции в отношении государств-партнеров России. Более того, целый ряд союзников США закупает или намерен закупать вооружения в РФ. В первых рядах – Индия, Ирак, ОАЭ, Болгария, Индонезия, Колумбия, Бразилия, Марокко, Египет и Турция.

Публично администрация США заявила, что введение новых односторонних санкций в отношении российского

оборонно-промышленного комплекса может и не потребоваться, поскольку даже уже действующие ограничительные меры вынудили ряд зарубежных партнеров РФ отказаться от планировавшихся закупок у России военной техники на несколько миллиардов долларов.

Впрочем, качество российского оружия, подтвержденное применением в реальных боевых условиях, не оставляет вопросов. В этом заключается основная причина, по которой вооружения и военная техника российского производства пользуются устойчивым спросом вне зависимости от непрекращающихся попыток дискредитировать имидж страны и оказывать давление на ее партнеров.

В ясно обозначенных намерениях США использовать любые доступные меры по ограничению российского экспорта продукции военного назначения фактически не содержится ничего нового, с чем бы РФ еще не сталкивалась при осуществлении ВТС. То, что раньше делалось скрытно, без привлечения внимания, всплыло на поверхность и обрело официальную публичную поддержку без лишнего лицемерия, пафоса и пространных разговоров о демократии.

Таким образом, хотя Россия и занимает твердое второе место по объемам поставок вооружений на мировом рынке, удерживать объемы продаж в денежном выражении в будущем будет труднее. Сохранение рынков сбыта необходимо обеспечивать не только предложением выдающейся по качеству и характеристикам продукции, но и целенаправленной разработкой мер по нейтрализации влияния санкционных ограничений.

При подготовке статьи использованы материалы сайтов: armstrade.org, vpk.name, roe.ru, sipri.org, fsvts.gov.ru, kommersant.ru, rbc.ru, lenta.ru, ihs.com, tass.ru



Вызовы нового времени



В 1958 году в Глазове на Чепецком механическом заводе впервые в мировой практике запустили промышленную электролизную установку для производства циркония. Сегодня ЧМЗ является крупнейшим производителем металлического циркония ядерной чистоты – почти 18 процентов мирового объема. За 60 лет на предприятии освоен полный цикл производства – от циркониевого концентрата до готовых изделий для атомной промышленности из 15 сплавов циркония. Многие за это время сделано и для города – Глазов вырос и продолжает развиваться благодаря градообразующему предприятию, которое входит в состав Топливной компании Росатома «ТВЭЛ». О перспективах и планах завода рассказывает генеральный директор АО ЧМЗ **Денис Анищук**.

Производство

– Денис Сергеевич, как завершился ваш первый год в должности генерального директора? Планы выполнены?

– Для любого предприятия, в первую очередь, важны финансовые показатели. В 2017 году мы сработали стабильно, хотя и работали на 200 млн рублей меньше ожидаемого результата, на который ориентировались, когда ставили перед собой задачи. Тем не менее на занятости работников ситуация никак не отразилась: все рабочие места сохранены, а показатели по средней заработной плате даже перевыполнены – вместо запланированных 50 тысяч рублей мы достигли 52 тысяч.

– Чем наступивший год будет отличаться от предыдущего?

– В конце 2017 года был утвержден новый пятилетний бизнес-план Чепецкого механического завода, разработанный в рамках бизнес-стратегии Топливного дивизиона Госкорпорации «Росатом». Он направлен на достижение четырех стратегических целей: повышение эффективности, рост по общепромышленной деятельности (ОПД), рост на рынках ядерно-топливного цикла (касается, в частности, циркония), социальная и экологическая приемлемость.

По нашему основному продукту – цирконию – в ближайшие пять лет мы не ждем увеличения потребности. Это связано с объективными причинами, а именно, повышением эффективности ядерного топлива – чем она выше, тем реже требуется перезагрузка топлива. В 2018 году снижение выручки по цирконию ожидается в пределах 1 млрд рублей. Чтобы демпфировать влияние данного фактора и компенсировать выпадающий доход, требуется наращивать количество проектов по общепромышленной деятельности.

В настоящее время наши главные проекты – это развитие титанового и кальциевого производств, а также освоение новых продуктов. Например, активно реализуем проект по гафнию, расширяем линейку номенклатур. В настоящее время по гафниевым продуктам в России у нас нет конкурентов.

Ставим себе амбициозную задачу по титану – увеличить объем выручки в два раза.

– За счет чего она будет достигнута?

– Есть два основных рынка сбыта нашей титановой продукции – российский и зарубежный. Внутренний рынок ограничен, и мы четко понимаем его потолок. Поэтому для наращивания выручки намерены максимально активизировать работу на международном рынке. У нас уже подписан ряд соглашений

с иностранными компаниями. Работаем через дилеров – они знают потребности зарубежных заказчиков, имеют опыт и статус квалифицированных поставщиков.

При этом мы понимаем, что конкуренция на зарубежном рынке жесткая. Понимаем все сложности работы на этом рынке. Заказчика интересует, в первую очередь, соответствие стандартам, техническим условиям, цена и сроки, а повышенное качество расценивается, скорее, как приятное дополнение. Поэтому мы активно работаем со своей себестоимостью, совершенствуем технологические процессы, чтобы быть интересными для крупных международных компаний, прежде всего, по цене. Осваиваем продукты по требованиям зарубежных заказчиков.

– А кальций? Конкуренты из Китая, ценовая политика которых заставила предприятие мобилизовать свои возможности для освоения более высоких пределов, по-прежнему не дают расслабиться?

– Кальций – важное направление. В 2017 году мы реализовали кальциевой продукции ровно столько, сколько произвели. 80% идет на экспорт, и здесь мы очень зависимы от курса валют. Падение цен компенсируем объемами реализованной продукции: по сравнению с 2016 годом выпуск кальциевой продукции увеличен примерно на 10%. Расширение присутствия на международном рынке возможно, в том числе за счет наращивания производственных мощностей.

Ставим перед собой задачу по разработке и производству новых номенклатур кальциевой инъекционной проволоки с повышенными показателями усвоения для зарубежных заказчиков. Тот, кто предлагает новые продукты с более высокими потребительскими свойствами и по более выгодной цене для потребителя, тот и удерживается на рынке.

– Предприятия, которые развивают новые направления, всегда испытывают потребность в новых специалистах. Кто нужен заводу?

– Для достижения целей, которые стоят перед ЧМЗ, требуются специалисты разного профиля. Нам нужны управленцы, которые понимают методологию проектного подхода, умеют управлять командой и развитием продукта. Таких компетенций, на мой взгляд, сегодня не хватает, и в вузах сейчас этому точно не учат. Необходима практика, которая не в теории, а на деле позволяет постичь многие инструменты.

Также востребованы высококвалифицированные технические специалисты, потому что все, что связано с развитием



Ультразвуковой контроль циркониевых оболочечных труб.

общепромышленной деятельности, разработкой новых продуктов и выходом на зарубежные рынки, требует совершенно новых технологических решений. Таким специалистам завод дает колоссальные возможности для применения своих знаний.

Рабочие также важный элемент в системе совершенствования. От их профессионализма зависит многое. На заводе есть такое понятие, как «лидер малой группы». Это человек, имеющий высокие навыки по обслуживанию одной группы оборудования или одного процесса, профессионал, которого мы на 50% освобождаем от выполнения основных обязанностей. Высвобожденную половину рабочего дня он занимается совершенствованием процессов в работе своей группы – анализирует потери, оптимизирует схемы раскладки и транспортировки, работает над повышением эффективности. Каждый раз, общаясь с коллективом, я призываю сотрудников именно к такой активности.

Город

– В сентябре 2017-го вы стали депутатом Госсовета Удмуртии. С какими вопросами к вам обращаются? Какие из них удалось решить?

– Парламент – это, прежде всего, поле для законодательной деятельности. Но запросов на законодательские инициативы у избирателей мало. Большая часть наказов касается вопросов благоустройства и финансирования. И я понимаю, что пока мы не решим этот пласт проблем, люди не будут думать о законах.

Одна из стратегических целей и, соответственно, приоритетное направление работы Росатома, ТВЭЛ и ЧМЗ – развитие территорий присутствия. Работаем во взаимодействии с администрацией. В программу по благотворительности традиционно включены социальные инициативы, направленные как раз на развитие инфраструктуры, поддержку культуры, спорта, детей.

Например, в прошлом году в Южном поселке была обустроена смотровая площадка у озера. Теперь у жителей не только отдаленного микрорайона, но и города появилось новое место отдыха. Поступило большое количество обращений от жителей, особенно удаленных районов, с просьбой продолжить программу «Мой дом. Мой двор. Моя семья». В этом году планируется установить 4 комплекса для занятий воркаутом и 12 детских площадок.

Реализуем проекты, направленные на решение важной проблемы – улучшение медицинского обслуживания. К проекту «Бережливая поликлиника», запущенному в прошлом году во взрослой поликлинике, уже подключилась детская по ул. Сулимова, 56. Подключилась, потому что первые результаты говорят сами за себя: в разы уменьшилось время ожидания в очереди в регистратуру, ускорилась процедура забора крови. Параллельно с изменением процессов изменился



Вакуумная дуговая электропечь.

и облик поликлиники: сделан ремонт входной зоны, перестроена регистратура.

– Глазов борется за статус территории опережающего социально-экономического развития. Вы поддерживаете эту идею?

– В создании ТОСЭР заинтересованы все. Этот вопрос обсуждался на встрече Главы Удмуртии Александра Бречалова и президента ТВЭЛ Натальи Никипеловой. Топливная компания взяла на себя определенные обязательства по проработке проектов самой компании, которые могут быть реализованы в Глазове. В частности, определены направления, которые могут быть интересны для их «приземления» на территории города.

Цепная реакция улучшений

– С подачи Главы Удмуртии слово «вызов» стало одним из наиболее часто используемых в республике. Что для вас главный вызов?

– Выход на международный рынок, новые продукты, увеличение заработной платы – это всё вызовы. Повысить производительность труда – мощнейший вызов. Просто выдавать задания по сокращению людей определенным подразделениям не имеет смысла. Пока качественно не изменишь процесс, ты всего лишь прячешь проблему, и рано или поздно она себя проявит. Повышение производительности должно идти через совершенствование в процессах, в производстве. Но для этого нужно понять, что действительно требуется изменить и как замотивировать работников на стремление повысить свою эффективность. Сейчас мы в каждом цехе запускаем пилотные проекты, которые помогут это выяснить. Суметь запустить цепную реакцию, результатом которой станет реальное повышение производительности – это очень серьезный вызов.



Сделать то, что кажется невозможным

Умение сделать то, что другим не под силу, да еще и в сжатые сроки, делает предприятие уникальным в полном смысле этого слова. Коллектив ООО «Машиностроительный комплекс ЧМЗ» доказал этот статус, изготовив для Чепецкого механического завода оборудование, не имеющее аналогов в России.



Юрий Яковенко, вице директор МК ЧМЗ

Стратегическая задача

Специалисты МК ЧМЗ в 2017 году впервые в России изготовили для ЧМЗ уникальное колонное оборудование для технологической установки, в которой происходит процесс разделения хлоридов циркония и гафния. Оборудование позволит Чепецкому механическому заводу внедрить новую технологию производства циркония.

Конечный продукт всего цикла – цирконий ядерной чистоты, то есть металл, практически свободный от примесей. Модернизация циркониевого производства – стратегически важная задача топливной компании ТВЭЛ. Ее решение делает позиции «Росатома» на мировом рынке ядерного топлива еще прочнее.

Поскольку разделение хлоридов циркония и гафния происходит в высокотемпературной сверхагрессивной среде, уникальная колонна изготовлена из редкого сплава Hastelloy. Это коррозионно-стойкий хромоникелевый сплав, с которым в промышленных масштабах в России никто не работал: слишком сложной, а кому-то и невозможной представлялась технология его сварки, механической обработки, штамповки и термической обработки в строго заданных режимах. «Аналогов этому оборудованию в России нет», – утверждает вице директор МК ЧМЗ **Юрий Яковенко**. А генеральный директор ЧМЗ **Денис Анищук** подчеркивает: «С новым оборудованием ЧМЗ приблизился к абсолютно иному качеству циркония, а команда дочернего общества приобрела дополнительные компетенции».

Требования: на высшем уровне

Эти компетенции стоят того, чтобы рассказать о них подробнее. Приступая к выполнению ответственного заказа, МК ЧМЗ уже обладал серьезным опытом сварки сложных и редких сплавов, в том числе хромоникелевых сплавов, меди и титана. Было в наличии и универсальное оборудование для его реализации. Но заказ оказался настолько специфичным, что, как рассказывает заместитель директора по производству **Сергей Кропачев**, имеющихся компетенций не хватало. Инженеры и рабочие предприятия отработали на образцах сплава Hastelloy абсолютно новые технологии и режимы сварки, которые в итоге были аттестованы Национальным агентством контроля сварки.

Как отметил главный конструктор **Павел Алутин**, одновременно решался самый сложный комплекс вопросов по технологической оснастке, связанных со спецификой штамповки, сварки, механической и термической обработки сплава. Также проведен большой объем работ по корректировке конструкторской документации, связанной с вопросами технологии изготовления оборудования и исправления ошибок, неизбежных при создании столь сложного оборудования.

«Все техпроцессы по сварке и механической обработке для этого проекта разрабатывал отдел главного технолога, – рассказал заместитель главного технолога МК ЧМЗ, начальник бюро сварки **Андрей Мухлынин**. – Материал настолько ответственный и технологически сложный, что перед нами было поставлено условие: еще на этапе разработки согласовывать всю техническую документацию со специалистами московского Научно-исследовательского и конструкторского института химического машиностроения и получения положительных результатов испытаний сварных образцов от разработчика оборудования СвездНИИХиммаш. Только после этого нам дали зеленый свет на изготовление оборудования. В том, что мы справились с работой, огромная заслуга наших технологов. Это молодые ребята в возрасте до 30 и немного старше, в основном коренные глазовчане, которые учились в Ижевске, Перми, Кирове и вернулись в родной город. На этом проекте они получили уникальный опыт и навыки работы со сложнейшим материалом».



*Сергей Кропачев,
заместитель директора
по производству МК ЧМЗ*

Мобилизация

Да, создавая установку, специалисты МК ЧМЗ могли опереться только на собственный опыт, мастерство и умение применять их в новых условиях. Большая нагрузка в ходе выполнения заказа пришла на производственный отдел, который состоит из инструментальной группы и производственно-диспетчерского бюро. По словам начальника отдела **Максима Шевченко**, «инструментальная группа самостоятельно занималась изготовлением оснастки, специфического инструмента, шаблонов и калибров, вместе с конструкторами предприятия разработала и изготовила уникальные штампы». А инженеры производственно-диспетчерского бюро занимались разработкой планов, графиков, формированием сменных заданий, контролем, планированием, корректирующими дей-

проводились по два раза в день. Мы настроили коллектив на то, что обязательно это сделаем. И сделали. И мы гордимся тем, что смогли то, что другим казалось невозможным. А невозможного не бывает. Мы захотели, мобилизовались, проявили мужской характер. Вот так все и работали – от конструкторов до токаря».

Стимул и мотивация

Энтузиазм – дело хорошее. Еще лучше, если он поддерживается и поощряется. И здесь перед специалистами предприятия встал нелегкий вопрос: по какой методике выполнять нормирование операций, которые никто и никогда раньше не делал? Разобрались и с этим, как и с системой премирования. По признанию Сергея Кропачева, «успешная реализация проекта стала воз-



Павел Алутин,
главный конструктор МК ЧМЗ



Андрей Мухлынин,
заместитель главного технолога МК ЧМЗ, начальник бюро сварки



Максим Шевченко,
начальник производственного отдела МК ЧМЗ



Алексей Мальшаков,
главный технолог МК ЧМЗ

ствиями, комплектацией материалами, полуфабрикатами, координацией работы всех участков и подразделений, которые были заняты в процессе изготовления заказа. В беседе с нами Максим Шевченко отметил: «В производстве изделия не просто сотни, там тысячи деталей. И эти тысячи наименований нужно пропустить по потоку, по этому оборудованию, по мехобработке и сварке. Все завязать в узелок, чтобы результатом стала готовая продукция. Это очень сложно. Но мы справились».

И справились во многом благодаря применению производственной системы Росатома: по принципам бережливого производства были организованы рабочие места и участок сборки необычного изделия; технологи и конструкторы проанализировали работу поточной линии и логистику переходов от сварки к механической и термической обработке его узлов и деталей и переформатировали ее под заказ. Юрий Яковенко отмечает: «У нас было организовано не столько само производство, сколько управление им. Мы выявляли и устраняли элементы в организации, которые попадали в зону риска, строили предельно точные производственные графики, и благодаря этому добились нужного результата в нужные сроки».

О сроках нужно сказать отдельно.

Все технические и технологические разработки, их согласование, все производственные процессы нужно было уложить в 8 месяцев.

Как сегодня вспоминает Сергей Кропачев: «Мы все очень мобилизовались, работа была организована в три смены. Были составлены подробные и детальные помесечные и понедельные графики. Некоторые операции расписали даже не по сменам, а по часам. Плановые показатели контролировались постоянно, совещания

возможной еще и благодаря высокой эффективности работы всего коллектива. Чтобы выполнить нестандартные виды работ, да еще в сжатые сроки, сотрудниками МК ЧМЗ было сделано 67 рационализаторских предложений, которые реально повысили производительность труда. Естественно, все эти рацпредложения поощрялись материально».

Все участники проекта признают, что получили огромный опыт, который пригодится в будущем. И это будущее совсем не за горами. Уже в ходе выполнения заказа представители предприятия Свердловского химического машиностроения, впечатленные самоотверженностью и мастерством рабочих и инженеров МК ЧМЗ, предложили его руководству принять участие в конкурсе на производство оборудования для атомной станции. Сейчас конструкторы и технологи МК ЧМЗ отработывают технологию производства элементов оборудования (а в том, что эта работа завершится успехом, нет никаких сомнений), и если партнеры договорятся по номенклатуре и цене, то у МК ЧМЗ есть все шансы основательно поработать в новом проекте.

С мая по декабрь 2017 года рабочие и инженеры МК ЧМЗ работали так, как трудились их предшественники, которые в конце 1940-х – начале 1950-х годов превратили Глазовский патронный завод в предприятие по производству металлического урана. Еще одним важным моментом стала синергия работы исполнителей – МК ЧМЗ и представителей заказчика. Сергей Третьяков, Сергей Коньков и Михаил Силин, представлявшие в проекте Чепецкий завод, оказали огромную помощь в реализации проекта, предложили свои знания, опыт и высокие компетенции. Раньше такой труд называли подвигом. Подвиг коллектива МК ЧМЗ оценен по достоинству руководством ЧМЗ, ТВЭЛ и ГК Росатом. Сегодня и республика, и страна должны знать о таких предприятиях, как МК ЧМЗ, о его инженерах и рабочих – людях, способных успешно решать задачи, еще вчера казавшиеся не имеющими решения.

Сергей Мусинов: «В любом деле нужно стремиться к лучшему результату»



АО «Сарапульский электрогенераторный завод» – один из ведущих российских производителей авиационного и гражданского электрооборудования, занимающий достойные позиции среди предприятий электротехнического машиностроения. Требования к современному высокотехнологичному производству обязывают уделять особое внимание вопросам охраны труда, промышленной безопасности и охраны окружающей среды. Об этих и других, не менее важных в жизни предприятия, моментах рассказывает генеральный директор АО «СЭГЗ» **Сергей Мусинов**.



– Сергей Васильевич, в марте на СЭГЗ начал работу модернизированный механоштамповочный цех. Проведен капитальный ремонт здания, заменены коммуникации, установлено новое оборудование. А что сделано в плане улучшения условий для работников?

– Прежде всего, решены вопросы, связанные с безопасностью. Этот корпус самый старый на предприятии. Именно здесь делали генераторы для Пе-2, легендарного бомбардировщика времен Великой Отечественной. Теперь в цехе стало больше заботы о человеке, о работнике. Продумана логистика. Установлена новая система освещения, соответствующая нормативам, что очень важно на таких участках. Объединены слесарные участки сборки пакетов магнитопроводов: они находятся в так называемой «тихой зоне», отделенной звукоизолирующей перегородкой от шумных прессов. Тем самым улучшены условия труда для 27 заводчан, напрямую не занятых в работе со штампами. Проведен демонтаж всех антресолей, где располагались раздевалки, кабинеты, кладовые и вспомогательное оборудование. Эти объекты перемещены в новые просторные помещения с обеспечением всех правил и норм безопасности.

Также организовано новое помещение участка «бензомойки» с современными средствами сигнализации и пожаротушения, проведены работы по обработке лестничных маршей для обеспечения требуемых пределов огнестойкости. Полностью заменена система отопления и приточной вентиляции, произведена заливка усиленных монолитных полов. Внедрены в производство комплексы лазерной резки Amada и Stiefelmayer, которые требуют меньше оснастки, что позволяет экономить более 40 млн руб. в год. Заводчане довольны результатом. Это немаловажный показатель качества проделанной работы, общая стоимость которой составила 385 млн руб.

В целом же по заводу за 2017 год обязательства в области охраны труда и здоровья и социального страхования выполнены в полном объеме, как и мероприятия по улучшению условий труда, предусмотренные коллективным договором. Работникам предоставлены установленные гарантии и компенсации, работающим на вредных производствах выдаются средства индивидуальной защиты (СИЗ), молоко и пектиносодержащие продукты.

В 2017 году в очередной раз получено разрешение Фонда социального страхования на финансирование в размере 2,4 млн руб. предупредительных мер по сокращению травматизма и заболеваний работников за счет начисляемых страховых взносов. Средства направлены на приобретение сертифицированных СИЗ. Также получен приказ Фонда социального страхования об установлении на 2018 год скидки к страховому тарифу на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве в размере 26%. На охрану труда только за 2017 год было выделено более 40 млн руб. На предприятии сохраняется тенденция по снижению количества травматизма на производстве. Вложенные средства себя оправдывают: в 2014 году произошло 7 случаев, повлекших за собой травму у заводчан, в 2015 и 2016 годах их было по 5, а в 2017-м таких происшествий было всего 3.

– На каких участках удалось добиться наилучших результатов?

– Мы стараемся достигать лучших показателей планомерно по всем направлениям. Для этого на предприятии принята «Программа развития», в рамках которой и проводится реконструкция корпусов и модернизация производств. Согласно программе, мы ежегодно вкладываем в эти направления не менее 1 млрд руб. Например, в прошлую пятилетку, в 2011 году, мы

внедрили роботизированные гальванические линии, что сделало труд на этом участке безопасным. В планах построить новую станцию нейтрализации сточных вод гальванического производства примерной стоимостью в 50 млн руб. Ввод станции позволит достигнуть нормативов допустимого сброса и сократить затраты на водоснабжение и водоотведение за счет применения оборотной схемы промывных гальванических стоков. Мы пошли по пути строительства новой станции с целью внедрения наилучших доступных технологий очистки, которые было бы сложнее и дороже вводить на базе старой станции, действующей с 1972 года.

С той же целью заботы об окружающей среде и здоровье работников провели модернизацию малярного производства. В декабре 2014 года введен в эксплуатацию современный литейный комплекс. Само это производство относится к опасным. Мы снизили риск возникновения аварий и инцидентов, приведя литье металлов к современным стандартам безопасности, в том числе пожарной.

Учет обязательных мер пожарной безопасности на предприятии осуществляется как при эксплуатации действующих объектов, так и при проектировании новых.

Предприятием получена лицензия на монтаж и обслуживание систем оповещения людей о пожаре и автоматической пожарной сигнализации, все работы производятся собственными силами службы главного инженера.

И, конечно, стоит отметить, что на предприятии силами пожарной части ОП № 21 ПЧ-8 проводятся регулярные практические и теоретические учения. Кстати, СЭГЗ – одно из немногих предприятий, сохранивших свою пожарную часть.

На выполнение мероприятий по обеспечению пожарной безопасности, в том числе на монтаж и обслуживание систем



оповещения людей о пожаре и автоматической пожарной сигнализации расходует более 20 млн руб. в год. При строительстве и ремонте помещений применяются материалы, соответствующие требованиям технических регламентов.

– Привлекались ли сторонние специалисты к разработке этих мероприятий, или предприятию хватает собственных компетенций в этой сфере?

– Подготовка технической документации по строительству станции нейтрализации гальванических стоков ведется совместно со смоленской НПО «Экосервис». Мы всегда интересуемся успешными системами и готовы внедрить их в производство. Ежегодная научно-техническая конференция для работников – хорошее тому подтверждение. Наши конструкторы и инженеры создают принципиально новые прототипы изделий, многие из которых мы внедряем в производство. Это касается и систем, призванных максимально снизить вред окружающей среде и здоровью людей. Инженерные находки по утилизации промышленных отходов и рацпредложения по улучшению условий труда применяются в жизни завода.

Важную роль в вопросе безопасности играет промышленно-санитарная лаборатория предприятия, работники которой ежегодно проводят тысячи анализов и проб с целью выявления несоответствий стандартам безопасности. Работа в этом направлении ведется в соответствии с утвержденной программой производственного контроля.

Для поддержки компетентности на этом направлении на предприятии существуют и программы ежегодного обучения работников цехов и отделов. В 2017 году прошли подготовку и проверку знаний по вопросам охраны труда 248 человек из числа руководителей и специалистов.

– Как улучшение условий влияет на производительность труда, экономику предприятия в целом, его конкуренто-

способность? Меняется ли отношение работников к своему предприятию?

– Я всегда говорил, что главное на предприятии – это люди. АО «СЭГЗ» предоставляет каждому работнику возможность совершенствоваться, повышать квалификацию. Заводчане, видя, что для их удобства и безопасности делается все, трудятся с большей отдачей. А это напрямую влияет на качество выпускаемой продукции. Сегодня, помимо производства специзделий для авиационной и ракетной техники, предприятие выпускает и реализует товары гражданской направленности. Это лифтовые лебедки, приводы закрытия двери, взрывозащищенные асинхронные двигатели для гражданских производств, в том числе для нефтегазодобывающей отрасли, и многое другое, в чем сохраняется по-настоящему авиационное качество.

Работать на СЭГЗ всегда было и будет престижно. На предприятии действуют социальные программы. Помимо традиционных культурно-массовых и спортивных мероприятий, в которых заводчане принимают активное участие, предоставляется возможность на льготных условиях воспользоваться лечением в санатории-профилактории «Озон». Или же отдохнуть на турбазе «Чайка». Но самое главное, что для совместных действий администрации и работников предприятия по обеспечению требований охраны труда, предупреждению производственного травматизма и профессиональных заболеваний создан и функционирует Комитет по охране труда.

Принимая во внимание, с каким желанием работники участвуют в социальной жизни завода, можно говорить, что отношение к заводу у них доверительное, нацеленное на дальнейшую перспективу, сотрудничество и стабильность.

– Насколько экономически обоснованы эти мероприятия?

– Это инвестиции. Инвестиции в людей, в их будущее. В наших интересах обеспечить их всем, что позволит работать и



отдыхать с комфортом. К этому же относятся вопросы безопасности и охраны природы. СЭГЗ делает все возможное для снижения отрицательного воздействия производства на окружающую среду. Реализация этой задачи обеспечивается за счет уменьшения выбросов в атмосферу вредных веществ, постоянного снижения объема сбросов производственных сточных вод, рационального использования энергоресурсов. Результатом этой работы стало получение предприятием Экологического сертификата соответствия системы экологического менеджмента на соответствие ГОСТ Р ИСО 14001-2016 «Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению».

Соглашение по улучшению условий труда составляется ежегодно и является дополнением к коллективному договору, который считается лучшим в республике. Сюда же входит приобретение и ввод в эксплуатацию нового оборудования, на которое мы намерены потратить в этом году порядка полумиллиарда рублей. Это важно, потому что есть разница, когда человек трудится за старым, пусть даже хорошим станком, или же работает на новом, эргономичном и высокопроизводительном оборудовании.

– Может ли опыт СЭГЗ быть масштабирован на другие предприятия? Обращаются ли к вам за консультациями?

– Среди крупных предприятий Удмуртии есть такая практика, как взаимные визиты руководителей, специалистов различных служб и производства. Во время таких мероприятий происходит обмен опытом и консультирование. Поэтому, можно сказать, применение опыта в области успешных наработок, в том числе и в вопросах промышленной безопасности и охраны окружающей среды, идет в многостороннем режиме. Нам есть чему научить желающих, так же, как есть чему поучиться самим. В любом деле нужно стремиться к лучшему результату.

Андрей Петухов: ищем тех, кто хочет созидать



GLOBAL PROFIT

ИНВЕСТИЦИИ В БИЗНЕС

– Нам интересен человек, который хочет оставить в этом мире что-то после себя, тот, у кого в приоритете созидание. Я сам из таких. С самого начала пути в бизнесе мною движет мечта, чтобы мои внуки могли сказать: «А вот это сделал наш дед». И чтобы у них мурашки по коже – как у меня, когда я показываю своим детям монумент «Навеки с Россией» и рассказываю, что мой отец был одним из тех, кто его строил. Со временем эта мечта стала только масштабнее.

– И вы хотите реализовать ее через площадку «Глобал Профит»? Что она собой представляет?

– Успешный бизнес стоит на трех китах. Это инвестиции, идея и команда. На каждой из этих позиций главный ресурс – это люди. Проблема Удмуртии в неэффективном использовании этих ресурсов. Люди предпочитают регионы, в которых процессы развития идут быстрее. А где люди, там и деньги. Мы же хотим добиться, чтобы входящие потоки инвестиций в республику были больше, чем исходящие.

Инвесторы в республике есть. Они заинтересованы в том, чтобы их деньги работали здесь, и готовы вложить в достойные идеи. Идеи присутствуют в достаточном количестве, но в большинстве своем они слабо проработаны, плохо упакованы и практически нигде не представлены.

Поэтому всем нужна бизнес-платформа, на которой встречаются владельцы капитала, генераторы идей и исполнители, которые будут эти идеи реализовывать. Эта платформа и есть «Глобал Профит».

– Вы уже нашли тех, кто точно готов инвестировать в Удмуртию?

– Да, конечно. И в республике, и за ее пределами. Мы поделили инвестпроекты на три категории: до 1 млн рублей, от 1 до 20 млн и свыше 20 млн. И в каждой из категорий есть потенциальные инвесторы, которые ждут интересных идей, способных стать основой для успешного бизнеса. Инвесторы, с которыми мы контактируем, это не только владельцы капитала. В их числе есть те, кто находится в поиске новых идей и готов подключить к реализации проекта свою команду. Есть предприниматели с опытом работы в разных регионах, которые могут помочь масштабировать существующий бизнес, не только вложив деньги в его развитие, но и поделившись своими знаниями о специфике его эффективного построения. Есть и очень крупные инвесторы. Но для них в Удмуртии еще не нашлось предложения.

«Мы должны оставить нашим детям, нашим потомкам сильную и развитую Удмуртию». В этих словах директора компании «Глобал» **Андрея Петухова** заключено все – и цель, и миссия, и стратегия его бизнеса. Многие из его начинаний, по сути, были настоящими стартапами, которые он сумел успешно реализовать. Этот опыт стал основой платформы «Глобал Профит», возможностями которой могут воспользоваться все, кто нуждается в инвестициях для создания или расширения своего дела.

– **А много ли в республике людей, идеи которых заслуживают внимания?**

– В Удмуртии хватает «самоделкиных», которые постоянно что-то изобретают и придумывают. Ребята со светлой головой много, они получают хорошую подготовку в вузах республики и уезжают в более динамичные регионы, где реализовывают свои проекты.

И очень важно, чтобы этот ресурс – изобретатели, идейные вдохновители – находил свое применение в республике и работал на ее развитие.

За первый месяц работы платформы мы рассмотрели больше сотни проектов. Среди них нашлись и те, у которых есть реальная перспектива. Этим стартапам нужны инвесторы, потому что на одном энтузиазме ничего не построишь. А помимо денег, им необходим еще один ключевой ресурс – исполнители, специалисты своего дела, профессионалы, которые знают, как перевести идею в продукт, как его продвигать, как выстраивать экономику предприятия, как управлять персоналом и т.д.

– **А здесь вы чем можете помочь?**

– Платформа «Глобал Профит» создана командой единомышленников, обладающей опытом успешной работы в различных сферах деятельности. Своей задачей мы видим, прежде всего, помощь в оформлении и сопровождении идеи до стадии готового и привлекательного для инвестиций бизнес-проекта. С этой целью мы делаем маркетинговые исследования, выстраиваем модель, упаковываем идею, представляем проект инвестору и получаем на выходе рабочий бизнес, где каждый занимается своим делом – владелец капитала окупает вложения, автор идеи воплощает ее и получает деньги, а специалисты зарабатывают на том, что реализуют свои знания. Для республики здесь одни плюсы – это и рабочие места, и экономика, и инновации, и развитие.

– **Вкрадывается подозрение, что вы создаете структуру, которая работает параллельно с той же Корпорацией развития Удмуртской Республики...**

– Совершенно верно.

– **А в чем отличие?**

– Дело не в отличиях. Меня поддержали крупные инвесторы с условием, что я не буду реализовывать проект в противовес Корпорации развития Удмуртии. Я рассказал о нашей идее генеральному директору корпорации Дмитрию Генералову, и он увидел в ней большой плюс. Мы не мешаем, а дополняем друг друга. Пока мы еще не так плотно взаимодействуем, как хотелось бы, но задача у нас одна.

– **Выстраивать взаимоотношения с властью – это важно?**

– Да, важно. Она располагает инструментами развития предпринимательства. Это и информационная поддержка, и организация различных мероприятий, способствующих повышению уровня компетенций и продвижению на рынках – форумов, семинаров, выставок, бизнес-миссий, и целый ряд мер финансовой и имущественной поддержки, особенно актуальных на начальных этапах становления бизнеса.

– **На ваш взгляд, в чем заключаются основы успешного стартапа?**

– Во-первых, в наличии идеи – это то, чего не хватает рынку сейчас. Во-вторых, в инвестициях – большинство стартапов не успешны из-за их недостатка. В-третьих, команда – многие бизнес-идеи не получают реализации по причине слабой команды, отсутствия профессионалов.

И, наконец, нужен наставник, потому что большинство ошибок в бизнесе совершается из-за отсутствия опыта.

– **Быть наставником – одна из функций вашего проекта?**

– Да, безусловно. Мы все начинали с малого, доходили до всего сами. И я могу точно сказать, что сегодня достиг бы большего, если бы в самом начале у меня был наставник. К нам часто приходят люди, у которых есть идеи, они владеют темой, и я вижу, что в них есть задатки для предпринимательства, но им нужно учиться. Им нужна Школа молодых предпринимателей. Сегодня этот проект реализуется в Удмуртии, я тоже принимаю в нем участие и могу сказать, что запрос на поддержку в создании новых бизнесов действительно существует, и он немаленький. Это желание нужно превратить в движение, дать ему нужный вектор и наполнение.

– **Где гарантия, что к вам придут с отличной идеей, и вы ее не отнимете?**

– Отвечу одним словом – репутация. Сделай я так хотя бы раз, и мой бизнес на этом закончится. Я дорожу репутацией.

Делать по-честному в долгосрочной перспективе всегда выгоднее.

– **Какой смысл вы вкладываете в понятие предпринимательства?**

– Предпринимательство – это созидание. Мы не просто приходим на работу и занимаемся своими делами. Мы создаем. И этот процесс настолько увлекательный, что ты уже не замечаешь, что задерживаешься в офисе допоздна, забываешь про выходные – когда ты понимаешь, что прямо здесь и сейчас создается будущее, тыходишь в азарт и начинаешь этим жить. И это здорово, это непередаваемые ощущения. Кстати, когда ты погружаешься в это состояние, очень многие лишние потребности и ложные цели просто уходят за ненадобностью. Нам нужны люди, которые хотят жить именно так и даже видят в этом свое предназначение. Поэтому всем, кто хочет стать предпринимателем, я всегда говорю – не совмещайте бизнес и наемную работу. Мозг у предпринимателя и наемного работника работает совершенно по-разному.

– **Что главное для успеха?**

– Я часто сравниваю бизнес с семьей. Это не случайно – этика семейных отношений и этика в бизнесе очень схожи. С какой щедростью и самоотдачей ты готов вкладываться в семью или в бизнес, таким будет и результат!

– **Какие у вас планы?**

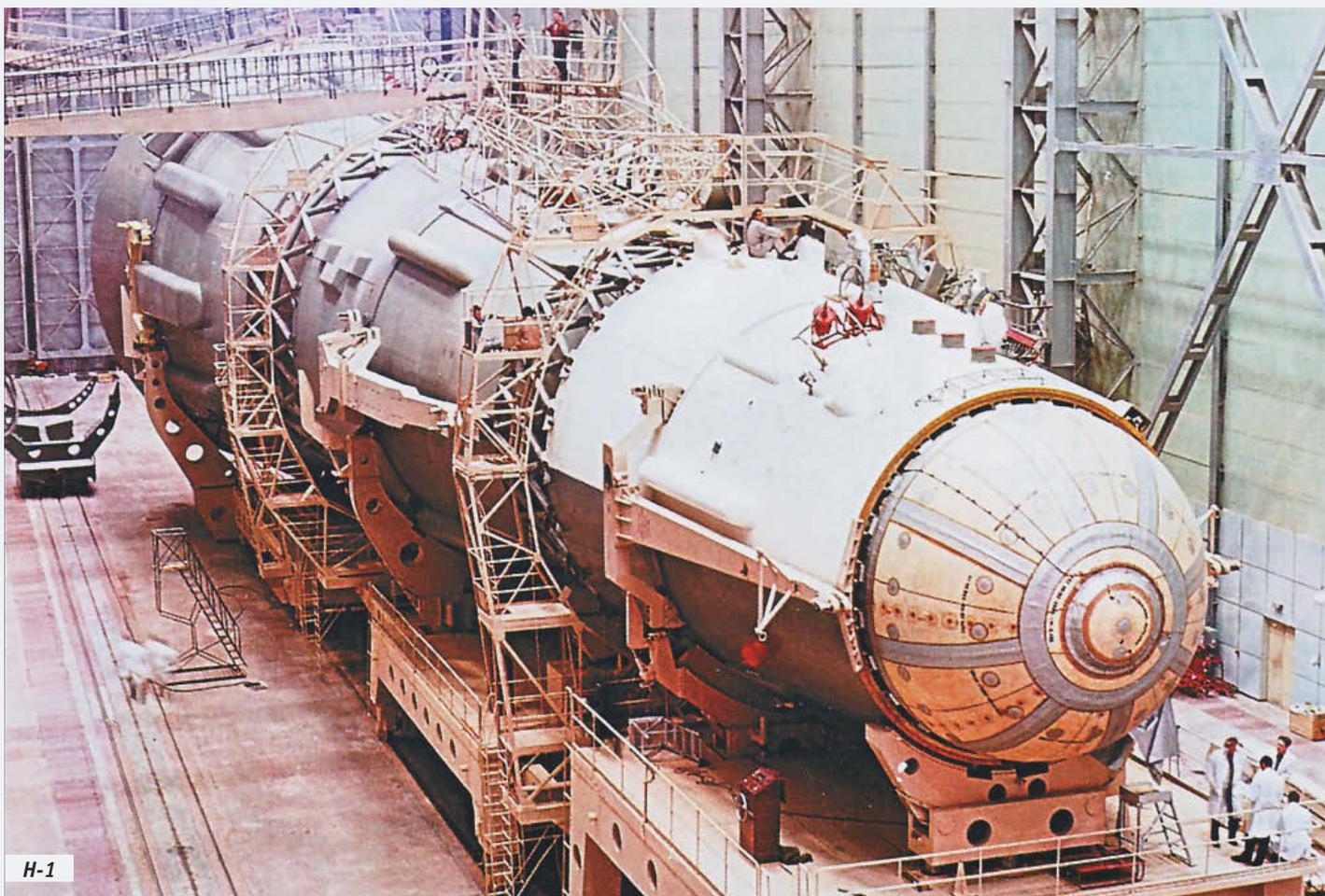
– В первую очередь, объединить целеустремленных людей, способных активизировать процессы развития в республике. Начало деятельности положено, и на сегодня три проекта мы уже запустили в работу. По оперативным прогнозам, в третьем квартале 2018 года прибыль в проектах будет положительной.

Поле деятельности огромно, и мы открыты для генераторов идей, инвесторов, опытных специалистов. Приходите, будем созидать вместе!

г. Ижевск, ул. Азина, 1, 7-й этаж
тел. 240-420

Сверхтяжелый космос

Незадолго до президентских выборов все информационные агентства процитировали слова Владимира Путина о полетах к Луне и Марсу: «Мы сейчас будем там осуществлять беспилотные, а потом и пилотируемые пуски – для исследования дальнего космоса, и лунная программа, затем исследование Марса. Первое совсем скоро, в 2019 году. Потом собираемся запустить в сторону Марса миссию». Итак, Путин поставил перед отечественной ракетно-космической отраслью задачу создания техники, способной доставить миссию на Луну и Марс.



Н-1

Нельзя не отметить, что задача эта не нова – впервые она была сформулирована в постановлении ЦК КПСС и Правительства СССР № 1386-618 от 10.12.1959 «О создании АМС для посадки на Луну, полетах к Венере и Марсу». Год спустя назначили дату первого пилотируемого полета к Марсу – 8 июля 1971-го. Реализация этих планов требовала решения сложнейших проблем, и среди прочих – создания тяжелых космических ракет, систем долгосрочного (продолжительность полета к Марсу и обратно оценивалась

в два года) жизнеобеспечения экипажа и защиты его от солнечной радиации.

Таким образом, еще до полета **Ю.А. Гагарина** советские конструкторы получили задачу отправить человека на Марс и Венеру (особо отметим, что на Луну первоначально планировалось опрavitить только АМС – автоматическую межпланетную станцию). И очень скоро в конструкторской среде возникли, мягко говоря, разногласия. Поскольку межпланетный корабль планировалось не запускать с земли, а собирать на орбите, и уж затем отправлять

в полет, появлялась возможность по-разному подойти к решению проблемы. **С.П. Королев** предлагал отправлять элементы космического корабля «на сборку» с помощью сверхтяжелых ракет Н-1; его оппоненты продвигали собственные, менее мощные ракеты: **В.Н. Челомей** – УР-500, **М.К. Янгель** – Р-56. В результате ресурсы были выделены сразу на три масштабных НИОКР, но ни один из конструкторов не получил их в достаточном объеме. Лишь к 1965 году выявился фаворит – Н-1. К этому времени в советский



С.П. Королев



В.Н. Челомей



М.К. Янгель



В.П. Глушко

«марсианский» проект была добавлена промежуточная задача – полет к Луне.

Н-1 была самой тяжелой ракетой из всех, когда либо построенных в СССР. Широкой публике о ней мало что известно, кроме самого факта существования. А между тем это была уникальная конструкция. Ракета состояла из пяти ступеней – первые три выводили космический корабль на низкую околоземную орбиту (НОО), две последние обеспечивали полет и маневрирование за пределами орбиты Земли. Советская промышленность тогда не могла построить нужные Королеву двигатели, и ему пришлось довольствоваться недостаточно мощными, хотя и самыми современными в тот период кислородно-водородными двигателями НК-15/НК-43 с тягой в 171-179 т/сек, работавшими в течение 115-125 секунд. Качество попытались компенсировать количеством – на первой ступени стояло аж 30 двигателей, на второй – 8, на третьей – 4, четвертая и пятая ступени – собственно сам космический корабль – имели по одному двигателю. Стартовая масса достигала 2950 тонн, длина – 105 м, максимальный диаметр – 17 м, на низкую околоземную орбиту должно было выводиться 90-100 тонн груза.

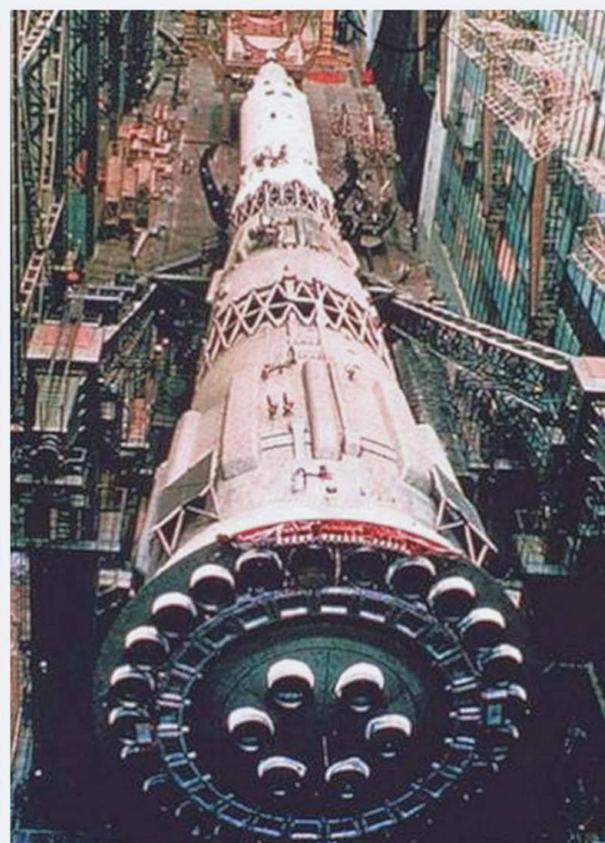
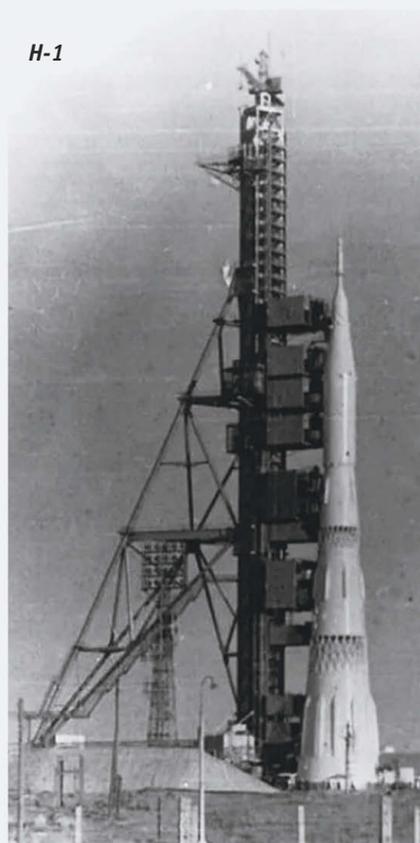
Нехватка времени и средств наряду с чрезмерной уверенностью в собственных силах привели к отказу от полномасштабных наземных испытаний – на стендах испытывались лишь двигатели, но не ракета и даже не отдельные ее ступени. Н-1 предполагалось испытывать сразу в полете. Первый пуск состоялся в 1969 году. Он закончился аварией и взрывом. Второй пуск, в том же году, стал катастрофой – взрыв уничтожил не только ракету, но и стартовый стол и серьезно повредил другое оборудование космодрома. Авариями закончились и последние два пуска – 1971 и 1972 годов – для такой сложной конструкции отказ от стендовых испытаний в пользу натуральных был форменным безумием. Что было еще хуже – тот же принцип был перенесен и на испытания самих космических кораблей. В результате в ходе испытательного полета прототипа советского лунного корабля, который был запущен с ужасающим

количеством недоделок, погиб космонавт В.М. Комаров. Конечно, будь Королев жив, он довел бы программу до нужного результата – еще два, три, пять неудачных пусков, однако рано или поздно Н-1 все равно доставила бы советских космонавтов на Луну. Но Королев умер в 1967 году, еще до начала полетных испытаний своей самой большой ракеты, так и не узнав, что ей не суждено взлететь.

Провал программы испытаний привел к смене генерального конструктора советской космической программы – им стал **В.П. Глушко**, ранее активно противодействовавший королевскому супертяжу. В 1974 году Глушко закрыл проект Н-1 и вместе с ним всю советскую лунную программу. Высвободившиеся средства были

направлены на создание орбитальной станции – ЦК КПСС и правительство решили, что лучше быть первыми на орбите, чем вторыми на Луне.

Очевидной причиной неудачи советского «лунного проекта» явилась нехватка средств. Ее усилило распыление и без того скромных ресурсов на несколько проектов сразу. Еще одной причиной стало несбалансированное развитие советской ракетно-космической отрасли. При постройке мощной ракеты пришлось использовать маломощные двигатели – мощнее просто не было – в большом количестве, и неустойчивость их сопряжения, помноженная на неустойчивость сопряжения пяти ступеней, оказалась тем самым слабым звеном, которое раз за разом разрушало Н-1.



Итак, «лунную гонку» выиграли американцы. И, конечно, легче всего было бы объяснить их победу более чем достаточным финансированием программы «Аполлон». Но дело было не только в деньгах: во-первых, их никогда не бывает много, а во-вторых, сами по себе они мало что решают. Американцы вырвались в лидеры потому, что сумели грамотно распорядиться деньгами. В частности, они перешли к комплексному решению проблемы: создание ракеты «Сатурн-5» велось одновременно с созданием сверхмощных двигателей. В результате на первой ступени стояло пять кислородно-керосиновых F-1, каждый из которых обеспечивал тягу 690 т/сек на протяжении 160 секунд. Благодаря им и еще пяти менее мощным двигателям второй ступени «Сатурн-5» был способен вывести на низкую околоземную орбиту 140 тонн полезной нагрузки. Далее, американцы верно оценили значение наземных испытаний – на стендах отрабатывались не только отдельные двигатели, но и целиком первые и вторые ступени ракеты в сборе. И наконец, понимая, что за астрономические финансы начнут бороться крупнейшие авиакосмические корпорации США, руководство НАСА приложило максимум усилий, дабы предотвратить их свару, и сумело объединить усилия ведущих игроков путем красивого хода: первую ступень «Сатурн-5» производила компания «Боинг», вторую отдала «Норт Америкэн», третью получил «Дуглас». В результате США смогли на рыночной основе объединить в одну упряжку злейших конкурентов, в то время как руководство СССР умудрилось устроить конкурентную борьбу в условиях планового хозяйства.

ЦК КПСС и Правительство СССР сделали верные выводы из провала советской лунной программы. Во-первых, с середины 70-х годов все работы по созданию сверхтяжелых ракет были сконцентрированы в одних руках – в НПО «Энергия» под руководством Глушко. Во-вторых, работы над ракетой теперь шли параллельно с работами по созданию мощного двигателя. И к середине 80-х Советский Союз смог, наконец, создать свой шедевр тяжелого



Энергия

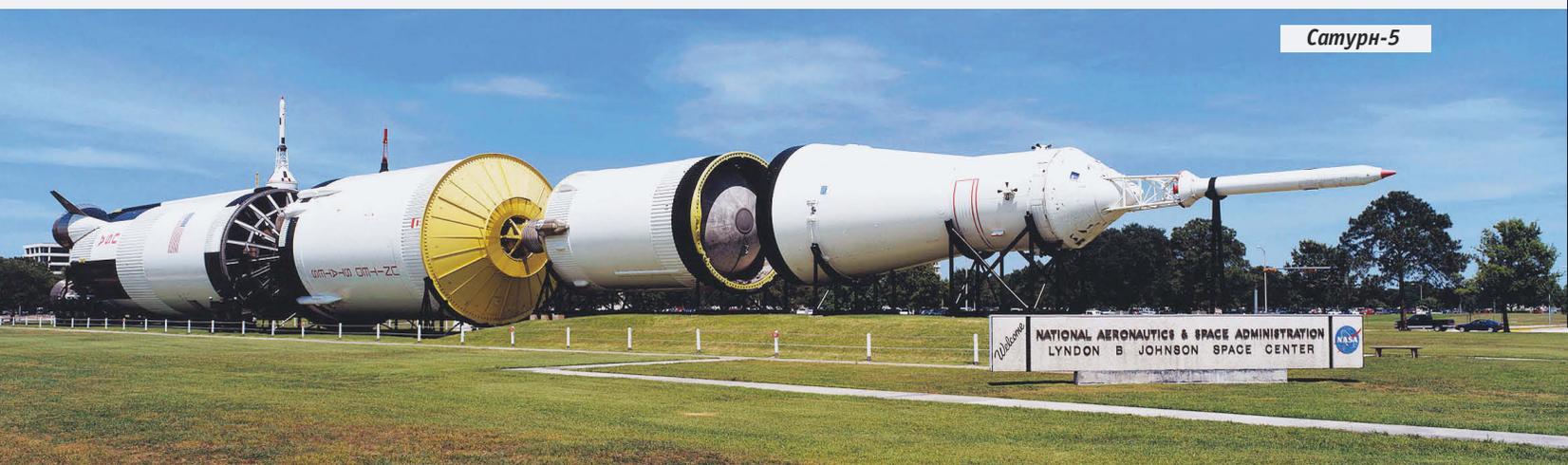
космического ракетостроения – ракету-носитель «Энергия».

На «Энергии» конструкторы отошли от традиционной схемы установки ступеней друг над другом. По принятой конструктивной схеме вторая ступень ракеты «обвешивалась» четырьмя-восемью первыми «ступенями» – блоками с двигателями РД-170 (вплоть до сегодняшнего дня – самыми мощными в истории ракетостроения). Каждый обеспечивал тягу 740-806 т/сек на протяжении 140 секунд. Вторая, основная, ступень была снабжена четырьмя двигателями РД-0120, выдававшими

в течение 480 секунд тягу 591-760 т/сек каждый. На низкую околоземную орбиту «Энергия» в базовом варианте (четыре блока с РД-171) могла выводить 100 тонн полезной нагрузки. В случае навески восьми блоков первой ступени ракета-носитель (в этом варианте она получала наименование «Вулкан») могла бы вывести на НОО рекордные 200 тонн. Кстати, планировалось многократное использование основных блоков конструкции, в частности, РД-171 имел ресурс на десять полетов.

К сожалению, к моменту создания «Энергии» в СССР уже началась

Сатурн-5



перестройка, и лучший советский супертяж успел выполнить всего два запуска (оба успешных).

В 90-е годы проект был закрыт – как сообщалось, в пользу создания универсальной ракеты «Ангара». Однако даже самый мощный вариант «Ангара» – А7 – проектировался под задачу вывода на НОО только 35 тонн полезной нагрузки и не дотягивал до класса супертяжей, который начинается с 50 тонн). История развития сверхтяжелых ракет-носителей прервалась в России на четверть века.

Но прервалась она не только в России. После свертывания программы «Спейс Шаттл» старты сверхтяжелых ракет прекратились и в США. Мир перестал готовиться к межпланетным полетам именно в тот момент, когда, как казалось, появилась возможность для объединения усилий всего человечества в решении этой задачи.

Разговоры о создании супертяжей в России возобновились в 2012 году – появились слухи о разработке Роскосмосом концепции сверхтяжелой ракеты-носителя, способной вывести до 70 тонн полезной нагрузки на НОО и пригодной для пилотируемого полета к Луне. Спустя два года глава Роскосмоса подтвердил эту информацию, заодно «повысив грузоподъемность» до 80-120 тонн. В 2014-м В.В. Путин одобрил создание сверхтяжелой ракеты-носителя грузоподъемностью до 150 тонн (на НОО). Первоначально предполагалось, что это будет все та же «Энергия», хотя и серьезно модернизированная. В 2015-м очередной глава Роскосмоса сообщил, что решение о создании сверхтяжелой ракеты-носителя отложено. В 2016-м – вновь объявил, что намерен создать РН сверхтяжелого класса с двигателями РД-171 и грузоподъемностью в 80 тонн на начальном этапе и до 160 тонн – после модернизации. В том же году корпорация «Энергия» представила проект РН «Энергия-5В». 17 мая 2017-го ракетно-космическая корпорация сообщила, что разработка нового сверхтяжелого носителя обойдется в 1,5 раза дешевле, чем воспроизведение советской ракеты-носителя. Поскольку речь идет только о цене разработки, логично предположить, что технологии создания «Энергии» утрачены и поэтому их (или альтернативу им) нужно создавать заново. Возможно, именно с этим и были связаны пятилетние «шатания» в деле разработки российского супертяжа. Судя по всему, это вызвало немалое раздражение президента, и уже 22 мая 2017-го он потребовал ускорить разработку сверхтяжелой ракеты-носителя. 15 августа 2017 вице-премьер Д.О. Рогозин заявил, что ракета должна быть готова к полетным испытаниям в 2027 году. В конце января 2018 года Президент РФ В.В. Путин подписал указ о создании на космодроме «Восточный»

космического ракетного комплекса ракеты-носителя сверхтяжелого класса. Подобное количество новостей (мы привели далеко не полный список) в отсутствие реальных событий говорит о трудностях, с которыми сопряжено создание космического супертяжа. Тем не менее работы ведутся, а заявленный 2027 год не такой уж и далекий срок, с точки зрения космоса.

НАСА также активно ведет разработку своей сверхтяжелой ракеты SLS (Space Launch System). Натурные (полетные) испытания намечены на декабрь 2019 года, первый пилотируемый полет – на 2022 год. Предполагаемая длина этой двухступенчатой ракеты – 102 м, диаметр – 8,4 м. Двигатели по-прежнему кислородно-водородные, более того, не исключается возможность использования старых добрых F-1 от РН «Сатурн-V» – в случае если ничего лучшего создать не удастся. На низкую околоземную орбиту SLS будет способна вывести 70 тонн в базовом варианте и 130 тонн – в усиленном. Как видим, и у американцев ключевые характеристики перспективной ракеты ниже, чем у изделий образца 60-х годов. А в спину уже настойчиво дышат китайцы со своей

«Чанчжэн-9» (грузоподъемность 130 тонн, находится в стадии проектирования), и даже частник Илон Маск, чей Falcon Heavy, хотя и не подтвердил заявленную нагрузку (57 тонн), но зато уже успел слетать в космос.

Впрочем, хоть с китайцами и Маском, хоть без них, но к сегодняшнему дню человечество отстало в покорении космоса на четверть века. Парадокс заключается в том, что деградация приходится именно на тот период, в течение которого Россия и США (да и ряд третьих стран) объединили свои усилия в деле освоения космического пространства.

Чтобы ликвидировать это отставание, современным ученым и конструкторам уже к началу двадцатых годов XXI века придется доказать, что они в состоянии хотя бы повторить достижения своих предшественников 60-80-х годов прошлого века. Речь сегодня идет не о том, чтобы «догнать и перегнать «партнера», а о том, чтобы США смогли догнать самих себя образца 1960-70-х гг., а Россия – повторить достижения СССР. Как говорят на Востоке, «прежде чем победить противника, победи самого себя».



Falcon Heavy

По праву ведущего



В Ижевском государственном техническом университете имени М.Т. Калашникова стало доброй традицией проводить конкурс «Человек года». Почетное звание – это выражение благодарности и уважения ученого совета ИжГТУ за добросовестное и честное исполнение профессиональных обязанностей, высокие научные и творческие достижения, большую общественно значимую работу. Им награждаются лучшие преподаватели, сотрудники, аспиранты и студенты. В 2017 году победителем в номинации «Эффективный менеджмент в области организации, образования и науки» стал д.т.н., профессор, зав. кафедрой «Приборы и методы измерений, контроля, диагностики» **Виталий Муравьев**. Это не первая его награда – в 2013 году он был признан «Профессором года».

– Виталий Васильевич, за какие достижения ученый совет ИжГТУ присуждает почетное звание в области управления на конкурсе «Человек года»?

– Все достижения рассматриваются в комплексе: учитывается количество выигранных грантов, которые приносят доход университету, количество НИОКР, выполняемых для предприятий России, количество публикаций, изданных монографий и т.д. Если говорить о научно-организационной деятельности, то самое главное, что сделано на нашей кафедре, – это научная школа «Физические методы и средства измерений, контроля и диагностики технических и биомедицинских объектов», которая объединяет все наши исследования и разработки, включая их последующее внедрение на предприятиях. В 2013 и 2016 годах на конкурсе научных школ университета она заняла первое место и сегодня носит статус ведущей.

– Как организована научная работа на кафедре? Какие подразделения входят в ее структуру?

– С 2010 года при кафедре работает научно-образовательный центр «Приборы и методы неразрушающего контроля, диагностики и структуроскопии». На его базе мы не только проводим научные исследования или НИОКРы для предприятий, но и ведем образовательную деятельность, направленную на повышение квалификации и первичное обучение специалистов в области неразрушающего контроля для предприятий металлургии, машиностроения и железнодорожного транспорта.

Взаимодействие с предприятиями осуществляется также через лабораторию «Физические методы контроля», которая входит в число семи лабораторий инжинирингового центра ИжГТУ. Помимо этого, исследования ведутся на базе научно-образовательного комплекса, созданного совместно с Удмуртским федеральным исследовательским центром ФТИ УрО РАН.

Наибольшую же загрузку наших преподавателей обеспечивает Уполномоченный орган и экзаменационный центр по сертификации персонала в области неразрушающего контроля, функционирующий с 2008 года. Таких уполномоченных организаций

при Росстандарте всего пять по всей стране. Мы ведем сертификацию персонала по акустическому, магнитному, вихретоковому и акустико-эмиссионному видам неразрушающего контроля.

– По каким специальностям ведется обучение?

– У нас открыт бакалавриат по направлению «Приборостроение». Также мы учли потребности предприятий и открыли еще один профиль – по метрологии, стандартизации и сертификации. Оба профиля реализованы как в очной, так и в заочной форме. В магистратуре мы ведем обучение по трем программам: «Приборы и методы контроля природной среды, веществ, материалов и изделий», «Приборы, системы и изделия биомедицинского назначения», «Метрология, стандартизация, сертификация». Аспирантов готовим по направлению «Фотоника, приборостроение, оптические и биотехнические системы и технологии» – это одно из четырех аккредитованных на сегодня направлений в вузе. Многие наши аспиранты выполняют свои исследования в интересах предприятий, на которых они работают, усиливая их научную составляющую, – это Ижевский радиозавод, «Аксион-холдинг», «Элеконд», ИЭМЗ «Купол».

– Каким оборудованием располагает кафедра? Достаточно ли его возможностей для фундаментальных и прикладных исследований?

– Материально-техническая база представлена большим спектром исследовательской аппаратуры, приборов, установок. Кроме того, мы создаем их сами – готовим приборы под конкретное производство, технологическую линию или ремонтный комплекс. И это совершенно новые разработки в области дефектоскопии, неразрушающего контроля, структуроскопии. Например, с помощью электромагнитно-акустических приборов, основанных на новом принципе введения ультразвуковых волн в объект контроля и получения информации, нам удается выявлять дефекты, которые прежде обнаруживались только с помощью металлографических микроскопов.

Есть разработки, предназначенные для того, чтобы контролировать изделие целиком, приложив преобразователь к торцу изделия – без сканирования. Они используются для

неразрушающего контроля длинномерных объектов: прутков, насосных штанг, труб и т.д. В частности, мы создали приборы для контроля композитной арматуры. Прежде приборов и методов для этого не существовало, и в 2018 году совместно с НИИЖБ им. А.А. Гвоздева мы будем вносить новый ГОСТ по методам контроля композитной арматуры. Многие наши разработки сертифицированы в системе Росстандарта.

– Вы много лет входите в состав Координационного совета по неразрушающему контролю подвижного состава и инфраструктуры при заместителе генерального директора – главном инженере ОАО «РЖД». Какие задачи кафедры решает для железнодорожников?

– В первую очередь, это проведение сертификации и повышение квалификации специалистов. В соответствии с требованиями РЖД все специалисты, работающие в области неразрушающего контроля на железнодорожном транспорте, раз в два года должны проходить повышение квалификации. По этой программе к нам приезжают со всей страны – от Калининграда до Владивостока и даже из ближнего зарубежья. Мы проводим квалификационные экзамены на знание теоретических и технологических основ метода, а также практический экзамен, в ходе которого проверяем умение подготовить дефектоскопы к контролю, правильность его проведения и надежность выявления дефектов. Специалисты, прошедшие сертификацию, вносятся в единую базу данных Росстандарта.

Сотрудничество с РЖД этим не исчерпывается. Сегодня все российские металлургические предприятия, выпускающие рельсы, перешли на новую технологию – дифференцированное упрочнение, которая позволяет производить рельсы 100-метровой длины. Нам было поручено провести работу с металлургическими заводами по созданию методов и средств контроля остаточных напряжений в рельсах. Она выполнена, и сейчас мы готовим оборудование для внедрения в технологическую линию.

Помимо этого, мы разработали учебно-методическое пособие для специалистов в области неразрушающего контроля колес по заданию Выксунского металлургического завода – основного предприятия в России, которое выпускает в больших объемах цельнокатаные колеса для отечественного и зарубежного рынков.

– Вам приходится продвигать свои разработки, или предприятия сами ищут сотрудничества?

– Многие выходят на нас сами, обнаруживая тот факт, что в нужной им области работаем только мы. Совместная работа подчас предусматривает проведение серьезных исследований в большом объеме. В то же время немалую часть выполняемых работ составляют заказы предприятий, которые по ряду причин предпочитают привлекать сторонние организации, обладающие необходимыми компетенциями. Наши специалисты выезжают со своими приборами, в течение определенного периода осуществляют входной либо выходной контроль металлоизделий и выдают соответствующее заключение.

– Что сегодня в приоритете – фундаментальная наука или прикладные разработки?

– Прикладные разработки осуществляются на основе фундаментальных исследований, которые проводятся нами в рамках грантов от Российского научного фонда, Министерства образования и науки РФ и Российского фонда фундаментальных исследований. Ежегодно мы выигрываем от двух до четырех заявок на гранты по фундаментальным исследованиям. Именно их результаты позволяют в последующем создавать новые приборы и методики, востребованные в производстве. И здесь все взаимосвязано, потому что для ученого важно не только работать в фундаментальной науке и находить новые закономерности и зависимости, но и внедрять свои результаты в производство.

Валерий Грахов, ректор ИжГТУ имени М.Т. Калашникова:

– Сплав науки и производства – это важнейшее условие для развития современного технического вуза, которое позволяет ему добиться лидерства в научной и образовательной деятельности. В этом отношении кафедра «Приборы и методы измерений, контроля, диагностики» во многом уникальна. Здесь не только ведутся передовые фундаментальные исследования, но и осуществляются разработки, востребованные в тех отраслях промышленности, конкурентоспособность которых во многом зависит от наличия эффективных методов и приборов неразрушающего контроля, а также соответствующих специалистов. Кафедра обладает всеми необходимыми компетенциями для решения этих задач в комплексе, что дает ощутимый экономический эффект для вуза.

Помимо взаимодействия с предприятиями ведущих отраслей промышленности, кафедра продолжает работу по профилю приборов, систем и изделий медицинского назначения, сохранив соответствующую программу в магистратуре. Это позволяет университету вести разработки в области биомедицинских технологий, которые входят в число прорывных технологий будущего.

За всеми этими достижениями стоит уникальный коллектив, созданный заведующим кафедрой В.В. Муравьевым. Это ученый с мировым именем – Виталий Васильевич входит в топ-100 самых цитируемых и продуктивных российских ученых по таким направлениям науки, как «Общие и комплексные проблемы технических и прикладных наук и отраслей народного хозяйства», «Приборостроение» и «Метрология».

Сегодня на кафедре работают пять профессоров – докторов наук. Только за 2017 год члены этой научной школы подготовили более 50 публикаций, вошедших в базу РИНЦ; 19 статей в журналах, в том числе 9 публикаций, вошедших в международные базы Web of Science и Scopus; издали одну монографию; разместили 25 статей в сборниках трудов международных и российских конференций; получили 4 патента. Профессор кафедры О.В. Муравьева в 2017 году стала «Человеком года ИжГТУ» в номинации «Научная деятельность и инновационные разработки, отмеченные премиями (грантами) республиканского, российского или международного уровня».

Коллектив кафедры – это ученые и преподаватели, которые много делают для развития отечественного образования и науки. А возглавляет его руководитель, авторитет которого бесспорен как в фундаментальных, так и в прикладных исследованиях.



«Учитель нового поколения»: цифровизация системы образования

Согласно принятой Правительством России программе «Цифровая экономика», к 2025 году система образования должна быть настроена так, чтобы готовить грамотных пользователей информационными технологиями, обладающих необходимыми компетенциями. Но цифровизация системы образования не может ограничиться созданием цифровой копии привычных учебников, оцифровкой документооборота и предоставлением всем школам доступа к скоростному Интернету. Должен меняться и сам подход к обучению, и учитель. Как проходит переход к цифровизации в школах, рассказывает начальник Управления образования Администрации Ижевска Светлана Петрова.

– Светлана Геннадьевна, переход на цифровую экономику является самым актуальным трендом в России. Насколько ему соответствует средняя школа?

– Современная школа должна научить ребенка жить в будущем, жить и работать в условиях цифровой экономики. Именно для этого необходимо меняться, развиваться. Чтобы вырастить успешного и результативного ученика, современный учитель должен работать на развитие креативного мышления, мобильности, умения работать в команде. Это такие качества, как открытость и инициативность, уникальные способности, творчество, готовность к непрерывному самообучению и развитию, умение жить в быстро меняющихся условиях, мобильность.

Дуг Белшоу, автор одной из концепций цифровой грамотности, выделяет восемь элементов этого направления, среди которых понимание культурного контекста интернет-среды, умение коммуницировать в онлайн-сообществах, умение создавать и распространять контент, навыки использования цифровых технологий для саморазвития.

Авторы разных концепций цифровой грамотности сходятся в одном: только понимание того, как устроена цифровая реальность, может научить человека контролировать «информационный шум» и сделать взаимодействие с цифровыми технологиями источником развития, а не стресса.

– Существуют ли в школах какие-то специальные или программные предметы, которые бы готовили детей к новому формату жизни и работы?

– Да, практически в каждом образовательном учреждении преподают информатику, робототехнику, информационные технологии, предметы по модели «один ученик – один компьютер», развиваются дистанционное и электронное обучение, проектная деятельность с использованием цифровых ресурсов, используются технологии мобильного обучения в образовательном процессе, облачные технологии, социальные сети.

В программе профильных классов общеобразовательных учреждений Ижевска есть такие предметы и инструменты, как



основы программирования, облачный офис MicrosoftOffice 365, Простые механизмы, Scratch, основы схемотехники, Arduino, 3D моделирование и прототипирование, беспилотные системы, WR, «Умная одежда» и др.

В рамках перехода на Федеральные государственные образовательные стандарты основного общего образования в школах города создаются современные информационно-библиотечные центры.

За полтора года реализации Федеральной целевой программы развития образования семь ижевских учреждений стали победителями и получили грант из федерального бюджета на реализацию проектов. Это школы № 24, 45, 56, 74, Гуманитарный лицей, НТЦ «Механик», СЮТ Устиновского района.

Ижевская школа № 74 и Гуманитарный лицей выиграли грант из федерального бюджета, благодаря которому в учреждениях появились самые современные центры.

В городе активно внедряется система ЛитРес – доступное и универсальное решение для современной школы, библиотека электронных книг и изданий.

– Про современных детей говорят, что они родились с гаджетом в руках. А насколько учителя в ижевских школах готовы к тому, чтобы обучать это поколение?

– Учителя готовы. Последний опрос, проведенный среди преподавателей школ Ижевска, показал, что 80 процентов педагогов готовы работать, внедряя цифровые технологии в образовательный процесс, готовы осваивать и применять дистанционное и электронное обучение, вести вебинары, транслировать опыт своей деятельности и учить посредством новых технологий. Во всех школах столицы организован переход на электронный журнал.

Ижевские учителя постоянно развивают свои профессиональные компетенции, используя, в том числе, дистанционные формы обучения, участвуют в конкурсах профессионального мастерства, где показывают высокий уровень подготовки.

Вот несколько примеров. Заместитель директора ижевской школы № 80 Наталья Котелина победила в республиканском конкурсе «Педагог Удмуртии – 2018». Председатель Ассоциации молодых педагогов Ижевска, учитель истории Школы кадетского движения стал финалистом Всероссийского конкурса «i-Учитель», а шесть молодых учителей Ижевска – лауреатами Всероссийского конкурса «Педагогический дебют – 2018». Мы гордимся тем, что в Ижевске живут и работают два лучших молодых учителя России. В начале апреля с Всероссийского конкурса «Педагогический дебют» победителем вернулась Анна Калинкина, заместитель директора по учебно-воспитательной работе Школы «Гармония».

Эти результаты – яркий пример готовности ижевских учителей работать с современными детьми цифрового поколения.

Зная обо всех цифровых возможностях, которые сегодня предлагает техномир, педагоги постоянно ищут инструменты для улучшения образовательного процесса. Уже сейчас очевидно, что без технических и технологических нововведений системе общего образования не обойтись.

– Процесс обучения не замыкается на квалификации учителя. Нужны оборудованные классы, электронные дневники, интерактивные доски. Насколько школы Ижевска соответствуют этим требованиям?

– Учебные кабинеты постепенно оснащаются современным оборудованием. Установлены интерактивные доски и приставки, ведется электронный журнал, компьютерные классы оборудованы наборами LegoWedo и Lego EV3, 3D принтерами, наборами образовательной робототехники, лаб-дисками, документ-камерами, кабинеты биологии оснащаются цифровыми микроскопами, появляются лаборатории дистанционного обучения, цифровые лаборатории по химии и биологии.

Все общеобразовательные организации Ижевска бесплатно пользуются лицензиями на программное обеспечение согласно лицензионному соглашению MicrosoftSchool 3. В настоящее время все учебные заведения пользуются лицензионным антивирусным программным обеспечением.

Существенно улучшилась оснащенность школ средствами информационных технологий. Общее количество компьютеров в общеобразовательных организациях за последние пять лет увеличилось более чем в два раза. В настоящее время подключение к Интернету организовано во всех школах города. Услуга предоставляется единым провайдером, компанией

«Ростелеком». Доступ к сети осуществляется с использованием системы контентной фильтрации, удовлетворяющей всем требованиям законодательства. 99% школ города подключены к сети по волоконно-оптическим линиям связи на скорости не менее 20 Мб/с. Это значительно выше, чем в целом по республике.

За последние десять лет почти в семь раз выросла доля компьютеров с выходом в Интернет. Сегодня перед нами стоит задача подключить к сети все школьные компьютеры.

Тем не менее, несмотря на достигнутые результаты и стремительный рост информатизации, задачу оснащения школ компьютерной техникой нельзя считать до конца решенной, так как 22% компьютеров в школах не отвечают современным требованиям, и только 18% общеобразовательных организаций города вышли на показатель «Оснащенность школ к 2020 году – 6 учащихся на один персональный компьютер». Это первоочередная задача.

– Многие учащиеся ижевских лицеев и гимназий участвуют в математических и ИТ олимпиадах. Какими их достижениями можете гордиться Ижевск?

– Действительно, Ижевск зарекомендовал себя кузницей будущих кадров в области ИТ, робототехники, математики. Наши коллективы ежегодно становятся победителями и призерами международных, всероссийских и республиканских конкурсов и фестивалей, таких как Всероссийский фестиваль «Робофинист», Всероссийская робототехническая олимпиада и т.д.

В этом году ижевские школьники победили на X Всероссийском робототехническом фестивале «РобоФест 2018» (ProFest) в различных направлениях: РобоКарусель Игра (старшая категория) – 2-е место, МБОУ «ГЮЛ № 86»; РОБОСкАРТ. ИНТЕРНЕТ ВЕЩЕЙ – 3-е место, МБОУ ДО «Дворец детского (юношеского) творчества»; FLL JR – 1-е место в номинации «Самостоятельность и оригинальность», МБОУ ДО «Дворец детского (юношеского) творчества».

В Международном научно-техническом конкурсе-акселераторе «НТСИ-SkART» победителем стала МБОУ ДО «Станция юных техников Устиновского района города Ижевска».

Ижевские старшеклассники из МБОУ ДО ДД(Ю)Т, МБОУ «ГЮЛ № 86» заняли весь пьедестал на всероссийской олимпиаде школьников по физике, которая прошла в МГУ имени М.В. Ломоносова.

Для достижения таких высоких результатов в Ижевске создана хорошая профессиональная база. Например, во Дворце детского (юношеского) творчества реализуются городские проекты работы с одаренными детьми «УникУм», «Робосфера». Также в городе работают ресурсные центры по 24 предметам учебного плана. Только в этом году занятия в этих центрах посетили более тысячи школьников из Ижевска и других городов и районов Удмуртии.

Одной из современных и открытых ресурсных площадок для города и республики стал ИТ-лицей № 24, который является центром образовательной робототехники в Ижевске. Сегодня ИТ-лицей № 24 – это «Школа высоких технологий – 2016», «Лучшая организация работы по внедрению ИКТ в образовательный процесс в общеобразовательной организации». Коллектив лицея – участник Международной программы MicrosoftShowcase, Международной программы педагогов-экспертов Microsoft, проекта «Реформатика».

Нет сомнений, что образовательные учреждения Ижевска отвечают запросам нового времени, а учителя нового поколения помогают учащимся становиться частью нового мира, получать самые актуальные знания и умения для успешной адаптации в любых экономических обстоятельствах в будущем.

Родители школьников могут быть уверены, что после окончания школы их дети займут достойное место в постоянно меняющемся обществе.



УдГУ – вуз, который бережливо мыслит и учит этому других



Время, в которое мы живем, Президент России Владимир Путин обозначил как рубежное, когда «значимость каждого шага, поступка исключительно высоки, потому что они определяют судьбу нашей страны на десятилетия вперед». Одним из таких шагов, как считает лидер страны, должен стать постоянный «рост производительности труда, основанный на новых технологиях, управленческих решениях и кадрах». Эту триаду: «новые технологии – новое качество управления – новые кадры» объединяет Производственная система ГК «Росатом», переросшая в технологии бережливого производства.

Они оказались не только эффективными, но и универсальными, поэтому Правительство РФ и Администрация Президента России поддержали их перенос в социальную сферу, и прежде всего в здравоохранение и образование. О том, как бережливое производство входит в жизнь нашей республики, рассказывает **Надежда Станиславовна Давыдова**, доктор экономических наук, которая до сентября 2017 года была заместителем директора Института экономики и управления УдГУ, а сейчас является руководителем проекта АО ПСР.

– Цели бережного производства – это минимизация трудозатрат и сроков создания продукции и ее максимальное качество при минимальной стоимости. То есть мы должны так организовать производство, чтобы свести к минимуму, а в идеале полностью устранить все, что не добавляет ценности для потребителя.

Важнейшая задача сегодняшнего дня заключается в том, чтобы перенести принципы бережного производства в социальную сферу.

В ноябре 2016 г. Минздрав РФ запустил пилотный проект «Бережливая поликлиника», и мы начали реформировать логику технологических процессов медучреждений, оптимизировать работу регистратур и сокращать время нахождения пациента в поликлинике. В этом социально важном и ответственном проекте уже участвуют около 30 российских поликлиник. В Удмуртии это две городские поликлиники в Ижевске и детский санаторий «Юськи». Важно отметить, что успешное внедрение этого проекта проходит с самым активным участием специалистов Удмуртского государственного университета.

В чем безусловное преимущество проекта? Он в разы сокращает очереди, ускоряет сдачу и выполнение анализов, упрощает запись к специалисту и позволяет обслуживать гораздо больше пациентов при том же количестве ресурсов. Ведь что нужно врачу? Чтобы у него было как можно больше времени на работу с пациентом. А пациенту? Тратить минимум сил и времени, чтобы встретиться с нужным ему медицинским работником и получить от него необходимую помощь. Другое преимущество проекта в том, что на 70-80% его успех зависит от административных и организационных решений, не требующих больших финансовых затрат.

Если в здравоохранении у нас уже накоплен определенный опыт, мы понимаем, где все делали правильно, а где ошибались, то в сфере образования процесс внедрения принципов бережливого производства только разворачивается. Здесь пока еще много не до конца проясненного. Позволю себе такой пример. Когда мы с вами идем в поликлинику, то мы более или менее четко представляем себе цель, ценность, которой в этом случае хотим добиться. Если коротко, то это здоровье. И «Бережливая поликлиника» призвана добиться этой цели, обрести эту ценность самым эффективным образом. С проектом «Бережливый вуз» немного



Надежда Давыдова,
доктор экономических наук,
руководитель проекта АО ПСР



сложнее. Далеко не все студенты идут в вуз, четко представляя себе, чего они хотят. Следовательно, мы должны помочь им, с одной стороны, понять, что главная ценность, которую они могут получить в вузе, – это знания и компетенции. А с другой – создавать эту ценность, максимально эффективно распоряжаясь нашими ресурсами. Именно этим сейчас и занимаются специалисты УдГУ.

У технологий бережливого производства в нашей республике есть своя, пусть короткая, но уже богатая история. Она началась в 2013 г., когда по инициативе ректора УдГУ Галины Витальевны Мерзляковой в Институте экономики и управления был создан Центр компетенций, а через год УдГУ первым в России открыл магистерскую программу (чуть позже – и аспирантуру) по экономике бережливого производства. Сегодня Галина Витальевна делится с нами результатами этой работы.

– Когда пять лет назад мы открывали Центр компетенций, уже тогда понимали, что это работа на будущее, которое в руках у специалистов, умеющих достигать максимального эффекта, используя минимум ресурсов. Поэтому в 2014 г. мы сделали следующий шаг – открыли магистерскую программу по экономике бережливого производства. Научное руководство образовательными программами осуществляет доктор экономических наук Н.С. Давыдова. Квалификацию «магистр» уже получили семь топ-менеджеров крупных предприятий из разных регионов страны: директор филиала АО «Газпром бытовые технологии» (г. Чайковский), директор ООО «Флагман» (г. Оренбург), заместитель главного инженера ОАО «Сарапульский электрогенераторный завод». Сегодня по нашей программе обучаются 40 человек, в том числе сотрудники Концерна «Калашников», ООО «Ижевский завод тепловой техники», «Торговой компании» (филиал ООО «КОМОС ГРУПП»), ОАО «Элеконд» (Сарапул), ООО «Евро-Партнер» (г. Оренбург).

Успех нашей магистратуры обеспечен тем, что мы не ограничиваемся лекциями. К работе с будущими магистрами нам удалось привлечь ведущих лин-консультантов России (они составляют почти половину

преподавателей), мы широко используем посещение и стажировки на предприятиях, которые уже имеют существенные результаты по формированию собственной производственной системы. А базовая кафедра по направлению «Экономика бережливого производства» находится в Набережных Челнах, на флагмане отечественной автомобильной промышленности – ПАО «КамАЗ».

В научном, методическом и практическом плане мы активно сотрудничаем с ГК «Росатом», министерствами и ведомствами России и Удмуртии, с вузами страны, подключившимися к этой тематике, налаживаем контакты с «Японским центром в Нижнем Новгороде» – филиалом АНО «Японский центр по развитию торгово-экономических связей».

Естественно, что собственные научные и методические разработки в сфере бережливого производства мы используем и в организации работы УдГУ.

Внедрение бережливых технологий в учебный процесс и в деятельность вуза в целом включает в себя оптимизацию системы образования, подразумевает особую систему управления университетом, внимание к нуждам обучающихся и преподавателей, всестороннее использование и совершенствование потенциала персонала.

На решение этих задач работает Координационный совет проекта «Бережливый вуз» и проектный офис, через который мы реализуем 12 проектов, среди которых организация процедур внешней независимой оценки качества подготовки обучающихся, система «одно окно» по назначению государственных и социальных стипендий, внедрение электронного документооборота, создание бережливой библиотеки и т.д.

Позволю себе один, но показательный пример. В ходе приема документов на платное отделение УдГУ абитуриенты были вынуждены выстаивать большие очереди: много времени уходило на оформление и подписание договора, на перемещение от одного сотрудника к другому, на оплату, изучение всех необходимой информации. Мы подсчитали, что средний цикл «от порога до порога», от момента, когда абитуриент заходит в зону приема документов до того, как он ее покидает, составляет 207 минут. При этом «чистое» время, необходимое на оформление документов, равняется 12 минутам. То есть эффективность процедуры составляла всего 8,7%! Мы поставили в аудиторию информаторы с исчерпывающим объемом информации обо всех необходимых процедурах, терминалы для безналичной оплаты, изменили логистику и ввели электронную запись на прием, провели ряд других мер по оптимизации процесса. В итоге сократили время цикла с 3,5 часа до 52 минут и достигли коэффициента эффективности в 35%. А в целом эффективность разных направлений реализации проекта «Бережливый вуз» составляет от 25 до 40% и более.

Наш опыт в этой области стал предметом изучения и получил поддержку в ходе I Всероссийской межрегиональной научно-практической конференции «Бережливый вуз», которая прошла в рамках уже четвертой Международной научно-практической лин-конференции, организатором которой является УдГУ.

Итоги реализации этого проекта, работы магистратуры и базовой кафедры на ПАО «КамАЗ», отзывы наших выпускников убедительно свидетельствуют: сегодня УдГУ успешно выполняет функции сервисной площадки для реализации проектов по применению бережливых технологий на промышленном производстве, в сфере обслуживания, в образовании и здравоохранении. Более того, у нас есть все необходимые знания и потенциал для того, чтобы стать генератором основных инновационных стартапов для экономики республики, обеспечить приток в промышленность специалистов, которые способны повышать эффективность предприятий и успешно решать задачи, поставленные Президентом России.

Лучшие кадеты России

Ижевская школа № 43 скоро отметит 50 лет с момента своего основания и год со дня присвоения статуса Школа кадетского движения города Ижевска. К нынешнему юбилею это образовательное учреждение подошло с выдающимся достижением – ее воспитанники в третий раз были признаны лучшими в России. Какую роль в этом сыграли сами учащиеся, что привнесли педагоги и какими событиями запомнился этот учебный год, рассказывает **Надежда Горяйнова**, директор Муниципального бюджетного общеобразовательного учреждения «Школа кадетского движения города Ижевска».



– Надежда Александровна, чем стал 2017 год для участников кадетского движения нашей республики?

– Минувший год стал настоящим прорывом. То, что было до этого, можно назвать подготовительной работой. Сегодня все оформилось в систему – важное направление, которому стали уделять внимание Правительство УР и Администрация Ижевска. Изменились взаимодействие и качество работы – кадетское движение превратилось в масштабное событие. И если раньше слово «кадет» вызывало любопытство, поскольку конкретного понимания, что оно означает, не было, то сейчас вопросов с узнаваемостью больше нет. Теперь актуальной стала новая повестка: «Что делать дальше?».

– Год назад вам был присвоен статус «кадетской школы». Что это изменило?

– Получив этот статус, мы вышли на новый уровень, хотя сразу стоит отметить,

что для нашего образовательного учреждения тема кадетства не нова – мы занимаемся ею на протяжении десяти лет. Сегодня я могу со всей ответственностью сказать: все цели, которые были перед нами поставлены, достигнуты. Задача следующего этапа – движение вперед. Оказалось, что закрепиться в статусе «кадетской школы» недостаточно. Впереди еще очень много работы.

– Тем не менее вам действительно не только удалось достичь вершины, но и подтвердить это. Кадеты вашей школы в очередной раз признаны лучшими в России среди младших групп!

– Следует отметить, что наши ребята принимают участие во всероссийских сборах уже седьмой год подряд, и каждый раз занимают призовые места. В прошлом году на Всероссийском кадетском сборе в Москве мы стали лучшими. Но нынешний, юбилейный – 15-й по счету – Всероссийский кадетский сбор в Москве стал для нас особенным. Очень хотелось сделать подарок к пятидесятилетию нашей школы – вновь завоевать первое место. Поэтому мы готовились очень серьезно – конкуренция предстояла крайне жесткая. Заявки на участие подали 52 команды – почти 1 000 кадетов со всей России. Это учащиеся кадетских классов, школ, корпусов различного профиля: общеобразовательных, МЧС, МВД, казачьих обществ, морских центров от Камчатки до Кубани. В итоге нашей команде, состоящей из воспитанников 5-го класса, удалось занять первое место в общекомандном зачете среди младших групп. Мы стали лучшими в спортивной и строевой подготовке. Всего в нашей копилке набралось пять первых, три вторых и одно третье место.

В этот раз для поездки в Москву был еще один повод – визит в школу № 1569

«Созвездие» по договору сетевого сотрудничества. У них тоже есть кадеты, только старшие. В моих планах была организация совместных соревнований на их территории и еще кое-какие идеи, выглядящие вполне перспективными.

– Кадетский бал – в чем его идея?

– Кадетский бал – бал для всех, который мы устраиваем ежегодно. В этом году для этих целей арендовали зал в ТЦ «Италмас». Участвовали все параллели с 1-го по 11-й класс плюс детский сад № 25, где у нас воспитываются маленькие друзья кадетов. Возглавляла мероприятие Любовь Зайцева, глава Индустриального района. Присутствовали Валентина Низамиева, зампредседателя Городской думы, Светлана Петрова, начальник Управления образования Администрации Ижевска и другие почетные гости. Пользуясь случаем, хотелось бы поблагодарить депутатов, которые помогли нам в организации этого и других мероприятий: Алексея Гарипова, Олега Журавлева, Андрея Смирнова и Алексея Майера.

Бал получился запоминающимся. Великолепный сценарий, живая музыка в исполнении духового оркестра УФСИН УР, яркие наряды участниц и элегантные костюмы участников, призы и подарки – все это создавало неповторимую атмосферу праздника. И наилучшим образом помогло донести до кадетов главную идею этого мероприятия: быть кадетом – это не только тяжелый труд, но и право считаться будущей элитой нашего общества.

– Этот учебный год запомнился вашим учащимся еще одним событием – поездкой в Санкт-Петербург.

– В Северную столицу у нас ездило 27 человек из 6-х и 10-х классов по приглашению школы № 448 – петербургской

Школы пожарных кадетов. У нас с ними давнее знакомство – постоянно встречаемся на различных кадетских соревнованиях. В этот раз решили навестить их лично для заключения договора сетевого взаимодействия. Ребята успели побывать также в пожарном музее и, конечно, в Эрмитаже. Незабываемые впечатления!

Попутно получилось еще и померяться силами. Первое соревнование организовала для нас пожарная часть, курирующая эту школу. На память о событии и в знак дружбы нам подарили кубок. А на следующий день пригласили на уровень выше – на межведомственные городские командные соревнования санитарных постов гражданской обороны, где участвовали почти 700 школ Санкт-Петербурга. Деление шло по возрастным группам, в результате непосредственно с нами соревновалось... 214 школ! Итог: мы вошли в пятерку лучших! Мы рады результату, но надеемся в следующем году вновь принять участие в соревнованиях в Санкт-Петербурге.

– Какое значение в подготовке кадетов занимают общеобразовательные предметы?

– Учеба в приоритете, но задача педагогического коллектива – найти такой индивидуальный подход к ребенку, чтобы его развитие шло максимально гармонично. В этом году мы впервые набрали информационный класс, который в дальнейшем будет плавно трансформироваться в совместный с ИжГТУ инженерно-технологический проект.

Кроме этого, у нас на постоянной основе активно действуют два научных общества: естественно-гуманитарное для детей младших классов и научно-математическое – для 5-11-х классов. Каждое общество возглавляет свой научный руководитель – кандидат наук. Такое внимание к учебной подготовке уже закономерно приносит плоды, например, в феврале этого года наши пятиклассники были в Москве на научно-практической конференции, где заняли второе место по биологии. В прошлом году наши кадеты заняли 1-е и 2-е места на IT-олимпиадах.

Успешность каждого учащегося рассматривается отдельно, как по успеваемости, так и по насыщенности его участия в школьной жизни. Надо все время быть на одной волне с детьми. Не только теорию изучать, но и на практике быть с ними вместе, разбираться в том, чем они живут, что их интересует на досуге и в учебе.

– Какую роль в процессе обучения кадетов играет личность и квалификация преподавателя?

– В нашей школе с детьми работают профессиональные педагоги, которые умеют мотивировать на учебу. Например,



с пятиклассниками, ставшими победителями в своей подгруппе на Всероссийском кадетском сборе в этом году, работает Алексей Никитин. В прошлом он профессиональный военный, в настоящем – классный руководитель и талантливый педагог. Ему удалось на практике внедрить новаторский подход – совместить классное руководство и работу в сфере дополнительного образования. Результат – его воспитанники стали лучшими в России.

Параллельно в нашей школе работает 14 новых сотрудников, среди них практикуются вся Ассоциация молодых педагогов Ижевска.



Молодые педагоги уже успели проявить себя. Первый год у нас работает учитель физической культуры – футболистка женской сборной Мария Бабушкина. В победители конкурса «Педагог года» в направлении «журналистика» вышла Лариса Бадртдинова – одаренный молодой преподаватель английского языка.

Второй год прекрасные результаты показывает Евгения Дементьева – логопед. За это время она без отрыва от работы успешно прошла повышение квалификации по шести направлениям. Сейчас Евгения ведет семинарские занятия для учителей нашей школы, делится своим опытом с коллегами.

Еще один победитель регионального этапа «Учитель года», Алексей Зорин, стал участником этого конкурса на федеральном уровне. Кстати, тема его работы напрямую перекликается с цифровизацией образования – «Разница школы и запросов детей в области цифровых технологий».

Лицом кадетского движения школы стали наши педагоги, подполковники Сергей Дмитриевич Филин и Виктор Григорьевич Микрюков. Их желание, вдохновение и труд вдохнули жизнь в кадетское движение и дали силы мне как руководителю идти вперед.

– Какие цели стоят перед вами в новом, юбилейном, учебном году?

– Основной пункт – увеличение количества детей до 1200 учащихся и акцент на дополнительном образовании. В частности, продолжим развивать проект, начатый в этом году, – исторические реконструкции.

Есть инициативы и по усилению физподготовки. Так, в 2018 году мы своими силами отремонтировали зал рукопашного боя – в дополнение к залу самбо, открытому в 2017 году при участии Федерации самбо Удмуртии и России. Хотим оборудовать школьный стадион, Администрация Ижевска обещала внести этот пункт в свою повестку дня.

В ближайших планах – подарок городу в честь юбилея нашей школы. Это будет шествие кадетов с десятиминутным шоу карабинов, очень сложный в исполнении номер с использованием настоящего оружия с боевыми штыками. Само по себе шествие обещает стать ярким событием в жизни города.

В более отдаленной перспективе – организация всероссийских соревнований кадетов под названием «Орден Калашникова» в 2019 году. Свое согласие на участие уже дали Москва, Санкт-Петербург, Пермский край и Татарстан. Уверена, что к столетию Михаила Калашникова гостям нашей республики будет на что посмотреть.

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение «Школа кадетского движения города Ижевска»

426060 Удмуртская Республика, г. Ижевск, ул. Буммашевская, 50, тел. 8 (3412) 45-20-40



Татьяна Алимова,
директор МБОУ СОШ № 71

Школа № 71 с 2006 года носит статус «школы с углубленным изучением отдельных предметов». Здесь преподают музыку, причем с выдачей удостоверений об окончании музыкальной школы. В Ижевске такая школа единственная. Но сегодня детям, а вернее родителям, которые принимают за них решения, музыка не слишком интересна – они не видят причин, по которым на нее стоит тратить силы и время. Поэтому у школы возникли определенные трудности с формированием классов с музыкальным уклоном. Педагоги предвидели такую ситуацию и подготовились к переходу на углубленное изучение более конкурентоспособных дисциплин.

Поскольку особый статус школы способствует формированию сильного коллектива, дети получают здесь хорошую разностороннюю подготовку, что отражается на результатах ЕГЭ. Высокий средний балл по итогам экзамена по математике профильного уровня стал основанием для включения школы в число участников проекта «Система профориентации и профильного инженерного обучения в образовательных организациях УР в рамках проекта «IT – вектор образования».

В 2016 году в параллели 7-х классов был создан IT-класс, который комплектовался по принципу отбора учеников, показавших хорошие результаты в контрольной работе по математике. При этом не учитывалось, что многие из детей, с первого класса занимавшихся музыкой, уже сформировались как гуманитарии. По итогам учебного года такой принцип был признан малоэффективным. Методика была скорректирована, и при наборе в следующий IT-класс уже учитывалась мотивация: интерес учеников и их родителей к инженерно-технологическому направлению и связанная с этим готовность пойти на определенные расходы, необходимые для создания учебной базы. Новый профильный класс получился объективно сильнее. А для успешной реализации проекта приобретены электронные конструкторы «Матрешка X» и 3D принтер.

Как сложное становится интересным

Современные дети приходят в школу слабо мотивированными к учебе.

Как их заинтересовать? Мотивация появляется там, где есть успех. Ребенок попробовал что-то сделать, получилось – зародился интерес. Создание условий для его появления – задача педагогов. А ее решение во многом зависит от их способности показать, что знания нужны не ради знаний, а для достижения реальных результатов. И чем раньше ребенок получит первое представление о той или иной области знаний, тем быстрее он ориентируется и определится с приоритетами.

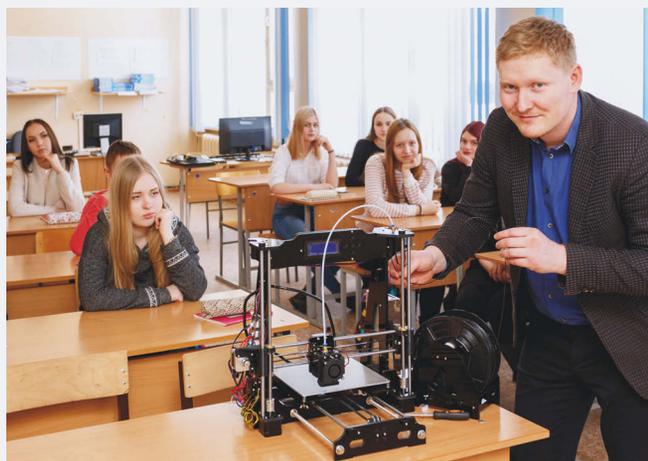
– Формирование IT-классов на базе седьмых обусловлено тем, что в шестых классах заканчивается изучение математики как единого предмета, после чего происходит ее разделение на алгебру и геометрию. В IT-классах к ним добавляется программирование, – отмечает директор МБОУ СОШ № 71 Татьяна Алимова. – Но работая в рамках республиканского проекта, мы пришли к выводу, что для повышения мотивации учеников профориентацию нужно начинать раньше. Поэтому в целях пропедевтики мы одними из первых среди участников проекта создали предпрофильный IT-класс на базе 5-го класса, а следующим шагом станет распространение этой системы на первоклассников, что поможет подготовить детей и родителей к углубленному изучению предмета и повысит осознанность их выбора.

Семиклассники второго набора получают позитивные оценки, занимаясь на Станции юных техников Устиновского района, с которой у школы заключен сетевой договор. Ученики пилотного класса тоже успешно участвуют в городских IT-конкурсах и занимают призовые места. Причина пробуждения в них интереса к профильным предметам заключается в применении элементов проектного подхода в учебном процессе. В школе сложилась традиция проведения проектных недель для учеников 6-8-х классов. Детям предлагается сформировать команду, выбрать тему проекта, выполнить его и защитить. Причем подход к оценке отнюдь не формальный: проект – это не реферат, у него должен быть реальный результат, а представить его нужно так, чтобы всем было понятно, что он выполнен самостоятельно.

Проекты получают разнообразными: от презентационных буклетов или костюмов

для участия во внутришкольном конкурсе «Битва хоров» до рабочего макета шкафа с замком, запрограммированным на автоматическое запираение и открывание в определенное время. Фактически, выполняя проект, ученики приобретают полезные навыки, в том числе умение работать в команде. Дети окунаются в это, им интересно, а результаты превосходят ожидания родителей, даже если они были настроены скептически.

– Как школа, обладающая опытом углубленного изучения предметов, мы можем развивать практически любое приоритетное направление, – говорит Татьяна Алимова. – Сегодня в нашей программе их три: музыкальное, инженерно-технологическое и экологическое. В следующем году введем в программу начальной школы такой предмет, как шахматы. В московских школах, например, эта практика нашла широкое распространение – шахматы помогают развитию логического мышления. При этом мы прекрасно осознаем всю сложность стоящих сегодня перед школой вызовов. И главный из них связан с дефицитом педагогических кадров, особенно с инженерным мышлением. В наших планах – стать базовой площадкой для подготовки молодых специалистов. В школе многое зависит от педагога – если он смог заинтересовать учеников, то будет и результат.



...и в просвещении стать с веком наравне

Несмотря на то, что ижевская школа № 58 является общеобразовательной, в последние годы ее питомцы все успешнее конкурируют с учениками лицеев, гимназий и профильных школ города и республики, а ее учителя – с признанными в Удмуртии педагогами-мастерами. Только в последние два года школа сумела получить статус Республиканской инновационной площадки по теме «Система профориентации и профильного инженерного образования в образовательных организациях УР в рамках проекта «IT-вектор образования» и войти в состав Ассоциированных школ ЮНЕСКО. По мнению директора школы **Елены Рассомахиной**, секрет такого успеха кроется в ставке на формирование учителей нового поколения.

– **Елена Борисовна, помогите разобраться, какое содержание вкладывается в это понятие – «учитель нового поколения».**

– Попытаюсь, тем более что в нашей школе это предмет постоянного обсуждения. И то, о чем я сейчас буду говорить, скорее, наше коллективное рабочее определение. Итак, учитель нового поколения, обладая всеми качествами «классического» учителя (знание предмета, детской психологии и физиологии, педагогики и возрастных особенностей ребенка и т.д.), отличается от него повышенной мобильностью и умением быть современным.

– **Это общая формула. Можно ее детализировать применительно к вашей школе и вашим учителям?**

– Конечно. Мобильный учитель хорошо ориентируется в цифровом мире. Как минимум, не хуже своих учеников. Он не столько транслирует свои знания, сколько проектирует, выстраивает образовательную среду ученика, учит его добывать знания, совершенствоваться. То есть занимается совместной творческой деятельностью, которая сегодня в большинстве случаев происходит в цифровом мире или с применением цифровых технологий. У нас в школе постоянно совершается некое коллективное творческое дело. Оно может длиться учебный год, четверть, месяц. Учителя и ученики коллективно работают над каким-то вопросом, а затем выступают на конференции и рассказывают, что и как они делали. Одно из них касалось темы «экология»: дети создавали мультипликационные фильмы, участвовали в конкурсе на лучшее чтение чужих и собственного сочинения стихотворений на эту тему и т.д. Таким образом, мы смогли войти в международный проект Ассоциированные школы ЮНЕСКО.

Далее. Сегодня нельзя работать, жестко подчиняя ученика своей воле и навязывая ему свои ценности. Нельзя с порога отвергать современную моду, музыку, вообще

все «плохое» новое в противовес «хорошему» старому. Нужно преодолеть этот порог и встать рядом с ребенком, помогать ему мыслить самостоятельно, выражать свое мнение и уважать чужое. В начале этого учебного года мы отправляли наших ребят в лагерь «Дружба» на окружной форум ученического самоуправления. Там собралось 180 школьников из всех регионов ПФО – социально активных ребят, которые умеют организовывать других и вести их за собой. Этому мы тоже учим. Наши ребята приехали оттуда с горящими глазами, с новыми знаниями, идеями, проектами. И сегодня мы с ними возрождаем школьное самоуправление, потому что современный учитель живет в атмосфере постоянного диалога с коллегами, детьми и их родителями, а его действия должны быть коллективно одобренными и поддержанными.

– **Где вы берете таких учителей?**

– Хороший вопрос. Во-первых, время их формирует. В том, что мы стали инновационной площадкой, что наши ребята заняли второе место в республиканском IT-кубке, большая заслуга нашего учителя информатики **Лады Сергеевны**



Корепановой – финалиста городского конкурса «Новый учитель для новой школы». Молодой учитель истории **Андрей Сергеевич Овчинников** уже успел получить диплом менеджера, поучаствовать в Форуме молодых учителей в Казани. Сейчас отвечает за олимпиадное направление и прекрасно с этим справляется. Или наши молодые учителя физкультуры, например, **Антон Радикович Исаев**. Они сами играют в различных командах и вдохновили детей собственным примером. Но, как говорится, на бога надейся... Сегодня учитель нового поколения – это результат изменений, происходящих с «классическими» учителями. Если сам педагогический коллектив настроен работать «с веком наравне», то каждый учитель будет тянуться к этой планке, к этому уровню, помогая друг другу. Именно так, общими усилиями, мы готовили к всероссийскому конкурсу «Педагогический дебют» нашего молодого учителя географии. Наград она там не завоевала, но все мы поняли, что рост каждого учителя – это наше общее дело. Это сегодня и происходит в школе № 58. И свое предстоящее 60-летие мы встретим на этой волне и, уверена, новыми достижениями.



Бережное обучение в «Kid's Академии»



На протяжении 16 лет один из лучших частных центров развития и обучения в Ижевске – «Kid's Академия» – ведет успешную работу с детьми школьного и дошкольного возраста. В основе образовательного процесса лежит принцип бережного обучения. О том, почему в современном образовании этот подход считается одним из самых перспективных, рассказывает Светлана Аверина, директор Центра «Kid's Академия».



– Светлана Владимировна, что вы вкладываете в понятие «бережное обучение»? Как оно помогает учащимся усваивать знания на качественно новом уровне?

– Как живут современные дети? Мы все время их к чему-то готовим. Сначала к детскому саду, потом к школе, потом к институту, теряя в этой гонке уникальность и самоценность самого детства – такого важного периода в жизни. Ни в какое другое время человек не развивается и не обучается так стремительно и легко. Поэтому родителям хочется не упустить это время и дать детям как

можно больше возможностей. Как совместить спорт, музыку, языки и подготовку еще к чему-то важному с веселым и беззаботным детством? Бережно обучая! Бережное обучение – это создание для детей эмоционального комфорта, ситуации успеха, уверенности в себе и чувства защищенности. В нашем Центре эти условия создаются путем партнерских отношений между ребенком и педагогом. При таких отношениях дети становятся активными участниками образовательной деятельности, которая воспринимается ими как веселая, увлекательная игра. Задача педагога не только дать готовые знания, но и научить ребенка ориентироваться в окружающем мире, использовать свои умения и навыки. Таким образом ребенок учится проявлять активность и самостоятельность, он проживает свое настоящее детство.

Обучаем бережно, значит, учитываем возрастные особенности, уровень развития, индивидуальные потребности ребенка, связанные с его жизненной ситуацией и состоянием здоровья.

Кроме того, бережное обучение – это создание безопасных условий пребывания детей в Центре, соблюдение санитарных норм и правил пожарной безопасности.

– Какие дети занимаются в «Kid's Академии»? Есть ли отбор?

– Мы не ведем никакого отбора. Рады ребенку любого возраста в нашем уютном Центре. Дети занимаются индивидуально или в группах до четырех-пяти человек. Это дает возможность педагогу уделить особое внимание каждому.

– Каким должен быть педагог, чтобы работать в вашем Центре?

– Это должен быть творческий, активный, добрый, терпеливый, любящий детей и свою профессию человек, ясно осознающий свою личную ответственность за каждого ребенка, которого обучает. Педагог, умеющий пробудить в ребенке жажду знаний, вдохновить его на творчество, увлечь собою так, чтобы каждое занятие для ребенка было долгожданной встречей.

Центр развития и обучения «Kid's Академия» – это качественное обучение и всестороннее развитие с раннего возраста.

Основные направления

- Группа кратковременного пребывания (с 1 года)
- Маленькие эйнштейны (с 1 года до 2,5 лет)
- Детский английский клуб (с 3 лет)
- Обучение чтению (с 3 лет)
- Логопед (с 4 лет)
- Английский язык для школьников (с 7 лет)
- Хореография (с 4 лет)
- Театральная студия (с 4 лет)
- Каратэ (с 4 лет)
- Летний лагерь (с 5 лет)



УР, г. Ижевск, ул. Холмогорова, 20, тел. +7 (3412) 655-633
www.kids-academy.ru, vk.com/kidsacademy

С любовью и заботой о детях



ДЕТСКИЙ ЦЕНТР
РАЗВИТИЯ
И ТВОРЧЕСТВА



Где всей семьей можно с интересом и пользой провести досуг – освоить новые знания, открыть для себя творческое хобби с помощью людей, искренне им увлеченных? Ответы на этот и другие вопросы предлагает **Юлия Бессольцина**, директор Детского центра «МА-Центр».

– «МА-Центр» – это семейный консультационный, образовательный и оздоровительный комплекс, основным критерием работы которого являются любовь и забота о детях, их всестороннее совершенствование в физическом, культурном и эстетическом плане. Вся наша деятельность выстроена так, чтобы люди любого возраста: дети, их родители, бабушки и дедушки могли здесь найти себе занятие по душе в кругу единомышленников – творческих, открытых, общительных. Для развития в детях познавательной и моторно-двигательной активности, усидчивости, внимания, навыков предметно-практической деятельности предлагается широкий выбор авторских программ, а также уникальная система индивидуальных и групповых занятий под руководством опытных психологов и педагогов.

В этом году сразу несколько новых направлений нашей работы призваны

порадовать малышей и их родителей. Во-первых, это комплексно-волновые уроки по методике Михаила Казиника, в основе которых лежит обучение через мир музыки и творческого воображения. Во-вторых, решено сделать долгосрочным полюбившийся многим цикл мероприятий «Мир через культуру». **21 апреля** ждем к себе в гости на общегородской **фестиваль «Обучение длиной в жизнь»**, где вы сможете ознакомиться с образовательными новинками, которые предлагает Ижевск. Летом вновь распахнет двери городская лагерь, каждая смена которого будет посвящена отдельному тематическому блоку занятий, в том числе по изобразительному и театральному искусству. Предусмотрены выездные экскурсии для знакомства с достопримечательностями Ижевска и соседних городов.

Учитывая более чем 10-летний опыт работы наших специалистов, рекомендуем обращаться в «МА-Центр» за консультациями и помощью в развитии ваших детей уже с возраста «0+».



г. Ижевск, Пушкинская, 233
Тел. +7 912-029-16-43
www.macenter.ru
vk <https://vk.com/macenterizh>



www.d-kvadrat.ru

Слово редактора

Все об Ижевске

Деловая оперативная информация

Это интересно

ТОЛЬКО САМОЕ НУЖНОЕ

Just News

Блоги

Курс валют

Реклама на сайте

Архив журнала



Ольга Попова: «Профсоюз – это гарантия защиты!»

Механизм социального партнерства, выстроенный в Российской Федерации на федеральном, региональном и отраслевом уровне, на сегодня является лучшим в мире. Идеология, отрицающая социальный диалог, позволяющая работодателям разговаривать с работниками с позиции силы, игнорировать право работников на достойный труд и на свободу объединения – это порочная идеология. Решение актуальных задач в сфере здравоохранения должно строиться на основе партнерских, уважительных отношений. О том, как принцип объединения усилий всех сторон многократно увеличивает возможности для защиты прав и интересов медицинских работников, рассказывает Ольга Попова, председатель Удмуртской республиканской организации профсоюза работников здравоохранения РФ.



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

– Ольга Пантелеевна, 2018 год является решающим в реализации важного направления правительства по повышению заработной платы медицинских работников, предусмотренного «майскими указами» Владимира Путина. Что стало основой этих достижений?

– Безусловно, достижение подобных результатов стало возможным благодаря партнерским отношениям. Это фундамент, гарантирующий результативность нашей совместной работы с Правительством УР, республиканским Минздравом, Территориальным фондом ОМС, Государственной инспекцией труда в УР и Министерством труда УР.

– Выполнение целевых показателей дорожной карты по «майским указам» невероятно сложная задача, тем не менее совместными усилиями удалось с ней справиться. К началу 2018 года достигнута некоторая дифференциация окладов

среднего и младшего медицинского персонала, выросли надбавки за наличие квалификационной категории медицинским сестрам и врачам. Кроме того, были сохранены выплаты за наличие почетного звания или ученой степени, выплаты стимулирующего характера за оказание медицинской помощи в рамках Территориальной программы ОМС, а также размеры надбавки за работу в сельских населенных пунктах. В 2017 году, как и в течение предыдущих трех лет, в нашей республике было заключено Соглашение между Минздравом УР и республиканским комитетом профсоюза. В соответствии с ним размеры оплаты труда, устанавливаемые в процентном отношении от должностного оклада, рассчитанного за каждый час работы в ночное время, даже превысили условия Трудового кодекса (как там написано, «не ниже 20 процентов») и составляют 40 и 80 процентов соответственно. Таким результатом может гордиться далеко не каждый субъект РФ!

Порядка 240 миллионов рублей за 2017 год составила экономическая эффективность от работы нашего профсоюза только по вопросам совершенствования системы оплаты труда. Более 385 тысяч рублей дополнительно получили медицинские работники Удмуртии при перерасчете заработной платы по результатам организованных нами проверок.

– Одна из задач профсоюза – защитная. Как вы помогаете отстаивать права и интересы работников отрасли?

– Форм защиты прав работников отрасли достаточно много. Если говорить о коллективной защите, то, несомненно,

это коллективный договор. Не зря его иногда называют «конституцией организации», а без конституции жить нельзя. Согласно законодательству, только профсоюзы имеют право на заключение коллективных соглашений и договоров, отслеживание их исполнения, ведение коллективных переговоров, содействие занятости и осуществление контроля соблюдения трудового законодательства и прав работников на социальную защиту. Сегодня многие льготы и гарантии для работников можно установить исключительно через коллективный договор или соглашение. В Трудовом кодексе содержится около 100 статей, имеющих прямую отсылку к профсоюзу и регулированию отношений коллективными договорами, поэтому мы уделяем особое внимание не только наличию в организациях здравоохранения УР коллективных договоров, но и их наполнению. Поддержку в этом вопросе нам оказывает лично **Игорь Титов**, министр здравоохранения УР, благодаря чему у нас есть серьезные основания надеяться на рост охвата медицинских учреждений коллективными договорами с нынешних 87,5 до 100 процентов.

Также будет правильным упомянуть о другой форме защиты трудовых прав и социально-экономических интересов работников, и это уже защита прав отдельно взятых работников. За прошедший год количество обращений к нам за помощью увеличилось. На мой взгляд, это вызвано очевидным ростом авторитета профсоюза среди медицинских работников. По их обращениям в 104 организациях, в которых существует профсоюз, нами проведено 125 проверок. Только по правовым вопросам было

Профсоюзы будут жестко пресекать попытки работодателей нарушать право работников на объединение. Без равноправного диалога коллектива с работодателями не бывает ни достойной занятости, ни достойной зарплаты.

Михаил Шмаков, председатель Федерации независимых профсоюзов России

выявлено более 200 нарушений, среди которых нарушение прав работников при определении условий трудового договора, при изменении режима рабочего времени, выполнении дополнительной работы без надлежащего оформления, необоснованные переводы работников и прочее. По требованию рескома более 90 процентов этих нарушений уже устранено.

– Какие задачи стоят перед профсоюзом в современных условиях?

– Главная задача – рост сознательно профсоюзного членства. Многие по старинке воспринимают профсоюз как организацию, распределяющую блага, или место, где можно выговориться. В современных условиях функция профсоюза изменилась, соответственно, должна меняться и психология работника, не нужно ставить во главу угла потребительские интересы. Сейчас мы не выдаем путевки в санатории, да и оплата больничных листов идет не через нас. Современный профсоюз опирается только на численность и активность своих лидеров и рядовых членов, это не аппарат рескома сам по себе, профсоюз – это все мы. В наши ряды вступает тот, кто уважает себя как человека и как работника. Быть в профсоюзе – это не обязанность, а право. Когда у тебя за спиной стоит мощная организация, в которой ты уверен и доверяешь ей, которая своими делами доказала, что с ней действительно жить лучше, – это внушает большую уверенность в завтрашнем дне. Там, где мощный, авторитетный профсоюз, спорные вопросы решаются намного быстрее.

Без партнерских отношений между государством и обществом не может быть ни сильного государства, ни благополучного гражданского общества, здесь нужен диалог на равных. И особая роль в развитии партнерских отношений принадлежит профсоюзам.

Владимир Путин, Президент РФ

Важно, чтобы и работодатель понимал, что мы не заинтересованы в конфронтации. Профсоюз – это нормальные, здравомыслящие люди, ведущие созидательную работу на благо общества и способные уберечь его от бурь и потрясений. Наша цель: объединить коллектив, обеспечить посредничество между работодателем и работниками, найти общие точки соприкосновения для обеспечения социального партнерства. В период экономического кризиса это особенно важно.

– Новое республиканское правительство объявило Удмуртию территорией спорта и активно пропагандирует здоровый образ жизни. Какие шаги в этом направлении были предприняты профсоюзом?



«Молодые медики – за достойное и качественное здравоохранение в нашей стране!»

Автор фото: **Анна Люкина**, первичная профсоюзная организация обучающихся ИГМА. Заняла 1-е место на фотоконкурсе «Бороться и побеждать» Федерации профсоюзов УР, признана лучшей работой по итогам конкурса Федерации независимых профсоюзов России.

– Реском совместно с Минздравом УР уже почти два десятилетия занимается организацией Спартакиады «Здоровье». На сегодня она стала доброй традицией и одним из важнейших событий общественной и спортивной жизни Удмуртии. Это самая массовая из отраслевых спартакиад в Удмуртии, имеющая не только самую длинную историю проведения, но и самое большое число участников. Важно отметить, что в спартакиаду мы обязательно включаем соревнования, в которых участвуют социальные партнеры – руководитель

– Какие резервы и новые направления профсоюзной работы были опробованы в прошлом году и обязательно будут востребованы в наступившем?

– Минувший год Федерацией независимых профсоюзов России был объявлен годом информационной работы. Для лучшего информирования о деятельности республиканского комитета мы используем все имеющиеся технические средства и доступные ресурсы: социальные медиа, информационные стенды, круглые столы, пресс-конференции и публикации в ведущих отраслевых и республиканских СМИ. ЦК профсоюза высоко оценил работу нашего сайта, отметив, что он способен на равных конкурировать с федеральными порталами и входит в десятку лучших сайтов Профсоюза работников здравоохранения РФ.

Следующий год для нас юбилейный. И, как любой праздник, он заставляет нас задуматься о пережитом, строить планы на будущее. В кажущемся однообразии рабочих дней мы сообщаем много хорошего. И при этом всех нас объединял профсоюз и надежда, с которой каждый из нас смотрит в завтрашний день, веря, что он будет лучше, чем сегодня. Я выражаю благодарность аппарату, республиканскому комитету, председателям ППО и всем членам нашего Профсоюза работников здравоохранения, которые сохраняют ему верность и активно участвуют во всех делах по защите прав и профессиональных интересов. Нас, членов профсоюза, работающих в здравоохранении Удмуртии, больше 22 тысяч, и я очень надеюсь, что наши ряды будут расти и дальше. Уверена, что именно сплочение позволит поднять уровень и качество жизни медицинских работников!

Петр Колтыпин: «Мы создаем инновационный банк»



Ведущие технологические игроки – Alibaba, Tencent, Facebook, Google, Amazon, Apple – стремятся к тому, чтобы потеснить на финансовом рынке традиционные организации банковской сферы, и уже достигли в этом определенных успехов. Отвечая на вызовы времени, банки идут по пути создания универсальных технологических платформ и построения экосистем. О новых трендах, приоритетах, задачах и целях наш разговор с председателем Волго-Вятского банка ПАО Сбербанк **Петром Колтыпиным**.

– **Петр Николаевич, что сегодня самое важное: клиентская база, доходы, прибыль, позиции в мировых рейтингах? Что Сбербанк считает для себя главным?**

– Главный вопрос: как сделать жизнь наших клиентов более комфортной и удобной? Людей, как правило, интересуют скорость сервиса и затраты на получение услуг. Поэтому мы приняли формулу: «Если будем вкладываться в клиента, то будем получать и отдачу. Нет клиента – нет прибыли, есть клиент – есть прибыль». Нам важно развивать глубину отношений с потребителями.

– **В каких направлениях?**

– Новые технологии позволяют нам развивать как финансовые, так и нефинансовые продукты. Еще в 2015 году, во время визита руководства Сбербанка в Силиконовую долину, позиция, что скоро все переместится в мобильные устройства, воспринималась как неоднозначная. Сейчас сомнений уже нет. Все вещи становятся умными, все, что мы делаем, становится источником информации, а данные на сегодняшний день – это мощная сила. Компании, которые научились использовать эти сведения, анализировать их и правильно интерпретировать, получают глобальные конкурентные преимущества.

Бизнес, который не занимается цифровой трансформацией, под большой угрозой. Центральный банк опубликовал прогноз, что без цифровизации компании потеряют 60% прибыли. Клиенты все больше отдадут предпочтение удаленным каналам обслуживания,

мобильным каналам связи. Они хотят получать все здесь и сейчас. Это важнейший тренд, который трансформирует все модели управления и бизнеса.

Мир быстро меняется, и сотрудники банка к этому готовы. Сбербанк равняется на таких крупных игроков, как Google, Amazon. У технологических компаний все хорошо с инновациями. В Сбербанке же очень хорошо развиты процессы. Нам важно, чтобы в дополнение к достаточной регламентированности мы могли выходить за эти рамки, заниматься инновациями, могли менять себя. Это непросто, это большая ломка, потому что самые крупные преобразования начинаются внутри себя. И это большой вызов.

– Желания банка понятны. А чего требуют клиенты?

– Все хотят персонализации. Все хотят получать товары и услуги здесь и сейчас, не посещая магазины и банки. Сегодня эти возможности быстро интегрируются в мобильные приложения. Компаниям нужно учиться быстро учитывать предпочтения людей, их привычки, предвосхищать желания и предлагать необходимые продукты. Если вчера для клиента была важна только цена, то сейчас цена не главное, важнейший тренд – качество. Клиенты хотят получать качественный продукт через любые каналы коммуникации, не перескакивая при этом с устройства на устройство, а используя одно устройство и одно приложение. Соответственно, меняются и банки. Мы видим и понимаем динамику этого процесса, и сегодня уже практически не являемся банком. Новая стратегия Сбербанка – не только предоставлять финансовые продукты, но и создавать экосистемы.

– Какие новые технологии сегодня находятся в поле зрения Сбербанка?

– Во всем мире на пике популярности искусственный интеллект. Он объединяет все, включая информацию, которую люди получают по аудиовизуальным каналам. Он позволяет сокращать затраты, быстро развиваться. Сбербанк вкладывает в это, мы должны сблизиться с клиентом и отвечать на его желания. Поэтому нашими ключевыми целями являются клиентский опыт, технологическое лидерство и наши сотрудники – правильные люди на правильных местах. На этом фундаменте мы формируем экосистему, которая работает как с физическими лицами, так и с компаниями. Экосистема Сбербанка отвечает всем потребностям клиента, начиная с недвижимости, госслуг, бухгалтерии, налогов, образования, медицины, спорта, путешествий, вопросов семьи и детей и т.д. В этих направлениях мы развиваем продукты, интересные нашим потребителям. И для этого мы интегрируем новые сервисы.

В Сбербанке работают 9 инновационных лабораторий. В числе ключевых направлений исследований – блокчейн, интернет вещей, кибербезопасность, геймификация, искусственный интеллект. Прежде Сбербанк воспринимался многими как неповоротливая государственная компания. Сегодня мы создаем инновационный банк и выходим на новый уровень. Наши модели управления меняются, роль руководителя трансформируется. Для нас важно, чтобы сама команда генерировала идеи, взаимодействовала между собой, обрабатывала множество задач. Розничный бизнес кооперируется с корпоративным, что позволяет быстро решать многие задачи.

– Волго-Вятский банк вовлечен в этот процесс? Какие пилотные проекты у вас отработываются?

– Недавно прошла трансформация банкоматной сети, уровень работоспособности устройств увеличен до 94-95%. Но нас и это не устраивает. Мы смотрим на проблему глазами клиента. Если какая-то услуга в устройстве недоступна, то клиент считает, что не работает весь банкомат. Мы это понимаем и занимаемся решением вопроса. Банкоматы обслуживают множество компаний: кто-то занимается запчастями, кто-то связью и т.д. Поэтому важно, интегрируя все в одно пространство, быстро решать проблемы. С другой стороны, современные технологии позволяют спокойно

распечатать необходимые детали на 3D-принтере и быстро решить вопрос силами инкассаторов.

Еще один проект, ориентированный на потребности клиентов, – это анализ разговора при помощи искусственного интеллекта. Специальное устройство отслеживает диалог, анализирует, как менеджер выстраивает коммуникацию, какие слова при этом использует, какие из них отражаются на продажах. И затем выдает скрипт. Это позволяет увеличивать продажи на 15-20%.

Другой «пилот» направлен на управление нашим внутренним временем. Пользуясь аналитикой за 2-4 года, мы планируем загрузку офисов, исходя из периодов выплаты пенсий, зарплат. Применение машин увеличивает точность подсчета клиентопотока до 87%, что почти на 10% выше, чем при использовании традиционных методов. Это позволяет нам правильно планировать нагрузку и улучшать клиентский сервис. Нам не надо держать большое количество персонала, когда клиентов мало. В то же время, когда клиентопоток высокий, мы можем увеличивать численность сотрудников в том или ином филиале.

- **Волго-Вятский банк Сбербанка работает на территории 9 субъектов.**
- **Обслуживает 11,2 млн человек; 239 тысяч корпоративных клиентов.**

В Нижнем Новгороде появился первый робот, работающий с большим объемом наличности в кассово-инкассаторском центре. Он позволяет нивелировать влияние человеческого фактора и повысить производительность труда в разы. В Татарстане впервые в мире использовались дроны для инкассации и перевозки наличности. В Кирове проходит «пилот» с использованием виртуальной реальности при продаже ипотеки. Клиент приходит в банк и, надев очки и не выезжая на объект, может прогуляться по квартире, посмотреть виды, планировку, варианты расстановки мебели. Изначально проект был внедрен на первичном рынке недвижимости, сейчас внедряется и на вторичке. В Татарстане совместно с республиканским правительством развивается проект, благодаря которому можно записаться на прием к врачу или вызвать «скорую», при этом реализован сервис электронной медицинской карты. На инвестиционном форуме в Сочи была презентована услуга «Деловая среда». Сегодня бизнесмены в трех регионах могут зарегистрировать предприятия и открывать расчетные счета удаленно.

Все наши «пилоты» тестируются в разных ОСП, после их отработки они будут запущены в эксплуатацию по всем офисам. Сбербанк будет идти и дальше, становясь помощником во всем – от финансового консультирования и поиска партнеров до оптимизации затрат и вопросов повышения выручки.

– Сбербанк стоит на пороге будущего. Готовы ли к этому сотрудники?

– Мир быстро меняется, поэтому важно самому меняться и быть готовым к этим изменениям. Наш тренд – постоянное обучение и самосовершенствование. В Сбербанке действует Корпоративный университет, нам важны новые компетенции. Поэтому мы развиваем своих сотрудников и заботимся об их конкурентоспособности. В новой реальности на первый план выходят цифровые и «мягкие» навыки. Эмпатия и эмоциональный интеллект, умение становиться на сторону клиента и смотреть его глазами, быстрота принятия решения, вопросы взаимоотношения и коллаборации, быстро изменяющейся среды и многозадачности – вот важнейшие тренды на сегодняшний момент. В Корпоративном университете обучаются не только сотрудники компании, но и руководители крупнейших организаций, Правительства РФ – эти знания важны для всех. И мы делимся этими знаниями, потому что нам важно защитить бизнес наших клиентов.

TOP TEN март 2018

Десятка финансовых новостей Удмуртии

Информация подготовлена по данным интернет-ресурсов

1 129,8 млрд рублей
– объем рублевых вкладов жителей Удмуртии на начало марта. Это на 44 млрд рублей больше, чем годом ранее.

6 317,7 млн рублей
получит Удмуртия из резервного фонда Правительства РФ на повышение оплаты труда работников бюджетной сферы.

2 2,51 млрд рублей
получит Удмуртия в 2018 году из федерального бюджета на ремонт автодорог, в том числе 916,6 млн рублей – на развитие федеральных трасс.

7 250 млн рублей
выручки ежемесячно недополучают сельхозпредприятия УР из-за снижения закупочной цены на молоко.

3 650 млн рублей – размер финансового резерва по республике, созданного на случай сильного паводка.

8 132 млн рублей
федеральных субсидий будет направлено на развитие материально-технической базы детских поликлиник и детских поликлинических отделений медицинских организаций в Удмуртии.

4 632 млн рублей получит республика в 2018 году в рамках федеральной программы по созданию новых мест в яслях.

9 41,5 млн рублей
поступят в республику в 2018 году на приобретение мобильных медицинских комплексов.

5 422 млн рублей
направят на ремонт объектов улично-дорожной сети Глазова в текущем году, что позволит отремонтировать 45% дорог.

10 39,1 млн рублей
выделено из республиканского бюджета Ижевску на ликвидацию последствий ЧС, произошедшей 9 ноября в результате частичного обрушения дома на улице Удмуртской.

Проверено временем

Одной из важнейших задач в 60-е годы было повышение эффективности разработки нефтяных месторождений. Для ее решения в 1963 году была создана Центральная комиссия по разработке месторождений полезных ископаемых (сегодня – ЦКР Федерального агентства по недропользованию). Накануне ее 55-летия мы беседуем с многолетним секретарем Приволжской (ранее Удмуртской) нефтегазовой секции ЦКР Роснедр, заместителем директора Волго-Уральского филиала ФБУ «ГКЗ» **Ярославой Погребняк**.

– Ярослава Ивановна, какие функции выполняет ЦКР?

– С момента своего создания ЦКР определяет и реализует государственную политику эффективного освоения нефтяных и газовых месторождений. Центральная комиссия и ее региональные подразделения – а таких сегодня по всей стране четыре – являются мозговыми центрами в области разработки нефтяных и газовых месторождений страны. Именно здесь в тесном сотрудничестве с учеными и производственниками формируются, обсуждаются и утверждаются предложения по приоритетным направлениям в области внедрения методик и технологий разработки месторождений углеводородного сырья, повышения экологической эффективности разработки месторождений. Здесь изучаются и тиражируются лучшие практики в области освоения месторождений нефти и газа.

– В чем был смысл создания региональных отделений ЦКР?

– В 1990-е число нефтяных компаний стремительно росло, и требовалось более оперативно принимать решения по разработке месторождений на местах – в регионах России. Именно поэтому 18 ноября 1999 года было принято совместное постановление Министерства топлива и энергетики РФ и Правительства УР о создании Удмуртской территориальной комиссии по разработке нефтяных и газонефтяных месторождений.

Инициатором ее создания и первым председателем стал **В.А. Савельев**, возглавлявший тогда Министерство топлива, энергетики и связи УР. Он собрал лучших специалистов и сформировал сильный и работоспособный коллектив. В 2006 году его сменил **Валентин Иванович Кудинов**, известный российский нефтяник, доктор технических наук, член ЦКР Роснедра, более 30 лет возглавлявший ОАО «Удмуртнефть». Вклад, который Валентин Иванович внес в нефтедобывающую отрасль Удмуртии, неоценим: его идеи, воплотившиеся на нефтепромыслах республики, стали базовыми для организации добычи полезных ископаемых на месторождениях России и многих стран мира. Огромная организаторская работа В.И. Кудинова сопровождалась крупной научно-исследовательской деятельностью, которая позволила внедрить в российской нефтяной отрасли множество выдающихся технологий извлечения нефти из недр.

Возглавляя территориальное отделение ЦКР, Валентин Иванович Кудинов был очень требовательным, к каждой рассматриваемой на заседаниях работе подходил не только с научной точки зрения, но и с позиции государственного человека. Члены комиссии благодарны ему за высочайший профессионализм, огромные знания и опыт, которыми он щедро делился с коллегами.

– По какой причине в 2015 году Удмуртская территориальная комиссия была преобразована в Приволжскую?

– Начиная с 2005 года, на заседаниях комиссии рассматривались проектные документы на разработку месторождений УВС не только Удмуртии, но и Волгоградской, Оренбургской, Самарской, Саратовской, Ульяновской областей, Республики Башкортостан и Пермского края. Создание единой площадки для организации работ по проведению государственной экспертизы запасов углеводородного сырья и обеспечения деятельности ЦКР

по рассмотрению и согласованию проектной технологической документации на разработку месторождений углеводородного сырья позволило оперативно и качественно проводить экспертизу геологических, технологически извлекаемых, рентабельных запасов и принимаемых проектных решений по разработке месторождений.

– Что объединяет эти субъекты федерации?

– Большая часть перечисленных регионов расположены в Волго-Уральской нефтегазоносной провинции. Месторождения, с геологической точки зрения, как правило, относятся к сложным. Многие из них содержат нефти повышенной и высокой вязкости. 80% запасов нефти приурочены к карбонатным коллекторам с невысокими емкостными и фильтрационными свойствами, 60% запасов относятся к трудноизвлекаемым. Разнообразие геологических условий залегания скоплений углеводородов диктует такой же разнообразный набор технологических решений для эффективной разработки этих залежей. Компетентность специалистов, которые входят в состав комиссии, и налаженное взаимодействие с научными центрами позволяют использовать в процессе проведения экспертизы и рассмотрения проектной документации на разработку месторождений с широким спектром особенностей геологического строения залежей нефти опыт проектирования и внедрения новых технологий повышения нефтеотдачи пластов, полученный в разных регионах России, а также распространять накопленный в Удмуртии огромный опыт разработки месторождений с трудноизвлекаемыми запасами нефти.

– В чем самая сильная сторона комиссии?

– В ее сотрудниках, многие из которых удостоены ученых степеней. В состав комиссии входят и высококвалифицированные сотрудники специализированных научно-исследовательских и проектных организаций практически из всех регионов страны. На протяжении многих лет в комиссии трудился замечательный человек и профессионал своего дела **Н.В. Зубов**. Продолжает передавать свой опыт младшему поколению **Н.А. Струкова**, которой уже минуло 80 лет. Гарантией эффективной работы комиссии является и высокая квалификация других специалистов – **А.П. Межова**, **Т.А. Ряховой**, **Л.М. Романенко**, **Н.Ф. Айдашова**, **А.М. Комарова**, **Г.А. Ковалева**, **Г.М. Багаутдинова**.



От души поздравляю сотрудников и наших коллег со знаменательным юбилеем! Искренне желаю вам крепкого здоровья, стабильности, успехов в благородном деле сохранения недр для грядущих поколений, совершенствования разработки нефтяных и газовых месторождений. Уверена, что накопленный за 55 лет бесценный опыт будет приумножаться и служить на благо российской нефтедобывающей отрасли!

Страхование-2017. Фавориты и аутсайдеры рынка

Зачистка рынка страхования от ненадежных игроков в 2016 году и рост клиентоориентированности сделали свое дело. Продemonстрировав положительную динамику в секторе ипотечного страхования, отрасль не только осталась на плаву, но и вошла в 2017-й с надеждой на дальнейший подъем. Однако основным драйвером роста, показавшим рентабельность 68,8 процента, на этот раз стал новый фаворит рынка, объединивший в себе такие плюсы, как надежность страхования и доходность банковского депозита – страхование жизни.

Останутся сильнейшие

Для оценки текущих позиций страховых компаний на рынке эксперты предлагают опираться на объем собранных страховых премий от добровольного и обязательного страхования за исключением обязательного медицинского страхования (ОМС). Расчеты, произведенные на основе данных Банка России от 1 января 2018 года по 208 страховым компаниям России, показывают, что количество страховщиков с положительным объемом собранных премий по итогам 2017 года снизилось на 9,2 процента. Ожидается, что это количество продолжит сокращаться, и в среднесрочной перспективе на российском страховом рынке останется не более 150 компаний.

Статистически значимый прирост объема премий по итогам 2017 года продемонстрировали лишь 57 процентов от представленных в рейтинге компаний, что несколько меньше, чем в рейтинге за предыдущий год (60 процентов), однако лучше результата в 2015 году (54 процента).

Стоит отметить, что в 2017 году снизилось число страховых компаний, у которых объем собранных премий превысил 1 миллиард рублей. В частности, в прошедшем году таковых было 85 против 88 в 2016



ОСАГО остается самой проблемной частью рынка страхования. Введение натуральной формы возмещения ущерба в ОСАГО, закон о приоритете которой вступил в силу 28 апреля 2017 года, не дало положительного эффекта. Этот закон направлен, в том числе, на борьбу с недобросовестными автоюристами, за вознаграждение скупающими требования участников на месте ДТП, а затем взыскивающими значительно большие суммы со страховщиков через суд.



Евгений Михайкин, директор филиала ПАО «Росгосстрах»:

– В 2017 году общая емкость страхового рынка в Удмуртской Республике приблизилась к 6,9 млрд рублей. Динамика развития была положительной, обеспечив 480 миллионов рублей итогового прироста. Определяющими стали два фактора, один из которых играл на повышение, а второй давил вниз. Драйвером роста, обеспечившим основную долю подъема на рынке и показавшим плюсом 600 млн рублей, стало страхование жизни. Лидером падения – ОСАГО. В прошлом году этот сектор страхового рынка Удмуртии потерял более 120 миллионов сборов, и это несмотря на то, что общее количество автотранспорта в республике имеет постоянную тенденцию к увеличению.

Если рассматривать добровольный рынок страхования, то здесь прирост наблюдался в секторе страхования от несчастных случаев. В основном это происходило за счет корпоративных контрактов – абсолютно правильной стратегии кадровой мотивации для крупных предприятий любого региона, не только нашего. В кризисный период, когда работодатель не может обеспечить сотрудникам желаемый рост заработной платы, их лояльность можно поддерживать с помощью других инструментов. И страхование в данном случае является одним из самых привлекательных.

Парадокс, но вторым видом страхования, показавшим рост в прошлом году, стало... КАСКО. Какие факторы оказались определяющими в этом секторе? Во-первых, стабилизация авторынка, сменившая в 2017 году падение, наблюдавшееся годом ранее. И, во-вторых, рост ответственности самих автовладельцев. Так и не успев стать обычным «средством передвижения», личный автотранспорт вновь вернулся в нишу товаров, затратных для бюджета среднего класса. Как следствие, сильнее обозначился раскол между теми, кто рискованно экономит, отказываясь даже от ОСАГО, и теми, кто предпочитает гарантировать своему финансовому благополучию надежный «спасательный круг» в виде максимального страхового возмещения при наступлении страхового случая. Речь идет именно о рачительном отношении к своей автособственности – доступные предложения по КАСКО появились практически у всех страховых компаний, работающих в Удмуртии.

Есть все основания полагать, что прошлогодние тенденции на республиканском страховом рынке продолжатся и в 2018 году. Помимо страхования жизни будет идти развитие добровольных видов с ориентиром на классику. Это, прежде всего, страхование имущества физических лиц, несчастных случаев и КАСКО.



Максим Пушкарев, генеральный директор ВТБ Страхование жизни:

– По данным Банка России, сегмент страхования жизни в РФ за 2017 год вырос более чем на 50%, до 331,5 миллиарда рублей. Это один из немногих сегментов на страховом рынке, который растет такими значительными темпами, опережая даже рынок ОСАГО.

Рост спроса на инвестиционное и накопительное страхование жизни (ИСЖ, НСЖ) связан с изменением финансового поведения и приоритетов населения. Если раньше граждане были нацелены на потребление, то теперь стали больше задумываться о долгосрочном финансовом планировании, о накоплении и сохранении своего капитала. Также спрос на эти продукты стимулирует общее снижение средних ставок по депозитам.

Продукты страхования жизни и банковские депозиты, по сути, отвечают одним и тем же потребностям клиентов – сохранить, накопить и приумножить. Отличие в том, что в договорах ИСЖ и НСЖ дополнительно предусмотрено страхование жизни. Инвестиционный доход в договорах ИСЖ не является гарантированным, но он может быть выше текущих депозитных ставок при хорошем росте выбранного базового актива. В договорах НСЖ инвестиционный доход состоит из двух частей – постоянной и переменной составляющих.

Что касается Удмуртии, тенденции, которые наблюдались здесь, полностью совпадали с тем, что показывают статистические данные по стране в целом.

году. В свою очередь уровень в 10 миллиардов рублей по итогам 2017 года смогла преодолеть 21 компания (против 20 в 2017 году).

По числу заключенных с начала года договоров лидирует компания «АльфаСтрахование», у которой по итогам года их насчитывается 46,8 миллиона. Достижение этого показателя можно связать с «Альфа-Банком» (одним из крупнейших банков страны), который в некоторые пакеты услуг включает страхование.

Второй и третьей по количеству заключенных договоров компаниями стали «Росгосстрах» с 17,1 миллиона договоров и «ВСК» с 16,7 миллиона договоров.

По количеству действующих договоров на 1 января 2018 года тройка лидеров выглядит несколько иначе – лидером является «Росгосстрах» с цифрой в 14,2 миллиона, следом за ним расположились «АльфаСтрахование» и «ВТБ Страхование» у которых количество действующих договоров составляет 13,7 и 12,5 миллиона.

Крупнейший сегмент страхового рынка

В течение нескольких последних лет страхование жизни показывает значительный рост по сбору премии, став по итогам 2017 года крупнейшим сегментом российского страхового рынка. Впервые с момента развала Советского Союза этот сегмент страхования по размеру собираемой премии оказался на первом месте, обогнав рынок ОСАГО и рынок ДМС. В качестве доказательства этому Центробанк в своем обзоре ключевых показателей страховщиков приводит цифры: рентабельность собственных средств страховщиков жизни в 2017 году составила 68,8 процента, в то время как в среднем по другим продуктам она едва превышала 19 процентов (это на 11,6 процентного пункта меньше, чем в 2016 году).

Быстрый рост премий страховщиков жизни происходил при умеренном росте расходов. При этом страховщики жизни демонстрировали более высокую рентабельность инвестиционных вложений (3,2 процента), чем в среднем по рынку (1,8 процента). В результате, несмотря на рост убытков, страховщики жизни смогли достичь отличных показателей по прибыли.

По данным ЦБ, за минувший год рынок страхования жизни вырос на 59 процентов до 141,2 млрд рублей и стал на сегодня крупнейшим сегментом страхового рынка России. Это произошло, во-первых, потому, что страховщики привлекают меньше капитала на развитие бизнеса и, во-вторых, частота убытков здесь ниже, а стоимость урегулирования дешевле, чем в автостраховании.

Рентабельность на уровне около 70 процентов можно объяснить, в том числе, и тем, что требования к капиталу страховщиков жизни и других видов страхования формируются по разным принципам.

Ранее регулятор предупреждал, что активный рост рынка страхования жизни может остановиться, если клиенты не получат ожидаемой доходности. Тем не менее ожидается, что к 2020 году рынок страхования жизни может достигнуть 1 триллиона рублей.

ДМС, ставка на инновации

Статистика по ДМС свидетельствует, что этот сектор в 2017 году в среднем рос чуть медленнее, чем темп инфляции, – на 4 процента. В 2018 году сектор ДМС, по мнению экспертов, по-прежнему ожидает небольшой рост, в том числе за счет разработки новых программ медицинского страхования для частных лиц – на базе телемедицинских технологий. Причем данный продукт наибольшей популярностью будет пользоваться в регионах. Это связано как со сложностью экстренного доступа к качественным медицинским консультациям, так и с удобством такой услуги в принципе: клиент может получить медицинскую консультацию в том месте и в то время, когда ему это удобно.

С развитием телемедицины появится возможность формировать предложения, которые были бы интересны и клиентам – частным лицам и не выходили бы за пределы рентабельности. При этом наиболее крупный сегмент ДМС – страхование коллективов предприятий, на который приходится основной объем взносов, также очень позитивно настроен на инновации.

В 2017 году около 90% всех мошенничеств было сосредоточено в автостраховании. На втором месте – страхование имущества и ответственности, на третьем – ДМС, на четвертом – жизнь и здоровье, далее – страхование выезжающих за рубеж. Если ранее возбуждалось порядка 8-12% уголовных дел от общего числа поданных заявлений, то по итогам прошлого года эта доля увеличилась до 20%. Ужесточение борьбы с криминалом налицо.



Еще одним интересным трендом рынка может стать расширение использования информационных технологий в ДМС в снижении расходов клиник и страховых компаний на ведение дела. В частности, речь идет о переходе на электронный документооборот с корпоративными клиентами, в том числе с помощью HR-порталов и интеграции коммуникационных систем.

Агрострахование – ожидания и планы

Для агрострахования прошедший год оказался самым проблемным, начиная с 2012-го, когда стартовала современная система господдержки. Главная и единственная причина таких результатов – изменение всей системы субсидирования в конце 2016 года. Оно коснулось не только агрострахования – изменилась вся система государственной поддержки сельского хозяйства. В то, что называется консолидированной субсидией (единой субсидией), изначально закладывался смысл, положительный для аграриев, особенно в регионах, – чтобы они, а не федеральный центр решал, сколько из направляемых им бюджетных средств и на что должно быть потрачено. Но на деле все вышло иначе.

В силу сложившегося менталитета и сильно ограниченных финансовых возможностей отечественный сельхозпроизводитель предпочитал экономить на защите от рисков в пользу нужд своего производства.

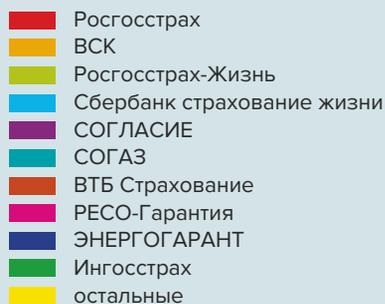
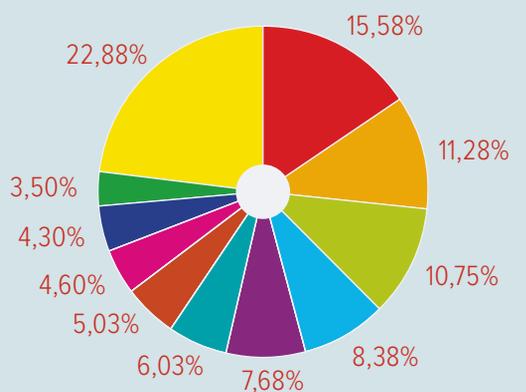
Параллельно ситуацию осложнило абсолютное нарушение сроков – опоздание почти на год – подготовки нормативной базы по агрострахованию. Эти два фактора и обусловили грустную картину итогов 2017 года. По абсолютному размеру застрахованных площадей падение составило 68 процентов к уровню 2016-го, по количеству застраховавшихся сельхозпроизводителей – 64 процента, по объему ответственности – 70 процентов. Начисленная страховая премия составила чуть более 1,5 млрд рублей, что на 80 процентов меньше, чем в 2016 году, а фактическое перечисление субсидий упало аж на 77 процентов.

При этом в животноводстве число заключенных с господдержкой договоров увеличилось на 14 процентов. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года сборы премии составили 903 млн рублей, а сумма страховой ответственности возросла до 81 млрд рублей.

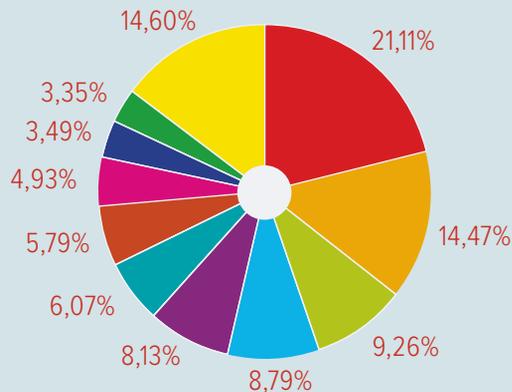
КАСКО в плюсе, ОСАГО – аутсайдер

Несмотря на пессимистические ожидания, в 2017 году рынок продаж новых автомобилей вырос на 11-12 процентов. Однако ситуация с ОСАГО по-прежнему оставалась тяжелой. Продолжилось снижение начисленной премии, с точки зрения убыточности ничего не изменилось. Переход на натуральное возмещение не дал ожидаемого эффекта.

Удмуртия. Страховые поступления, итоги 2017 года (% – доля рынка)
Добровольное и обязательное страхование (кроме обязательного медицинского страхования)



Удмуртия. Страховые выплаты, итоги 2017 года (% – доля рынка)
Добровольное и обязательное страхование (кроме обязательного медицинского страхования)



В связи с этим участники рынка автострахования в целом пришли к пониманию, что либерализация тарифа – единственный разумный вектор развития. Без этого ситуация из очень тяжелой рискует превратиться в критическую, как это ранее произошло с ДОСАГО, которое на сегодня фактически не существует. Сегодня ни одна крупная страховая компания не предлагает ДОСАГО своим клиентам. Причина: запредельная отрицательная рентабельность, до которой довело мошенничество с подставными ДТП.

Но в 2017 году наметилась еще одна тенденция – место ДОСАГО начали активно заполнять новые страховые продукты по линии КАСКО. Стараясь повысить их привлекательность, страховые компании начали вводить «конструкторы», с помощью которых клиенты могут собрать индивидуальный пакет КАСКО, идеально подходящий им по соотношению «цена – качество».

Криминал vs страхование

В 2017 году страховщики направили в правоохранительные органы более 8,1 тыс. заявлений о возбуждении уголовных дел по фактам страхового мошенничества. По 1,6 тыс. из них возбуждены уголовные дела. Лидером по количеству жалоб со стороны страховщиков оставался ОСАГО. Больше всего заявлений по этому виду страхования поступило в Центральном федеральном округе, где зарегистрировано больше всего автомобилей в России. Отсюда и выше количество злоупотреблений, а также попыток получить выплаты мошенническим путем.

Несмотря на то, что страховок в Приволжском и Южном федеральных округах значительно меньше, число заявлений там приближается к уровню Центрального округа.

В качестве мер противодействия мошенникам представители страхового сообщества провели встречи с правоохранителями практически во всех федеральных округах. По их итогам были выработаны рекомендации для судов, полиции, прокуратуры и других сторон, которые могут повлиять на решение этой проблемы. В нескольких регионах была проведена реальная работа с «посадками» организованных групп, но в большинстве так и не сдвинулась с мертвой точки. Отдельным островком стабильности можно назвать Удмуртскую Республику, где ситуация находится в «зеленой зоне». За истекший год ее положение улучшилось еще на 10 процентных пунктов.

Удмуртия. Год роста

Республиканский рынок страхования в минувшем году также показал положительную динамику, продемонстрировав итоговый сбор страховых премий на уровне 6 884 526 тыс. рублей, что почти на 500 000 тыс. рублей больше, чем в 2016 году. По оценкам экспертов, этому способствовали два важнейших фактора. Во-первых, системная работа правоохранительных органов, благодаря которой в Удмуртии отсутствуют устойчивые мошеннические группировки. И, во-вторых, грамотная работа Национального Банка по УР Волго-Вятского главного управления ЦБ РФ. В качестве эффективного регулятора он опирается не на запретительные действия, а на соблюдение интересов всех игроков республиканского рынка страхования.

В связи с этим и общей финансовой ситуацией в Удмуртии перспективы республиканского страхового рынка в 2018 году выглядят достаточно неплохими. Основным драйвером роста по-прежнему останется страхование жизни – на фоне снижения доходности по вкладам и другим способам сбережений сохранится хороший темп у комплексного ипотечного страхования. И, возможно, продолжится восстановление российского автомобильного рынка, что должно позитивно сказаться на автостраховании.

Рейтинги. Удмуртия

ТОП-10. Страхование жизни (поступления, млн руб.)



ТОП-10. ОСАГО (поступления, млн руб.)



ТОП-10. Имущественное страхование (поступления, млн руб.)



ВТБ Страхование: движение вперед – это постоянный поиск новых возможностей



Страхование как важный социально-экономический институт призвано решать задачи, стоящие как на государственном уровне, так и в рамках бизнеса или каждой отдельной семьи. Как сократить расходы на страхование, не потеряв в качестве оказываемых услуг, какие новинки появились на страховом рынке, рассказал **Константин Русинов**, директор ижевского филиала ВТБ Страхование.

– Константин, в последнее время ВТБ Страхование уверенно демонстрирует динамичное развитие. За счет чего компании удается наращивать обороты?

– Мы создали мощный потенциал, позволяющий

реализовывать самые смелые проекты. Создали универсальную страховую группу, куда вошли компании, предоставляющие полный спектр страховых продуктов, в том числе на рынке страхования жизни. Собрали команду отличных специалистов, нашли эффективные каналы продаж. Для того чтобы наша компания продолжала уверенно двигаться вперед, мы постоянно ищем новые возможности, чтобы предлагать клиентам актуальные и современные страховые решения для бизнеса и для жизни. Наши корпоративные клиенты, кроме надежного страхования рисков, получают и дополнительные преференции в факторинге, лизинге, зарплатных проектах и других направлениях, в которых работает финансовая группа ВТБ. Мы предлагаем клиентам комплексные страховые решения, оптимально сбалансированные по критерию «цена – качество».

– Какие направления вы видите наиболее перспективными в этом году?

– В этом году акцент в работе будет сделан на корпоративных клиентах с сохранением традиционного направления страхования физических лиц по ипотеке. Благодаря тесной работе с застройщиками и риелторами нам удалось занять весомую долю этого рынка. Во-вторых, проанализировав статистику, мы сместили акценты на ДМС и все, что с этим связано. В этом направлении мы достигли больших успехов. В этом году сразу несколько крупных предприятий Удмуртии стали нашими клиентами. Вообще, если сравнить 2017 год с предыдущими годами, мы увидим, что работодатели стали охотнее страховать здоровье сотрудников.

Привлечение новых клиентов, в том числе тех, кто раньше не рассматривал этот вид страхования, во многом стало возможным благодаря появлению способов оптимизации расходов на ДМС. Мы стараемся искать новые решения, которые были бы интересны как работодателям, так и сотрудникам предприятий.

– Появились ли в портфеле ВТБ Страхование интересные программы для физических лиц?

– Мы постоянно модернизируем самые востребованные продукты страхования – имущественные и медицинские. Предлагая доступное медицинское страхование, мы оказываем социальную поддержку населению в сфере здравоохранения и одновременно развиваем страховой бизнес в Удмуртии. В этом году помимо уже знакомой нашим клиентам программы страхования от клещевого энцефалита мы также запустили продажи полисов «АнтиМышь» от риска геморрагической лихорадки.

ВТБ Страхование в рейтинге страховщиков Удмуртии:



4-е место среди крупнейших страховых компаний России занимает ВТБ Страхование.

7-е место на страховом рынке Удмуртии занимает Ижевский филиал ВТБ Страхование.

– Где жители Удмуртии могут купить полисы ВТБ Страхование?

– Помимо офисов и точек продаж, мы реализуем страховые продукты на официальном сайте компании, а также в банках группы ВТБ и других финансовых организациях и крупных розничных сетях. Например, сейчас многие компании стремятся диверсифицировать свои доходы и ставят себе целью получение дополнительных комиссионных доходов. Мы можем помочь в этом, особенно если бизнес связан с собственным клиентским потоком, например, в банковской среде или сфере ритейла. Став нашими партнерами, можно использовать свои точки продаж для реализации наших страховых продуктов на привлекательных условиях.

– Зависит ли динамика развития предприятия от личности его руководителя?

– Как показала практика, успешность зависит от профессионализма сотрудников и умения работать в команде. Каждый сотрудник обязан стремиться выполнить как индивидуальные, так и общие задачи. Это правило распространяется на всех, в том числе и на меня. Я не сижу в кабинете – в среднем у меня проходит по пять клиентских встреч в день, практически все на выезде. У меня пятнадцатилетний опыт работы в банковской сфере Удмуртии и соседних регионов, но я все равно постоянно ищу пути для самосовершенствования. Например, по собственной инициативе принял участие во всероссийском конкурсе управленцев «Лидеры России», где вышел в полуфинал.

Надежность компании подтверждается максимально высокими рейтингами: Эксперт Ра. Рейтинг надежности на уровне ruAAA (исключительно высокий уровень надежности).

Standard&Poor's. Долгосрочный кредитный рейтинг и рейтинг финансовой устойчивости на уровне «BBB-» – самый высокий рейтинг надежности среди страховых компаний с российским капиталом.

Национальное рейтинговое агентство. Индивидуальный рейтинг финансовой устойчивости на уровне «AAA», прогноз «стабильный» – максимальная рейтинговая оценка от агентства.

«Колос» – это надежно

В рамках проекта «Формирование комфортной городской среды» в Ижевске в 2017 году было отремонтировано и благоустроено 67 дворовых территорий. 11 из них – на счету ООО «Колос», одного из ведущих дорожно-строительных предприятий Удмуртии. Все объекты были выполнены с высоким качеством и в отведенные сроки. Участие в региональном проекте стало закономерным продолжением многолетней работы предприятия в этом направлении.



– Наш принцип – всегда делать свою работу на совесть, – отмечает генеральный директор ООО «Колос» **Нодарий Снхчян**. – И это стало визитной карточкой нашего предприятия. Мы уделяем особое внимание соблюдению технологий строительства, максимальному удовлетворению нужд и потребностей заказчика и ведем мониторинг объекта на протяжении всего гарантийного периода. Наша задача – работать на благо республики. И если судить по тому, что объемы выполненных нами работ ежегодно растут, мы справляемся с ней успешно. Сегодня мы готовы сделать все, что нам поручат, и даже больше, с неизменно высоким уровнем качества.



В сфере благоустройства «Колос» зарекомендовал себя как надежный и заслуживающий доверия подрядчик. Его основные заказчики – органы республиканской и муниципальной власти, ведущие застройщики и крупные предприятия различных отраслей промышленности.

В число объектов на территории промышленных предприятий, завершенных в 2017 году, входит благоустройство территорий на производственных площадках АО «ИЭМЗ «Купол» в Ижевске и ОАО «Милком» в Глазове, строительство дезинфекционного барьера на филиале птицефабрики «Вараксино» в Воткинске, строительство крытой галереи между производственными корпусами мясокомбината в Сарапуле.

Несколько лет назад предприятие расширило сферу деятельности, освоив каркасно-монолитное домостроение. На этом направлении «Колос» участвует сегодня в реализации таких проектов, как строительство жилых комплексов «Алиса» и «Эдельвейс» в Ижевске. В перечень работ входит и традиционное для предприятия комплексное благоустройство территорий. Ведется оно и на других объектах крупнейших застройщиков: ЖК «Колизей» и ЖК «Холмогоровский» в Ижевске, ЖК «Весна» в Воткинске и т.д. Причем на многих из них осуществляется благоустройство не только прилегающей территории, но и эксплуатируемых кровель магазинов и подземных паркингов, входящих в состав комплексов.

Развивается и дорожное строительство. В прошлом году силами предприятия были осуществлены ремонт и укрепление дорожного покрытия на улицах Драгунова и Тракторной в Ижевске; проведен большой объем работ по восстановлению дорожного покрытия и тротуаров после работ по ремонту инженерных коммуникаций – предприятие с 2008 года на постоянной основе взаимодействует с ООО «Удмуртские коммунальные системы».

Высокому качеству работ способствует возможность своевременного формирования запасов качественных материалов. Они приобретаются в межсезонный период и складываются на собственной производственной базе, расположенной в микрорайоне Старки. На ее территории расположены железнодорожные тупики для приемки щебня и битума, растворобетонный узел, асфальтовый завод. В 2017 году производственные мощности предприятия значительно выросли за счет приобретения нового асфальтового завода, производительность которого в 4 раза превышает возможности уже имевшегося оборудования и достигает 120 тонн асфальта в час. Теперь в период пиковой нагрузки оба завода могут выдавать до 150 тонн асфальтовой смеси.

г. Ижевск, ул. Спортивная, 42, тел.: (3412) 50-77-67, 50-78-19





«Гюнтнер-Иж» – 25 лет на шаг впереди в мире холода

Производственное предприятие «Гюнтнер-Иж», входящее в структуру международной корпорации Güntner, которая специализируется на выпуске теплообменного оборудования для холодильных систем, было основано в апреле 1993 года. Сегодня ООО «Гюнтнер-Иж» производит широкую линейку емкостного оборудования и сосудов, работающих под давлением. За 25 лет работы ижевская компания вышла на позиции одного из лидеров российского рынка промышленного холода.



«Индошив» для каждого клиента

– Созданию нашей компании помогло стечение обстоятельств, – делает небольшую исторический экскурс директор ООО «Гюнтнер-Иж» **Алексей Гесс**. – Старту истории нашего бизнеса способствовала федеральная программа по техническому перевооружению и оснащению холодильными установками сельскохозяйственных предприятий. Для выполнения решения правительства требовалось наладить выпуск компонентов холодильных систем, и появление СП «Гюнтнер-Иж» стало своеобразным ответом на эту государственную инициативу. За прошедшую четверть века мы пережили кошмарные «девяностые», нестабильные «нулевые» и, считаю, с честью выходим из экономических и внешнеполитических вызовов «десятых», занимаясь изготовлением компонентов для холодильных производственных систем.



За последние несколько лет благодаря инвестициям от акционеров ижевскому предприятию удалось провести модернизацию технологических линий, приобрести современное оборудование и серьезно расширить гамму продукции.

– Сегодня руководство концерна рассматривает возможность структурного преобразования нашего предприятия. В первую очередь, это касается оптимизации сбыта продукции, – знакомит с ближайшей перспективой Алексей Гесс. – Например, рассматривается возможность сконцентрироваться на быстром и качественном производстве продукции, продолжении освоения линейки новых изделий, а поиск заказчиков, реализация и логистика будут выведены в отдельное подразделение, нацеленное на значительное увеличение объемов продаж. Подобную модель группа Güntner успешно использует в других странах, и этот вариант представляется оптимальным по эффективности.

Другим важным производственным достижением «Гюнтнер-Иж» в юбилейном году может стать выпуск импортозамещающей продукции, хотя западные экономические санкции и напряженная политическая повестка не отразились на отношениях между немецкими и российскими партнерами.

– В бизнес-правилах группы Güntner буквально «высечено на камне» отсутствие какой-либо дискриминации – национальной, гендерной или религиозной. Мы взаимодействуем с бюро

корпорации в Германии и Киеве, результативно сотрудничаем с польским, прибалтийским офисами и чешским подразделением. Это касается не только рабочих моментов, но и добрых человеческих отношений, которые перерастают в дружбу. Честно говоря, нам некогда заниматься конфронтацией, – искреннее мнение Алексея Гесса служит яркой иллюстрацией того, что реальный бизнес далек от политической конъюнктуры.

При этом качество коммуникаций в любом бизнесе базируется на знаниях, умениях и навыках партнеров. Руководство немецкого концерна высоко оценивает все навыки ижевской площадки – опыт, соображение и воображение, свежие идеи и нестандартные мысли светлых голов инженеров в сочетании с золотыми руками рабочих.

– Думаю, наш основной плюс заключается в возможности индивидуального подхода к каждому клиенту, – полагает Алексей Гесс. – Большинство предприятий Группы Güntner в Венгрии, Румынии, Индонезии, Мексике и Бразилии не только сосредоточены на конвейерном выпуске стандартной продукции, но и могут предложить нестандартные решения под конкретного клиента. У нас тоже около 90 процентов заказов составляют именно такие проекты. Можно сказать, что мы занимаемся «индошивом» – когда, к примеру, некую огромную емкость для газов надо изготовить в эксклюзивном объеме, для конкретного помещения и со своей спецификой в транспортировке и монтаже. Поэтому наш контракт с заказчиками начинается с тщательной конструкторской проработки проекта.

Качество, надежность, самосовершенствование и креатив

– Мы выпускаем ресиверы и емкостное оборудование, работающие под высоким давлением в области промышленного холода, и наша продукция относится к категории «опасных производственных объектов», – рассказывает начальник отдела сбыта ООО «Гюнтнер-Иж» **Сергей Старков**. – Поэтому к нашим изделиям предъявляются серьезные требования по безопасности.

Все наши сосуды, каждый шов на них проходят рентгеноскопией, а ресиверы – это номерные изделия, которые ставятся на учет в Ростехнадзоре, документация по ним находится на обязательном хранении в течение 20 лет.





Качество, надежность, поиск, самосовершенствование и креатив – главные критерии в работе нашей компании!

Специфичный рынок сбыта отражается и на географии поставок продукции предприятия – она простирается от Мурманска до Курильских островов.

– Самый «дальний» наш аппарат работает на Курилах в 10 милях от границы с Японией на одном из рыбоперерабатывающих заводов, – не без гордости отмечает Сергей Старков. – Кроме рыбопереработчиков, нашими изделиями пользуются крупнейшие пивоваренные заводы страны, предприятия по переработке молока, мяса, кондитерские фабрики. Заказы на продукцию поступают не только из России, но и из Казахстана, Узбекистана, Грузии, Азербайджана. Нашими постоянными клиентами являются все гранды холодильного мира – «ГЕА Рефрижерейшн Рус», «Джонсон Контролс», «НСК», «Остров», «Эйркул», «Фармина», «Термокул», «ОК», «Колд Трейд», «Холодсервис», «БаренцКул» и т.д.

За 25 лет работы на холодильном рынке компания «Гюнтнер-Иж» изготовила более 3000 ресиверов и сосудов, работающих под давлением. При этом предприятие регулярно выходит на новые производственные горизонты.

– Когда в конце 2016 года Президент России Владимир Путин поставил задачу по увеличению добычи рыбы и снижению себестоимости вылова и переработки, в отрасль пришли масштабные государственные инвестиции. В прошлом году на Дальнем Востоке и на Кольском полуострове было построено или реконструировано 17 заводов по рыбопереработке, на 11 из которых смонтировано оборудование нашего производства, – информирует Сергей Старков. – На недавней коллегии Минсельхоза России по вопросам рыбного хозяйства было запланировано заложить в течение двух лет около 40 новых рыболовецких траулеров и построить порядка 20 предприятий по переработке рыбы. Под эти цели уже выделены средства, начаты проектные работы, и это означает, что в ближайшее время мы должны будем выполнить большие объемы.

Оптимистичные производственные перспективы в ООО «Гюнтнер-Иж» связывают не только с рыбной, но и молочной, и мясной переработкой.

– Мы освоили выпуск нового вида импортозамещающей продукции – это маслоотделители и холодильное оборудование для нефтяной и газовой промышленности на фазе отделения нефтесодержащей жидкости от попутного газа и других примесей. Опытные установки уже отгружены заказчиком. Ждем результатов углубленного тестирования, – продолжает Сергей Старков. – А первые тесты показали, что глубина очистки в наших аппаратах составляет почти 100 процентов. Помимо этого в области экологической безопасности мы работаем по теме очистки паров



на нефтеперерабатывающих предприятиях и АЗС. В инновационном центре «Сколково» вместе с инженеринговыми фирмами подключаемся к разработкам в области IT-технологий – наша аппаратура используется для охлаждения систем сбора и обработки информации. Если затрагивать тему спорта и досуга россиян, то и здесь «Гюнтнер-Иж» внес свой немалый вклад – половина ледовых катков в стране оснащены нашим оборудованием. Хочется отметить, что сегодня в России строится много катков и ледовых дворцов, растут объемы переработки молока, мяса, рыбы, строятся современные складские и логистические комплексы для хранения сельскохозяйственной продукции, и в этой положительной тенденции мы видим хорошие перспективы.

Очень плотно работаем с местными предприятиями. Группа предприятий «КОМОС ГРУПП» всегда много внимания уделяла инновациям и модернизации своих производств. И мы им в этом помогаем: обновлено холодильное оборудование на производственных площадках «Ижевск-молоко», «Сарапул-молоко», Кезский сыр-завод, «Созвездие», г. Пермь, и Казанский молочный комбинат. Наше оборудование установлено в ООО «Ува-молоко», президентском дворце в г. Ижевске и Свято-Михайловском соборе.

Мы постоянно изучаем новые проекты, отслеживаем тренды по многим направлениям, анализируем огромные массивы информации и находим новые ниши для нашей компании. Быть может, прозвучит излишне амбициозно, но инженеры-конструкторы «Гюнтнер-Иж» совместно со специалистами фирм-контракторов идут на шаг впереди остального холодильного мира и способны предложить системное интегрированное решение, которое идеально укладывается под конкретные задачи. Качество, надежность, поиск, самосовершенствование и креатив – главные критерии в работе нашей компании!

**426028 а/я 1514, Россия, Ижевск, ул. Маяковского, 11
тел. +7 (3412) 615-344, тел./факс +7 (3412) 615-346
guentner.ru**

В международных отношениях добивают тех, кто слаб

О последствиях для России «дела Скрипаля», современных войнах и неготовности внешнеполитических ведомств отражать информационные удары рассказывает профессор МГУ, доктор политических наук, член научного совета при Совбезе РФ **Андрей Манойло**.

«Эволюция» обвинений

– **Андрей Викторович, громкое и противоречивое «дело Скрипаля» обернулось чередой серьезных обвинений в адрес России – бездоказательных, однако повлекших за собой серьезные внешнеполитические последствия. Имеет ли оно, на ваш взгляд, под собой какие-либо основания или является чистой провокацией?**

– Я считаю «дело Скрипаля», и для этого имеются все основания, операцией американских и британских спецслужб, разработанной в США. Ее стратегическая цель – создание эффективного механизма блокирования внешнеполитических решений России на международной арене. Западное сообщество, по замыслу организаторов, должно отнести Россию к числу стран, которые могут применять в отношении мирных граждан оружие массового поражения, что автоматически делает нелегитимными как избранного в 2018 году Президента России, так и существующий в стране политический режим.

– **Постоянный представитель Великобритании в ООН выразился именно так: «Россия применила оружие массового уничтожения».**

– Да, и если коллективный Запад действительно сочтет, что Россия виновна в применении оружия массового уничтожения в отношении граждан Великобритании, это будет иметь очевидные международно-правовые последствия.

Такие действия не прощаются никому, и страна, которую обвиняют в применении оружия массового уничтожения, автоматически становится не просто страной-изгоем, а страной, с которой можно и нужно разобраться силовым путем.

Примеров достаточно. С обвинений в применении химического оружия началась вторая иракская война. Аналогичные обвинения звучали в адрес Башара Асада, якобы применявшего химическое оружие против граждан Сирии, проживающих на территории, подконтрольной вооруженной оппозиции. Если бы удалось убедить в этом международное сообщество, легитимное правительство Сирии оказалось бы вне закона, а с теми, кто вне закона, можно поступать как угодно – развязать войну, развернуть военную интервенцию, в том числе без согласования с Советом безопасности ООН.

Аналогичные задачи решает и «дело Скрипаля». Россия обвиняется в применении оружия массового уничтожения, после чего США и Великобритания настаивают на признании международным сообществом нелегитимными прошедшие в стране выборы и, как следствие, – избранного Президента России. А поскольку

с российской стороны нет легитимных субъектов, с которыми можно вести диалог, блокируется использование Россией права вето в Совбезе ООН.

– **От отравления бывшего полковника ГРУ непонятным веществом до обвинений в использовании Россией оружия массового уничтожения большой путь. Каков был механизм проведения этой операции?**

– Сценарий операции разрабатывался в США, американцы, как это уже бывало не раз, использовали британцев для совершения грязной работы. Механизм реализации хорошо известен – это оперативная комбинация, имеющая свое название – игра с пошаговым повышением ставок. В «деле Скрипаля» – 4-шаговая: один за другим производятся четыре вброса, разделенных периодами экспозиции. При этом на каждом новом шаге идет повышение ставок – растут как статус делающих заявления субъектов, так и степень накала этих заявлений.

Бывший сотрудник ГРУ Сергей Скрипаль и его дочь в этой пьесе исполняли роли статистов. И в комбинацию были вовлечены исключительно потому, что Скрипаль идеально подходил на эту роль – организаторам нужен был субъект, к которому власти России могли иметь личные счеты: перебежчик, отбывший только часть наказания и обмененный на дипломатов. В принципе, на его месте мог быть любой другой, в Лондоне и его пригородах личностей с похожими биографиями проживает великое множество.

4 шага

– **Каким был первый шаг операции?**

– В не очень крупных британских средствах массовой информации (тех, что именуется «местной прессой») появилась информация о том, что в Солсбери, пригороде Лондона, на территории торгового центра в результате несчастного случая пострадали два человека. Что именно с ними случилось, неизвестно, но, возможно, это было отравление. Если отравление, то чем именно отравились, тоже неизвестно. Кто виноват? Никто, поскольку это несчастный случай, требующий отдельного разбирательства.

В прессе начинается широкое обсуждение инцидента. Новости, связанные с обнаружением пострадавших в Солсбери, выходят в топ новостных лент, привлекая все больше внимания.

При этом следует отметить несколько обстоятельств. Британские журналисты подозрительно быстро оказываются на месте происшествия – как будто заранее ждут за углом. Они обнаруживают двух пострадавших, которым службы пытаются оказать экстренную помощь, вокруг же множество следов применения газа, которые просто невозможно не заметить. Неправы те, кто говорит, что это свидетельства грязной и непрофессиональной работы. Уверен, она была сделана именно профессионалами, которые специально оставляли множество следов для того, чтобы признаки отравления неким веществом были заметны даже



неподготовленным журналистам, плохо знающим методы работы спецслужб.

На пике обсуждения инцидента в Солсбери был сделан второй шаг оперативной комбинации. Официальный представитель Секретной разведывательной службы МИД Великобритании (МИ-6) рассказал о пострадавших. Скрипаль был назван бывшим сотрудником ГРУ, многое сделавшим для обеспечения безопасности Великобритании, раскрытым российскими спецслужбами, осужденным и обменным на арестованных ФБР нелегалов. Этим заявлением были расставлены маркеры, указывающие на возможную причастность России к случившемуся.

По поводу вещества, которым был отравлен Скрипаль, было заявлено, что это боевое отравляющее вещество, известное под названием «Новичок». При этом представитель МИ-6 был уверен, что это именно «Новичок», задолго до того, как была проведена экспертиза образцов. Что же касается самого вещества, то официальный представитель МИ-6 пояснил, что «Новичок» стоял на вооружении Советской армии, а его запасы после распада СССР оставались на территории России. То есть подчеркивалось, что вещество, которым мог быть отравлен Скрипаль, имеет российский происхождение.

Ставки повысились в первый раз: некий яд «эволюционировал» до токсичного боевого отравляющего вещества, пострадавший – до платного агента британской разведки, предположения журналистов сменились речью официального представителя МИ-6, и, наконец, впервые было указано, что Россия может иметь косвенное отношение к делу.

– Во второй раз ставки повышала уже премьер-министр Великобритании Тереза Мэй?

– Как только интерес к теме, и не только в британских, но и в европейских СМИ, достиг максимума, последовало заявление госпожи Мэй, которая говорила уже не об отравлении боевым веществом, а о совершении химической атаки, во время которой погибли британские граждане, являющиеся частью всего

британского общества. И атаку эту, предположила Мэй, совершила Россия, объяснив выдвижение нашей стране ультиматума.

Обратите внимание, двое пострадавших превратились в часть британского общества, а «боевое отравляющее вещество» – в «химическую атаку», которая встает в один ряд с химической атакой 1995 года (секта «Аум Синрике» применила зарин в Токийском метро) и атаками, в которых обвиняли Саддама Хусейна. Предположения официального представителя МИ-6 о возможной причастности России к случившемуся в Солсбери сменились риторикой Терезы Мэй о причастности России – уже не в вопросительной, а утвердительной тональности.

Четвертый шаг был сделан на заседании Совета безопасности ООН, созванного Великобританией в связи с «делом Скрипаля». Его предполагалось сделать закрытым, но Россия настояла на открытом характере мероприятия. Поводом же стала, по мнению британской стороны, военная агрессия в отношении Великобритании и ее народа, совершенная, как заявил официальный представитель этой страны, Россией, применившей оружие массового поражения.

Если Тереза Мэй выступает от имени партии и кабинета министров, то официальный представитель Великобритании в Совбезе ООН – уже от всей нации. Химическая атака «выросла» до преступления против человечества. Обычно такого рода обвинения предшествуют объявлению войны, что мы видели на примере Ирака.

Подведем итог: за короткое время несчастный случай в Солсбери «эволюционировал» до применения Россией оружия массового уничтожения, обсуждаемого на Совете безопасности ООН. Было сформировано мнение, и западное сообщество этому мнению поверило.

Война по новым правилам

– Поверило или сделало вид, что поверило?

– Так или иначе, но общественное мнение сформировалось, и далеко не в пользу России. Разумеется, в каждой стране есть

далеко не глупая политическая элита, которую такими комбинациями не проведешь. Но Великобритания и стоящие за ее спиной США добились главного – если в самом начале «дела Скрипаля» общественность ждала неопровержимых доказательств, о которых говорила и которые обещала предоставить Тереза Мэй, то сегодня этих доказательств никто не ждет. Западному обществу предложили поверить – и оно поверило, а вера, как известно, в доказательствах не нуждается.

Это признак очень высокой эффективности проведенной операции: если кто-то и продолжит требовать доказательства, внимания на это просто не обратят. А если кто-то и не верит, то ему в создавшейся ситуации выгодно делать вид, что он верит, – таковы условия коллективной игры, которую ведет Запад против России.

– Стоит ли, на ваш взгляд, ждать пятого шага, и если стоит, то когда?

– Разумеется, он последует, так же, как шестой и седьмой... Повышение ставок почти достигло своего предела, и теперь Великобритания и США тратят колоссальные усилия для создания именно коллективного мнения. Помните, у Булгакова, в фильме «Иван Васильевич меняет профессию»: «Я на вас жалобу подам! Коллективную!».

Призывы Великобритании к высылке российских дипломатов – это попытки консолидации, конечным итогом которых может стать создание широкой коалиции. Она позволит проводить нужные резолюции в ПАСЕ, разыгрывать комбинации на полях Совбеза ООН. Дальнейшее развитие ситуации пойдет по классической схеме: Россию будут пошагово дожимать со всех сторон. Действий и заявлений следует ожидать совсем скоро – впереди инаугурация избранного Президента России, назначение премьера, формирование нового состава правительства, чемпионат мира по футболу – 2018.

– Сегодня многие в России признаются, что живут в предчувствии большой войны, которая может стать результатом политических маневров. Разделяете ли вы эти опасения?

– Я уверен, что до войны в ее горячей фазе очень и очень далеко. И не только потому, что резервы для обострения отношений России и Запада не исчерпаны, а потому что современные войны ведутся так, что противники всячески стараются избежать открытых лобовых столкновений. Они предпочитают воевать на территориях третьих стран, используют для этого ассоциированные с ними парамилитарные формирования – обмениваются ударами с помощью частных военных компаний, всевозможных ополченцев и т.д., и лишь когда этого ресурса перестает хватать, отправляют в бой регулярные части.

В любом случае, если дело идет к серьезному конфликту, он начнется не с открытого лобового столкновения. Поэтому в первую очередь стоит ожидать столкновений на территории бывшего СССР, в зонах исключительного влияния России или там, где есть наши интересы, например, на Ближнем Востоке, что мы сейчас и видим.

Что нас ждет в конечном итоге, спрогнозировать чрезвычайно сложно. Устранение России из системы международных отношений и ее изоляция? Да, возможно. Игра на повышение ставок перед началом переговоров с Россией по поводу сфер влияния, чтобы войти в переговоры на максимально выгодных позициях? Возможен и этот сценарий. В любом случае ситуация очень рискованная и пока не имеет тенденций к улучшению.

Без инициативы

– Почему, на ваш взгляд?

– Самое в этой ситуации обидное и печальное – что с российской стороны наблюдается абсолютная пассивность, отсутствует тактика наступательных действий. У нас, к сожалению, нет тех, кто способен проявить активность в отражении такого рода

информационных атак. В ответ на решимость Великобритании и США поднимать ставки, делая новые ходы, представители российских ведомств демонстрируют неуверенность, постоянно колеблются, делать им что-то или нет. Питают вредные иллюзии, что проблема рассосется сама собой.

А она точно не рассосется. Общее правило в международных отношениях – добывать тех, кто слаб. Это не дворовая драка, в которой упавшего могут и пожалеть, здесь все устроено жестоко и цинично: поверженного догонят, повалят и добьют.

– Какова природа этой пассивности? Что это – надежда на Путина, который что-нибудь придумает и разрешит ситуацию?

– Ведомства представляют чиновники, реакция которых на любой начальственный окрик всегда одна и та же: виноват, исправлюсь! По сути, в этом же стиле отвечал российский постпред Василий Небензя на заседании Совбеза ООН, когда Россию нагло и по-хамски обвиняли в применении оружия массового уничтожения. Мы, дескать, обеспокоены и возмущены, не позволим говорить с Россией ультиматумами...

Но с Россией уже давно говорят языком ультиматумов.

А в ответах Небензи не было даже намека на наступательную позицию, представители страны не могут перейти в контратаку, даже попыток не делают. Это – с одной стороны.

С другой же, действительно, существует надежда на Владимира Путина. И эта надежда уже не раз приводила к тому, что даже слабые информационные атаки проходили, словно нож сквозь масло, через барьеры, которые выстраивала российская система. И в результате отбивать их приходилось лично президенту, хотя при нормальной организации работы этим должны заниматься его подчиненные, причем невысокого ранга. Огромный государственный аппарат не способен защитить от простейших информационных вбросов, и руководству страны приходится – как командирам полков в 41-м – лично идти в бой с автоматом наперевес.

– Чиновники не умеют или не хотят отражать информационные атаки?

– Посмотрите на истории с аргентинским кокаином, с так называемым «кремлевским докладом», на то же «дело Скрипаля»... У чиновников, которые обязаны отражать информационные атаки, отсутствует инициатива, они боятся ее проявить. Потому что знают старое правило: если ничего не делать – выговор (как говорили раньше, «выговор – не приговор, с ним можно жить»), а если что-то сделать и ошибиться – прощайте насиженные места и привилегии, здравствуй работа в народном хозяйстве по охране кукурузы. Они думают, делать что-то или не делать, в то время как действовать, отражая информационные атаки, нужно мгновенно и, что важно, имея право на ошибку.

В конце концов, в России просто отсутствует система, которая могла бы отражать информационные атаки. В США она есть – при разработке операций Госдепартамент работает в связке с разведкой. У нас же, когда что-то происходит, разные конкурирующие между собой ведомства сумбурно и наперегонки делают заявления, порой друг другу противоречащие: ответом на системные атаки является сумбур.

Анализ ситуации позволяет сделать вывод: нужно не существующую систему менять, не пытаться лить вино в старые мехи, придумывая новые функции для уже существующих ведомств, а создавать абсолютно новую систему противодействия операциям информационной войны – имеющую карт-бланш на реакцию на любые информационные атаки и позволяющую защищать интересы страны в новых для нее внешнеполитических условиях.

АКСИОН
wellness



Твой образ жизни!

За более чем полувековую историю физкультурно-оздоровительный комплекс «Аксион Wellness» заслужил любовь и признание горожан. Пропагандируя концепцию здорового образа жизни, философию духовного и физического благополучия человека, он является популярным местом для занятий спортом и активного отдыха жителей города Ижевска.

Сегодня один из крупнейших спортивных клубов активно развивается в соответствии с мировыми тенденциями в области оснащения спорткомплекса, организации комфортных условий для занятий, создания тренировочных программ. В 2018 году ФОК подготовил жителям Ижевска приятный сюрприз: 1 февраля открыл свои двери обновленный тренажерный зал, общая площадь которого составила 800 кв. м. В нем созданы прекрасные условия для достижения наилучших физических результатов. Оборудована зона татами для занятий различными видами единоборств, установлен новый помост для тяжелоатлетов, обеспечивающий безопасность спортсмена во время тренировки. Выделена отдельная закрытая зона кардиотренажеров, которая представлена 9 беговыми дорожками, 6 эллипсоидами, 2 степперами, 4 велотренажерами. Линейка силовых тренажеров состоит из 19 скамеек и 3 стоек. Она представлена богатым разнообразием снарядов, широким гантельным рядом и профессиональными грифами. Для максимального комфорта и удобства посетителей установлены современные системы освещения, вентиляции и кондиционирования, которые регулируют влажность и поддерживают определенный

температурный режим в помещении. Постелено специальное напольное покрытие регупол, обладающее отличными техническими и эксплуатационными характеристиками.

Кроме того, к услугам спортсменов фитнес-бар, кабинеты массажа, аппаратной фитнес-диагностики, где можно получить заключение врача о состоянии здоровья и рекомендации по физическим нагрузкам, формату тренировок. Функционирует мини-зал для проведения персональных занятий под руководством опытного тренера, который разработает индивидуальную программу с учетом уровня физической подготовки клиента, особенностей организма и личных пожеланий. Он будет полностью контролировать весь процесс, начиная от планирования графика тренировок и заканчивая рекомендациями по питанию и режиму дня. Также у посетителей есть возможность отдохнуть и восстановить силы в финской сауне, хаммаме, спа-бассейне, солярии.

Занятия проводятся высококвалифицированными тренерами, большинство из которых имеют высшее спортивное образование, являются мастерами и кандидатами в мастера спорта, победителями различных спортивных соревнований.

Приглашаем жителей Ижевска и Удмуртии для активного отдыха, занятий спортом, участия и проведения соревнований, спортивных праздников. «Аксион Wellness» рад приветствовать своих посетителей каждый день!

ул. К. Маркса, 219 В, тел. 908-108

www.axionsport.ru
vk.com/csaxion





**Воткинский
Завод**

Заводской образ жизни

«Многие говорят, что и так ничего не успевают, поэтому не могут найти время на спорт.

А я думаю, что физические занятия, наоборот, помогают справиться с большим количеством дел», – говорит инженер-инспектор отдела технического контроля АО «Воткинский завод» Светлана Владимировна Коркина.

В этом году она победила на первенстве завода по настольному теннису.



Светлана Владимировна Коркина со своей спортивной семьей.

Марафон Светланы Коркиной

В жизни героини спорт играет важную роль. Юная Светлана даже хотела заниматься им профессионально. Но все же по маминскому совету поступила в Воткинский филиал ИжГТУ. Там, будучи студенткой последнего курса, встретила свою вторую половину.

– Познакомилась с будущим мужем Андреем, когда писала диплом, – рассказывает Светлана. – Он учился на вечернем отделении и уже работал на заводе, на станке с программным управлением, поэтому пришла к нему посоветоваться. Он проконсультировал, мы разговорились, и оказалось, что Андрей, так же, как и я, с детства занимается спортом. В общем, нашли друг друга.

Жалеть о том, что работа никак не связана со спортом, начинающему контролеру не пришлось. На заводе постоянно проводились разные соревнования, в том числе и по любимому настольному теннису.

– Когда предлагали поучаствовать в состязаниях, с удовольствием соглашалась, – вспоминает моя собеседница, – и на лыжах ходила, и в волейбол, и в баскетбол играла. А на теннис шла с особой радостью, потому что со школы им занималась. В прошлом году, когда только вышла из декретного отпуска, мне предложили выступить

в Москве на Спартакиаде корпорации «Роскосмос» в турнире по настольному теннису. После двухлетнего перерыва немного сомневалась в своих силах, но все же стала тренироваться.

Команда заводских теннисистов заняла тогда третье место среди спортсменов, приехавших со всей России.

– Интересно было не только соревноваться, но и общаться, в том числе на спортивные темы, – делится Светлана. – Когда я рассказала, что у нас есть ОПК с отличным спортивным залом, все были удивлены. Оказалось, что ни на одном предприятии нет такого комплекса, как у нас на заводе. Многие тренируются в арендованных помещениях. Так что мы просто счастливички.

В декабре 2017 года на Спартакиаде трудовых коллективов наша команда показала второй результат.

– Главное, когда ты ведешь активный образ жизни, даже чувствуешь себя по-другому, – отмечает моя собеседница, – поэтому с 1 мая начинаю выходить на утренние пробежки. После 30-минутной зарядки словно на крыльях летаю до самого обеда. А в перерыв – спортивную сумку на плечо и в ОПК. Позанимаюсь и с новыми силами за работу.

Комплекс XXI века

История семьи Коркиных – это только одна из многих, наглядно иллюстрирующих насыщенную жизнь предприятия. «Каждый рубль, вложенный в развитие непромышленной сферы, приносит 10 рублей дохода», – считает генеральный директор Воткинского завода **Виктор Григорьевич Толмачев**. И жизнь неизменно подтверждает эту мысль. Внимание к социальным вопросам откликается ростом производительности труда и качества продукции.

В прошлом году исполнилось 40 лет со дня открытия на заводе собственного санатория-профилактория. Сотни заводчан ежегодно поправляют там здоровье. Однако руководство предприятия основной упор все же делает на профилактике, на популяризации здорового образа жизни.

В этом плане настоящим прорывом стало открытие в 2014 году собственного оздоровительно-профилактического комплекса (ОПК). О результатах первых лет его работы мы поговорили с начальником, **Игорем Альбертовичем Семеновым**.

– Можете сказать, сколько человек занимается в ОПК регулярно?



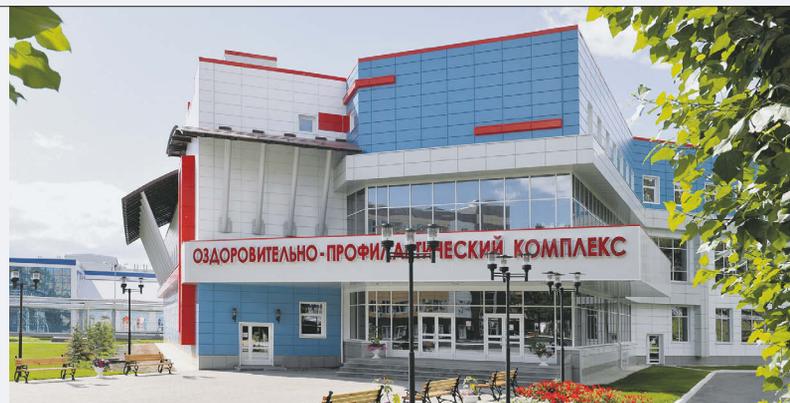
Заводские теннисисты на Спартакиаде Роскосмоса второй год подряд стали третьими.



Спортивный праздник «Папа, мама, я – заводская семья» – это 24 семьи, полные трибуны горячих болельщиков и море позитива.

Общая площадь помещений оздоровительно-профилактического комплекса – 4883 м². В него входит:

- медицинский блок площадью 409 м²;
- универсальный игровой зал площадью 982 м² с телескопической трибуной на 284 места;
- тренажерный зал площадью 335 м² с 51 тренажером;
- два зала для занятий аэробикой и пилатесом площадью по 130 м² на 25 человек каждый;
- 4 игровые раздевалки на 60 мест и раздевалки для занимающихся на 160 мест;
- гардероб для посетителей на 280 мест;
- спортивное кафе, музыкальная студия, комната Совета молодежи.



– В 2017 году мы зафиксировали более 72 тысяч посещений. С успехом прошли веселые спортивные игры «Мама, папа, я – заводская семья». В каждом виде масштабных соревнований по мини-футболу, волейболу, баскетболу, теннису принимало участие до 50 команд. В рамках третьей спартакиады, посвященной открытию комплекса, прошли состязания по тяжелой атлетике, шахматам, шашкам, дартсу, спортивному ориентированию.

– **Вы не сказали о хоккее, плавании, лыжах, боулинге...**

– Да, профсоюзная организация и Совет молодежи проводят эти соревнования вне стен ОПК. В соревнованиях по боулингу в этом году выступали 496 человек, на лыжные старты вышли более 200 спортсменов, в хоккее состязались 16 команд. Заводчане очень спортивные люди. У них есть желание и возможности вести здоровый образ жизни.

– **У вас в фойе выставлено много разных кубков. Назовите несколько спортивных достижений.**

– Волейбольная команда Воткинского завода привезла «золото» с чемпионата Роскосмоса. Футболисты заняли первое место в Воткинске. В городской Эстафете мира наши легкоатлеты опередили 11 команд, став вторыми. Девушки-волейболистки впервые в новейшей истории завоевали «золото» городской спартакиады трудовых коллективов. Стали победителями турнира и заводские мужчины-волейболисты.

Кроме того, в прошлом году в Воткинске прошел первый турнир по триатлону «Титан». Триатлон – это очень сложная дисциплина, в которой участники состязаются в плавании на открытой воде, велогонках и беге. Заводская команда в корпоративной эстафете стала третьей. На олимпийской дистанции заняли второе и третье места. В своих возрастных группах победили **Алексей Вольхин** и **Олег Щербаков**. А **Сергей Баталов** одержал победу в этой же дисциплине на первых любительских играх, которые прошли уже в этом году в Ижевске.

– **Заводская Эстафета мира, посвященная Дню Победы, собрала в прошлом году 46 команд, на старт вышли 368 спортсменов. Но даже такие рекорды, наверное, не главное. Можно ли оценить, как сказались работа комплекса на здоровье заводчан?**

– По оценке специалистов, заболеваемость на заводе за время работы ОПК снизилась на 12,7%.

– **В комплексе расположены не только спортивные залы, но и большой медицинский блок, где проводятся профосмотры. Что дает их организация на территории предприятия?**

– Потери рабочего времени на профосмотр сократились в четыре раза. А приобретение диагностической аппаратуры высокого класса позволило выполнять медицинские исследования более качественно. Теперь здесь работает аппарат УЗИ-диагностики для проведения маммографии.

– **Комплекс сегодня стал не только спортивно-оздоровительной площадкой, но и местом творческих встреч, интеллектуальных боев. В большом зале проводится открытие Дней технического творчества молодежи Воткинского завода. Участие в реализации таких проектов развития кадрового потенциала, наверное, самая серьезная функция комплекса?**

В 2017 году на компенсацию заводчанам стоимости путевок в санаторий-профилакторий было направлено **65 млн руб.**; на содержание оздоровительно-профилактического комплекса – **26,6 млн руб.**; на содержание базы отдыха – **35 млн руб.**; на проведение культурно-массовых и спортивных мероприятий – **8 млн руб.**



Награждение победителей Дней технического творчества. С генеральным директором – обладатели трех первых мест в конкурсе среди сварщиков.

– В принципе, само строительство ОПК на территории предприятия – это проект, направленный на развитие кадрового потенциала. Конечно, комплекс охотно посещают заводчане разных возрастов, но все же его смело можно назвать инвестицией в молодежь, в будущее Воткинского завода.

– **Как вы оцениваете наш оздоровительный центр в сравнении с аналогичными на других предприятиях?**

– Наш комплекс – единственный в своем роде. Во всяком случае, заместитель министра обороны России, генерал армии **Юрий Иванович Борисов**, который осмотрел наш комплекс во время визита на завод в 2016 году, сказал, что бывал на многих предприятиях, но такого комплекса нигде не видел.



Эстафета мира, посвященная Дню Победы, с каждым годом собирает все больше участников.



«Динамо» за здоровое будущее

Федеральный проект «Здоровое будущее» партии «Единая Россия» с 2018 года стал одним из центральных в республиканской повестке дня. Сергей Смирнов, руководитель Администрации Главы и Правительства УР, представил региональную концепцию реализации дорожной карты, объединившей в себе более семисот мероприятий по нескольким важнейшим векторам, в том числе по проекту «Здоровье – детям», масштабной профилактической и воспитательной работе среди молодежи.



Работая на опережение, УРО ОГО ВФСО «Динамо» с 2017 года активизировала свою деятельность в этом направлении, увеличив количество мероприятий по гражданско-патриотическому воспитанию детей, вовлекая молодежь в спортивные мероприятия и пропаганду здорового образа жизни.

Самый широкий охват – у «Динамо»

На сегодня в Удмуртии насчитывается более 1,5 тысячи образовательных организаций, более 340 тысяч воспитанников, учащихся и студентов, но ни у одной из них нет такого широкого охвата детской аудитории, как у «Динамо» Удмуртии. Только в 2017 году обществом было проведено 105 мероприятий спортивной, образовательной, воспитательной и профилактической направленности, в которых приняло участие свыше 11 500 детей и подростков. Значительная часть из этих мероприятий была организована в сотрудничестве с Фондом поддержки детских программ Общества «Динамо», выделившим на эти цели свыше 500 тысяч рублей.

В марте УРО ОГО ВФСО «Динамо», совместно с РФСО «Федерация Восточного боевого единоборства Удмуртской Республики», открыли новый зал восточных боевых единоборств, одно из основных направлений его работы – дети и подростки.

«Детям Удмуртии – спортивное будущее»

«Динамо» Удмуртии также выступило партнером РФСО «Федерация ВБЕ УР» по проекту «Детям Удмуртии – спортивное будущее», представленному

в 2018 году на соискание гранта Президента Российской Федерации. В случае победы Федерация ВБЕ и Общество «Динамо» в Удмуртии получат возможность проводить мероприятия с детьми на принципиально новом уровне. При этом количество участников только официальных спартакиадных мероприятий в 2018 году увеличится до 5710 человек, а к 2023 году – до 7 тысяч. Улучшится качество инвентаря, участники состязаний будут обеспечены спортивной экипировкой, появится принципиально новое оборудование (в том числе габаритные надувные полосы препятствий, интерактивный тир, современные снаряды для подготовки к выполнению норм ГТО). Все приобретенное оборудование будет использоваться спортивными общественными организациями на безвозмездной основе.

Ключевые факторы успеха

В «Динамо» Удмуртии разработана уникальная программа повышения квалификации тренерского и инспекторского состава. Во время внутрикорпоративного обучения на семинарах индивидуально более опытные тренеры делятся своим опытом с молодыми. Для повышения квалификации сотрудники «Динамо» Удмуртии обучаются на специальных курсах, проводимых Российским международным олимпийским университетом, при поддержке Министерства спорта РФ, Центральным советом Общества «Динамо».

Показателями эффективности являются рейтинговые места среди других региональных организаций ВСФО «Динамо» и количество вовлеченных спортивных коллективов. По этим цифрам также наблюдается положительная

динамика – пять побед подряд на всероссийских спартакиадах Общества «Динамо» в 2013-2017 гг. (во 2-й группе участников), две одержанные победы в комплексном зачете на Всероссийской детской спартакиаде общества и увеличение до 38 коллективов-участников в 2017 году на Спартакиаде «Юный динамовец».

Продолжается активное сотрудничество со спортивными федерациями в вопросах организации работы динамовских физкультурно-спортивных секций и клубов, развитии детско-юношеского спорта и реализации программы ВФСК ГТО.

В рамках гражданско-патриотического воспитания детей и активизации их участия в спортивных мероприятиях большое внимание уделяется работе с детьми, попавшими в трудную жизненную ситуацию. В 2017 году для них проведены 25 мероприятий с общим охватом в 3470 человек. Также были осуществлены выезды в детские коллективы, подшефные УРО ОГО ВФСО «Динамо», передан спортивный инвентарь для занятий спортом и организованы встречи их воспитанников с ведущими спортсменами Удмуртии, заслуженными ветеранами Общества «Динамо» и сотрудниками органов безопасности и правопорядка.

Опыт «Динамо» Удмуртии может быть распространен среди других физкультурно-спортивных организаций, спортивных школ на территории республики. При необходимости еще большего увеличения охвата у «Динамо» Удмуртии имеются все требуемые компетенции и ресурсы. Хочется заверить, что работа с подрастающим поколением идет и будет идти в лучших традициях «Динамо».

**Помню о прошлом,
верю в будущее!**



98.5FM
Радио «Звезда»

Новости и информация

- 40 выпусков новостей ежедневно
- дайджест новостей дня
- информационно-аналитическая программа «Давайте разберемся»

Музыка

- музыкальные композиции 70-х – 90-х годов



Литературное вещание

- Исторические романы
- Фронтовые повести
- Биографии значимых исторических личностей
- Воспоминания ученых, путешественников



Познавательные программы

- Более 30 тематических циклов
- Более 5 000 выпусков
- Особая сценарная форма для каждого цикла
- Уникальные ведущие для каждого цикла



16+

Размещение рекламы в Ижевске по тел. 77-01-17

Как территории строить отношения с инвестором и быть привлекательной для инвестиций

Оценивая привлекательность территории, инвестор последовательно рассматривает несколько показателей, сгруппированных в три блока. Каждый из них имеет свою специфику, но окончательное решение принимается, когда проясняется позиция администрации. Выигрывают здесь те главы городов и районов, которые ориентированы на информационную открытость и позитивную коммуникацию с бизнесом. О критериях, которыми руководствуется инвестор, мы поговорили с Андреем Крыловым, экспертом по развитию инвестиционной привлекательности территорий, управлению проектами, маркетингу и брендингу регионов и муниципальных образований.

– Андрей Владимирович, предлагаем сразу конкретизировать предмет обсуждения. Поговорим не о регионах и столицах, а о моногородах, для которых вопрос привлечения внешних инвестиций носит не гипотетический характер, а является критически важным. Почему моногородам так сложно найти инвестора?

– Коренное отличие моногородов от других территорий – это зависимость от одного-двух предприятий, на которых работает большая часть трудоспособного населения. Экономика таких предприятий часто находится не в лучшем состоянии. Причины могут быть разными – они либо работают на затухающем рынке, либо находятся внизу кривой своего жизненного цикла, либо есть проблемы в управлении и продвижении на рынке.

Структура экономики моногорода по причине зависимости от одного предприятия тоже имеет некую деформацию, например, специализацию трудоспособного населения. В городе учат только одной специальности или в основном по ней, все стремятся попасть на градообразующее предприятие – от этого получается деформация трудового ресурса. И новому инвестору с другого рынка сложно зайти, потому что нет соответствующих профессиональных компетенций в его области.

Когда градообразующее предприятие чувствует себя хуже, уровень жизни в городе падает. А раз доходы населения низкие, то и малый бизнес, который обслуживает его спрос, начинает чахнуть. Бюджет у муниципалитета мал, городская среда ухудшается. Начинает уезжать более молодое и активное население, которое представляет собой потенциал города и которое нужно беречь и удерживать. Соответственно, население быстро стареет, причем неестественным образом, за счет оттока. Уровень жизни снижается, инфраструктура продолжает ветшеть, развивается депрессивное настроение. Такова типичная пессимистическая схема развития моногорода.

И в этом смысле что важно делать? Развивать бизнес-проекты и бизнес-среду, делать так, чтобы бизнесу было интересно вкладывать в них, привлекать инвесторов. Попросту говоря, нужно найти новых хозяев, которые создадут новые производства. Такие инвесторы могут быть привлечены имеющимися ресурсами, например, в логистике, сырье, рынках сбыта, а также другими конкурентными преимуществами территории. Но им нужны и другие

критерии. Эти показатели, в моем представлении, можно разделить на три больших блока, расположив их в той последовательности, в которой инвестор принимает решение.

– Опишите их, пожалуйста.

– **Первый блок** – базовые критерии: безопасность, прибыль и репутация, предпочтения. Если по этим показателям территория не проходит, то вероятность инвестиций стремится к нулю и второй блок факторов инвестором уже не рассматривается.

Второй блок – необходимые ресурсы и инфраструктура на территории. Что такое инфраструктура? Это транспортная привязка территории, наличие транспортных путей, их виды и качество, это и система коммуникаций в более широком смысле, например IT. Необходимые ресурсы – это и трудовые ресурсы, и ресурсно-сырьевая, и топливная обеспеченность региона, и доступность энергоносителей и т.п.

Третий блок – партнерская позиция администрации. Это, прежде всего, реальные шаги и действия администрации в этом направлении, наличие необходимой нормативно-правовой базы.

Модель «Инвествыбор на территории», воронка критериев принятия решения инвестором



Дальнейшая совместная работа над инвестпроектом



Андрей Крылов,

эксперт по развитию инвестиционной привлекательности, управлению проектами, маркетингу и брендингу территорий, эксперт Практической академии муниципальных и государственных служащих ОПОРЫ России и Национальной премии «Бизнес-Успех», управляющий партнер содружества Living Eyes Consulting, преподаватель РАНХиГС при Президенте Российской Федерации и Института при ТПП РФ, автор более 90 публикаций, разработчик более 100 брендов, автор брошюры «Инвестиционный климат, бизнес-среда и их развитие для регионов и муниципальных образований» и соответствующего курса.

– Почему все начинается с безопасности?

– Задача инвестора – получить на одной территории больше прибыли, чем на другой. Соответственно, финансово эта территория должна быть более привлекательной, например, за счет налоговых преференций. Инвестор хочет получить такую прибыль, которая будет больше, чем вложение в депозит, и при этом не подвергать свои деньги опасности, как в какой-то высокорисковой финансовой пирамиде или криптовалюте. И естественно, там не должно быть таких рисков, как угроза потери бизнеса или угроза жизни и здоровью. Понятно, что определенные угрозы есть везде, и безопасность относительна. Но территория

должна быть дружелюбной, а администрация – клиентоориентированной. В понятие безопасности входит еще и наличие открытых информационных ресурсов: если появилась необходимость что-то узнать, можно позвонить, и с тобой поделятся; в информационном поле и в СМИ присутствует информация, что между администрацией и бизнесом больше сотрудничества, чем конфронтации. Это отчасти уже партнерская позиция, но все-таки это про безопасность, про то, что территориальная стратегия администрации понятна, правила игры прозрачны, законы будут действовать, даже если сменится глава администрации. Здесь важна еще и независимость судебной системы – это такой запасной, альтернативный вариант, но его наличие действительно работает. То есть безопасность – это предсказуемость и последовательность.

К базовым свойствам относится и репутация, которая формируется как по реальным отзывам, так и по слухам. Сегодня в большей степени идет ориентация на социальные сети, на интернет-пространство, где можно промониторить новости, и ты легко знаешь, что в этом городе говорят о его главе, администрации. Но можно связаться с другими инвесторами и спросить их мнение – это тоже несложно.

Инвесторы также оценивают – естественно, по неофициальной информации – долю коррупционных составляющих, неформальных платежей. Она все равно в той или иной степени присутствует, но вопрос в степени. Если она выше, чем 40 или даже

30 процентов, то инвестор это принимает в расчет как фактор, увеличивающий риск и снижающий инвестиционную привлекательность. Есть рейтинги, которые оценивают степень коррупции в тех или иных регионах. Есть вторичная коммуникация, са-рафанное радио и так далее. Само собой, инвестиции могут быть и изнутри территории, тогда делаем поправку на внутренние коммуникации.

– Допустим, собрав всю информацию, инвестор поставит галочки напротив безопасности и репутации. Но вот про его прибыль в новостях-то не будет ни слова. Как быть?

– Прибыль зависит от затрат. Если они ниже за счет хорошей инфраструктуры, наличия квалифицированных кадров

по доступной стоимости, низкой коррупционной составляющей и т.п., то шансов на инвестиции у территории больше. Инвестор считает финансовую модель бизнес-проекта. У администрации, в свою очередь, есть возможность информировать, размещая нужную информацию на разных площадках – на портале для инвесторов, в буклете, на мероприятиях и т.д. Желательно, чтобы там были приведены данные по приоритетам (какие могут быть размещены производства), какие энергетические мощности в наличии, как устроены подъездные пути и их качество, какова налоговая и тарифная политика и прочее. И это то, что, с одной стороны, говорит о втором блоке – инфраструктурном, а с другой стороны – это репутация, само отношение и подход администрации к инвестору, то, как администрация взаимодействует

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ТЕРРИТОРИИ

«ТВЕРДЫЕ» (ЖЕСТКИЕ) ФАКТОРЫ, НЕ ИЗМЕНЯЕМЫЕ ИЛИ МАЛО ИЗМЕНЯЕМЫЕ	«МЯГКИЕ», ИЗМЕНЯЕМЫЕ ФАКТОРЫ
ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ТЕРРИТОРИИ	МЕДЛЕННО ИЗМЕНЯЕМЫЕ
<p>Инфраструктурные факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – транспортный: виды доступного транспорта, транспортная удаленность, транспортные издержки, протяженность дорог и т.п.; – обеспеченность энергоносителями по доступным ценам (электро-, газо-, теплоснабжение, их стабильность); – телекоммуникации: виды связи, их качество и стабильность; – система сбора, удаления отходов, очистки; – научно-техническая база. 	<p>Факторы общего характера:</p> <ul style="list-style-type: none"> – наличие вузов и развитость науки; – готовность к содействию со стороны органов местной власти; – заинтересованность администрации региона в прямых иностранных инвестициях; – управление ожиданиями инвесторов; – успешный опыт реализации инвестиционных проектов; – степень коррупции; – уровень соблюдения прав человека, независимость суда, правовая среда; – административный процесс.
<p>Производственные и ресурсно-сырьевые факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – наличие/доступность сырья и природных ресурсов; – наличие и освоенность земельных участков, необходимых для создания/развития производства; – транзакционные издержки; – уровень цен и арендной платы на недвижимость; – рынок труда (наличие достаточных трудовых ресурсов соответствующей квалификации, инженерно-технические компетенции рабочей силы, стоимость рабочей силы); – доступность капитала, сеть финансовых институтов. 	<p>Факторы «околопроизводственного» характера:</p> <ul style="list-style-type: none"> – общий предпринимательский климат на территории; – инновационная и/или предпринимательская среда;
<p>Рыночные и потребительские факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – покупательная способность на территории; – близость/доступность основных рынков сбыта и закупок, их объем; – прозрачность рынков и «правил игры»; – уровень конкуренции на рынке; – уровень административных барьеров. 	<p>Факторы «личного» (субъективного) характера:</p> <ul style="list-style-type: none"> – наличие и качество жилья; – комфортная и благоустроенная среда; – медицинское обслуживание; – возможности образования, досуга, отдыха, развлечений, самореализации и т.п.
Климат и экологическая обстановка	Уровень преступности и коррупции
Меры государственной поддержки	Развитость торговли и сервиса
Уровень федеральных налогов, сборов, льготы по ним	<p>Наиболее быстро изменяемые факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – законодательство в области инвестиций; – политика органов местного самоуправления в отношении инвесторов (партнерская позиция администрации); – меры муниципальной поддержки; – финансовое и налоговое стимулирование.
Иные специальные факторы, например, по отдельным секторам экономики.	

и строит свои отношения с бизнесом, какова ее информационная открытость. То есть администрация должна быть дружественной, а ее информационная политика – обладать тем, что называется высоким юзабилити. В данном случае, если мы на позиции инвестора, мы понимаем, что можно позвонить в администрацию, связаться с главой, встретиться с ним для обсуждения проекта, и все это сделать оперативно. Если это есть, мы чувствуем открытость, действительно деловое партнерское отношение. Преимущества здесь у тех глав городов и районов, которые сами пришли из бизнеса. Они более клиентоориентированы, и они понимают, что власть по факту является сервисом для населения и бизнеса. Сервисом для общества, сервисом для того, чтобы развивался город. Сервисный подход более продуктивен, чем административно-командный, особенно в привлечении инвесторов.

– Многие моногорода теряют привлекательность из-за ограничений, которые налагает транспортная доступность. Это, наоборот, относится уже ко второму блоку, инфраструктурному?

– Да, ко второму блоку в модели «Инвествыбора». Географическое положение и близость рынков сбыта имеют свое значение. На первый взгляд, их нельзя изменить – где город находится, там и находится. С другой стороны, географию можно улучшить за счет работы над повышением качества дорог, созданием быстрых подходов к транзитным магистралям. И в этом смысле инвестор оценивает уже не расстояние, а время, затраченное на его преодоление. Чем лучше дорога, тем ты ближе.

Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность территории, я привожу в брошюре «Инвестиционный климат, бизнес-среда и их развитие для регионов и муниципальных образований». Из них сформированы две группы: «твердые» факторы, не изменяемые или мало изменяемые, и «мягкие», то есть изменяемые, на которые администрации влиять легче.

– Эти критерии характерны для территории в целом, не только для городов?

– Не совсем. С точки зрения географии один город от другого на одной территории может и не слишком отличаться. Но с точки зрения качества дорог, возможности пустить по ним большегрузы эти нюансы уже могут их отличать и имеют значение при инвестиционном выборе. Условно, два города в двухстах километрах от Москвы на разных направлениях занимают разные позиции по доступности – трассы, пробки, загруженность, наличие постов весового контроля, трудовые ресурсы – все это влияет. Как и политика властей по отношению к автомобилям с номерами других регионов – здесь можно привести в пример Татарстан или Ульяновскую область.

– Инвестор выбрал несколько площадок, отвечающих критериям первого блока. Что дальше? У кого больше шансов?

– Дальше он сравнивает их по инфраструктуре. Инфраструктура – это не ресурсы. Во-первых, это кадры – могут ли я получить хороших специалистов, и насколько адекватна их стоимость. В каком они возрасте – выходящего на пенсию старшего поколения недостаточно. Есть ли учебные заведения в городе, которые могут поднять их уровень, подстроить непосредственно под профессию. Возможно ли дуальное образование, могут ли быть созданы центры компетенций. Эти вещи имеют прямое значение, если приходит серьезный крупный инвестор.

Важно, насколько площадки удобно расположены с точки зрения дорог, времени, главное – по отношению к рынкам сбыта. Насколько это все показано на сайте или в буклетах. Инвестор, имеющий несколько площадок на выбор, не всегда поедет смотреть каждую. Вначале он должен получить максимально понятную и лаконично изложенную информацию.

Мой товарищ занимается поддержкой малого и среднего бизнеса в Татарстане, и я попросил сравнить его с другими регионами. Он говорит: «Смотри, насколько удобно в Татарстане подается информация: ты взял в руки буклет или зашел на сайт, и сразу видишь показатели. У любого министра – прямой контакт. Никакой воды в буклетах и на сайтах, а в этом регионе даже телефон начальника отдела не найдешь – ни как он работает, ни фотографии, ни биографии».

– Чиновники стесняются развивать свой личный бренд?

– Дело даже не в этом. Просто нет такой культуры. Во время форсайт-флота, когда мы останавливались в Сарапуле, я обратил внимание на группу людей, которые плыли с нами на теплоходе. Подойти к ним было непросто. Они были замкнуты в своем кругу, и когда я попробовал с ними пообщаться, на меня посмотрели, как на чужака. Чем все и завершилось. Это были люди из правительств нескольких регионов. Насколько я понимаю, они очень легко нашли контакт друг с другом, но не были открытыми для других, и это действительно чувствуется.

– Проявляется закон группы. В каких-то обстоятельствах он очень помогает, а в каких-то мешает. Вот как бы чиновнику подкорректировать...

– Очень легко. Если стоит цель привлечь инвесторов, то ты должен в буквальном и в переносном смысле слова снимать пиджак и вешать его на спинку стула – есть такое психологическое упражнение. Пиджак или стол, за которым сидит или стоит человек, – это некая преграда. И ты должен с ней справиться. Кстати, прекрасный, хороший в этом смысле пример – как новое руководство Удмуртии презентует регион, общается, строит отношения. Сравнивая свои ощущения от мероприятий на «Бизнес-Упехе» в октябре 2017 года со своими более ранними поездками (а бываю я с семинарами в Ижевске с 2006 года), я это хорошо вижу, ощущаю и слышу в отзывах. Что еще можно сказать, первое – у тебя есть посыл построить отношения с другими людьми, ты должен быть коммуникабельным. Базовая вещь, которая должна быть у любого человека, а у чиновника тем более, – это коммуникационная компетенция: умение общаться, строить отношения, знакомиться, идти первым на контакт, искать общее, строить партнерство, если это необходимо. Даже если глава администрации размещает свой мобильный телефон на сайте – к нему уже больше доверия. Вопрос доверия здесь крайне важен, потому что это вопрос денег, а деньги «идут» на доверие.

– А если чиновник не отвечает или не перезванивает, даже зная, кто ему звонит?

– Позитивная коммуникация происходит тогда, когда каждая сторона получает то, что ей необходимо. Город – это жители, но их волю выражает администрация, точнее, конкретные люди в администрации – глава, руководитель экономического блока и прочие, кто должен быть заинтересован в инвесторах. Если они настроены на позитивную коммуникацию, то будут брать трубку или сами звонить и продвигать себя в этом направлении, поскольку понимают, что сначала должен быть простой человеческий контакт. Если он складывается, значит, и рабочий пойдет легче, а если нет, то и рабочего не будет. Основные ресурсы развития территории – это земля с недрами, люди с амбициями и то, что они создали, а также согласованное желаемое общее будущее и качество управления. А оно зависит, прежде всего, от управленческой команды и ее умения работать с инвестором.

Дмитрий Сурнин: «Исполнительская роль – это не то, что я бы хотел видеть во главе Ижевска»



Депутат гордумы Ижевска Дмитрий Сурнин – о роли оппозиции, достижениях оппозиционных фракций, принципах управления городским хозяйством, оценке работы администрации и планах на будущее.

– Дмитрий Николаевич, какой вы видите роль и место в системе городского управления вас как депутата от оппозиции и фракции КПРФ в целом, какие задачи вы, ваша фракция КПРФ ставили перед собой в прошедшем году? Что удалось сделать?

– У нас есть сформулированная позиция по вопросам функционирования городского хозяйства и в целом по системе управления городом, часто в споре это выглядит как критика наших оппонентов, но это рабочий процесс публичного общественного органа, просто не все к этому привыкли.

Стоит помнить, что ответственность перед горожанами несут именно депутаты, которым жители города доверили представлять их интересы во власти, а от степени эффективности использования муниципального имущества, управления им зависит и качество жизни в городе. Взять, например, трест банно-прачечного хозяйства – ООО «ПТ «БПХ» до некоторых пор был вполне успешным предприятием, имевшим на балансе имущества на миллиард рублей – это и здания, и земельные участки, в том числе в центре города, но в течение двух-трех лет превратился в убыточную структуру, которой грозило банкротство. Мы с коллегами-депутатами инициировали разбирательство, выяснив, что директор, по сути, трестом не занимался, заключал многомиллионные контракты с теми организациями, в которых до этого работал сам или собственниками являлись его подчиненные. Кроме того, не согласовав с руководством города сделку, он приобрел в личное пользование у ООО «ПТ «БПХ» за 800 тыс. рублей автомобиль, реальная стоимость которого составляла более 2 млн рублей.

– Что еще вам удалось сделать?

– Сократить число заместителей глав районных администраций. Еще в начале года мы предлагали сократить должности заместителей как в районах, так и в самой Администрации г. Ижевска. В ответ нам говорили, что сокращение – мера неправильная, что заместители эффективны, что они нужны. Однако сама жизнь убедила в том, что наше предложение было вынужденным и необходимым, а значит, правильным.

Другое предложение по созданию конкурентной среды в такой важной сфере, как содержание городских дорог было озвучено на круглом столе, проводимом мной с общественниками города в начале весны 2017 года. Слушать нас тогда не хотели. Но сегодня, после настоятельной рекомендации руководства республики, город переходит на новую конкурентную систему уборки дорог – именно ту, о которой мы говорили в начале прошлого года.

– Какие задачи вы ставите перед собой на ближайший период, что, по-вашему, остается важным и незамеченным или недостаточно реализуемым администрацией города, куда будут направлены ваши усилия как депутата?

– Ижевск находится в непрестом финансовом положении, и ему необходимо искать дополнительные источники бюджетных доходов, параллельно оптимизируя расходы и повышая эффективность своей работы. Резервы для решения этих задач имеются.

Городу необходима ревизия всей имеющейся в его распоряжении собственности, анализ ее использования и волевые решения относительно продажи неэффективно используемого имущества, что обеспечит не только прямые доходы в бюджет, но и впоследствии дополнительные налоговые поступления. Я лично убеждаюсь, в том числе по результатам проверок контрольной палаты по моим запросам, что здесь есть резервы.

Кстати, еще в мае в рамках работы антикризисной рабочей группы я предлагал задуматься о продаже Ижевских электрических сетей. Город не получает никаких выгод от владения этим многомиллиардным активом. Его продажа никоим образом не отразится на управлении городским хозяйством, а ситуацию с задолженностью решит серьезно.

Если говорить об оптимизации, я уверен в необходимости сокращения должности заместителя главы города, как минимум одного, а также оптимизации управлений администрации города и районных администраций.

Вызывает множество вопросов и работа муниципальных программ. Сегодня они носят, прямо скажем, декоративный характер

и не являются по-настоящему эффективным инструментом поддержки тех или иных сфер жизни города. Программы необходимо пересмотреть и конкретизировать, четко определить их задачи и индикаторы выполнения. То же самое касается и действующей системы выполнения наказов избирателей – она не отвечает ни возможностям бюджета, ни реалиям времени. Многие мои коллеги задумались об изменениях, которые должны повысить эффективность использования бюджетных средств.

У муниципалитета сегодня отсутствует работающая система взаимодействия с горожанами. Власти города обращаются к жителям, когда дело касается несущественных вопросов или вопросов, ответы на которые совершенно очевидны. А когда речь идет о действительно важных проблемах, власти ограничиваются так называемыми публичными слушаниями. В существующем виде эта процедура не вызывает доверия у горожан, свидетельствуя о неспособности власти работать в постоянном и конструктивном диалоге с населением. Удивительный парадокс: процедуру публичных слушаний вводили для того, чтобы гасить возникающие в городе конфликты, а она, наоборот, их только обостряет. Необходимо ее совершенствовать, законодательные возможности для этого есть.

– В городе есть Общественная палата, которая и создавалась как площадка для диалога власти и общества.

– Работу этого органа необходимо перезагрузить, очевидно, что в сегодняшнем виде он не эффективен. Необходимо изменить как принципы формирования Общественной палаты, так и круг обсуждаемых в ней вопросов. Это та проблема, решением которой мы будем заниматься в ближайшее время. Требуется реформирование и инвестиционный совет при главе города. В нем нет представителей городского бизнес-сообщества, Общественной палаты, иных общественных и экспертных организаций типа «Опоры России» или представителей РАН, или других представителей из академической среды.

Требуется реформирование и инвестиционный совет при главе города. В нем нет представителей городского бизнес-сообщества, Общественной палаты, иных общественных и экспертных организаций типа «Опоры России» или представителей РАН, или других представителей из академической среды.

– Как бы вы оценили работу руководства Ижевска?

– Мы знаем главу Ижевска как человека порядочного и компетентного, его человеческие качества не вызывают сомнения – в этом его плюс. Минусом считаю отсутствие у главы города желания или умения слышать альтернативные точки зрения, вне зависимости от личных симпатий и антипатий, умения выстраивать диалог как с горожанами, так и «неудобными» депутатами. Также считаю недостатком кадровую политику. Управление процессами происходит в режиме «случилось – устраняем», отсутствует плановость в работе. Хороший этому пример – то, как республиканские власти сегодня взяли в свои руки почти все стратегические городские направления: электрические сети, водоканал, содержание городских дорог – во всех этих направлениях и происходящих в них изменениях нет инициативы городской власти. Исполнительская роль – это не то, что я бы хотел видеть во главе Ижевска. Нужна инициатива, если не своя, то хотя бы условия создания предложений от горожан и предпринимательского сообщества. А этого, к сожалению, сегодня в городе нет.



**ПРОФИЛИ
ДЛЯ ГИПСОКАРТОНА**



ул. Мельничная, 1



632-632, 63-64-65

Личный бренд руководителя = репутация компании

Личный брендинг топ-менеджеров – тренд, который набрал силу в России в прошлом году. Ведущие маркетологи считают, что без профессионально выстроенного личного бренда руководителя бизнес рискует не выдержать конкуренции. По мнению бизнес-тренера Владимира Якубы, покупатель идентифицирует образ первых лиц компаний с их продуктом, и от уровня я-бренда будет зависеть степень его лояльности.

– Владимир, давайте сразу определимся с понятием «личный бренд руководителя». Что это такое, и чем он отличается от бренда компании?

– Личный бренд – это образ человека, который складывается в сознании других людей, его целевой аудитории. Другими словами, это аура, которая создается вокруг личности. Личный бренд – это то, что позволяет главе компании выделиться из толпы конкурентов, и то, благодаря чему потенциальные партнеры по бизнесу и клиенты будут отдавать предпочтение именно ему. Как известно, бренд – это прибавочная стоимость к торговой марке, а в случае личного бренда – к профессиональным знаниям, умениям и навыкам руководителя.

Знаменитый немецкий теннисист Борис Беккер однажды сказал: «То, сколько вы зарабатываете, напрямую зависит от того, сколько человек вас знают». Сегодня, в условиях возрастающей конкуренции на рынке товаров и услуг, это стало еще более актуальным. Развивая бренд, мы можем создавать свою репутацию, повышать узнаваемость компании и увеличивать доверие своих клиентов. Все это в совокупности ведет к увеличению прибыли. И, как следствие, к выходу на новый уровень профессиональной деятельности и расширению ниши на рынке.

Правильно выстроенный образ руководителя помогает развивать отношения не только с внешней аудиторией, но и внутри коллектива. Имидж и репутация лидера фирмы притягивает сотрудников, является примером для подражания и прививает единые ценности, объединяющие команду.

– С чего должна начинаться работа над созданием личного бренда?

– Личный бренд – это то же самое, что и торговая марка. Его внешними проявлениями являются, в первую очередь, имя, подпись и то, как человек выглядит. Все эти атрибуты должны складываться в единый стиль. Например, руководитель всегда одет в классический костюм, у него аккуратная стрижка – это отлично, но и его почерк должен также быть четким и понятным, и рабочее место всегда должно быть в порядке. Если такой глава фирмы приезжает на деловую встречу, ему нужно быть пунктуальным и иметь при себе все необходимые документы.

На мой взгляд, бренд должен быть отражением личных качеств руководителя. Долго притворяться одним человеком, когда являешься по натуре другим, очень сложно, и рано или поздно наступит момент, когда вы покажете свое истинное лицо. Внешнее проявление бренда должно соответствовать внутреннему наполнению, то есть внутреннему «я». Люди, которые честны с собой и окружающими, всегда добиваются успеха.

– Назовите «формулу» сильного личного бренда...

– Это отличительность, значимость, последовательность. Бренд становится отличительным, когда у человека есть убеждения,

ценности, идеалы, и он готов их отстаивать. Это подтверждает, что он ответственный, а, следовательно, его дела соответствуют словам. При этом то, что человек отстаивает, должно быть значимым, и не только для него! Значимость руководителя компании повышается каждый раз, когда, заступаясь за своих коллег, он показывает, что их интересы важны для него.

Для того чтобы развивать собственную значимость, необходимо научиться ставить себя на место других людей. Это не разовая помощь, а регулярные действия, которые должны быть сделаны искренне, а не по необходимости.

Очень важно быть последовательным в своих действиях. Руководитель должен быть отличительным и значимым каждый день, из недели в неделю, из месяца в месяц, из года в год. И помните, что искренность, значимость, действия и слова не должны противоречить друг другу, равно как и «внутреннему я».

– Какие инструменты можно задействовать при создании персонального бренда?

– Сначала необходимо определить цель. Без четкого представления итогового результата работу начинать не стоит. Нужно выделить минимум три направления, в которых необходимо развиваться, и одно из них – то, в котором вы профессионал и можете выступать экспертом. Руководитель-эксперт и лидер мнений в своей отрасли – это идеальный вариант для я-бренда. Основная цель – создание и трансляция образа, который выделит вас среди конкурентов.

Второй шаг – выявите целевую аудиторию. Это ключевой момент при создании персонального бренда. Обратите внимание: вы должны выстраивать свою стратегию продвижения в зависимости от особенностей целевой аудитории. Это могут быть инвесторы, потребители, органы власти, сотрудники вашей компании.

Для каждой целевой группы существуют свои методики работы. Именно по этой причине важно правильно и наиболее детально проработать аудиторию. К примеру, если вы строите личный бренд для СМИ, то лучше всего проводить пресс-конференции или пресс-завтраки, а для партнеров хорошо подойдут деловые обеды.

Определившись с целями и аудиторией, необходимо воплотить образ, который будет возникать у людей при упоминании вашего имени. В основу имиджа руководителя должны войти яркие личностные и профессиональные качества. Немаловажную роль играет продуманный внешний вид. Здесь важна каждая деталь. Именно из небольших деталей, которые ассоциируются у человека с персоной, и состоит тот самый узнаваемый имидж. Лидер компании не должен отталкивать свою аудиторию внешним видом. Все – от визитки до тембра голоса – должно соответствовать имиджу, ведь даже одно случайно оброненное жаргонное слово может уничтожить результаты проделанной работы.

Также важное место занимают поставленные речь и жестикация.



*Владимир Якуба, бизнес-тренер.
Ведет тренинги в формате «Реалити».
Хедхантер. Автор 9 книг и 11 обучающих фильмов.*

Обязательное условие успешности личного бренда – его правдивость. Любая фраза должна быть подкреплена достоверной информацией. Не можешь доказать – не говори. Это правило, которое надо запомнить. Если вы заявляете себя экспертом в какой-либо области, демонстрируйте выступления на отраслевых конференциях, публикации в научных журналах или собственные методики.

– Итак, руководитель компании определился, из каких позиций будет состоять его бренд. Как его продвигать, через какие каналы коммуникаций?

– Самыми эффективными каналами продвижения персонального бренда я считаю СМИ, социальные сети, участие в событиях и сайт компании, именно в таком порядке.

Чтобы регулярно появляться в новостной повестке СМИ, необходимо наладить отношения с журналистами. Рекомендую создать список тем, в которых вы можете быть интересными для средств массовой информации. Определите круг вопросов, по которым можете высказать экспертное мнение: благодаря им СМИ ориентируются в вашей компетенции и специфике. Также можно комментировать актуальные проблемы, исходя из запросов журналистов.

Отличный вариант для продвижения личного бренда – это публикации в профильных (деловых) изданиях. Ваш бренд важен не только для клиентов, но и для профессионального сообщества. Зарекомендуйте себя экспертом среди коллег, и вам будет проще выстраивать позиционирование на внешнюю аудиторию.

Второй по значимости для продвижения личного бренда канал – социальные сети. Регулярные интересные публикации на своих персональных страницах имеют огромное значение для того, кто хочет стать лидером мнений и влиять на свою целевую аудиторию. Часто журналисты используют социальные сети для поиска экспертов или интересного сюжета для статьи.

В социальных сетях можно профессионально оценивать нововведения, организовывать открытые консультации, давать советы

и делиться мнением. Не бойтесь комментировать изменения в законодательной базе и проблемные вопросы в вашей отрасли.

При создании бренда не забывайте, что вы живой человек. Публикуйте посты с фото из личного архива, пишите простым человеческим языком и рассказывайте о своей семье и увлечениях. Так вы станете ближе к своей аудитории.

Поддерживая свой имидж, необходимо продумывать каждую фотографию, ролик или пост в социальной сети, вновь и вновь подтверждая соответствие бренду.

Такие события, как профильные конференции, пресс-туры, семинары, форумы также помогут заявить о себе. Обязательно осещайте свое участие в таких мероприятиях на личных страницах в социальных сетях. Отлично, если выступаете в роли спикера, приглашенного эксперта или в составе жюри. Участие в специальных мероприятиях – это повод для СМИ написать о вас и продемонстрировать вашу компетентность. Участие в международных конференциях повышает профессиональный уровень и увеличивает вашу значимость как специалиста.

И наконец, последний значимый канал для продвижения я-бренда – личный или корпоративный сайт. Это электронная визитная карточка, которая обладает бесконечными возможностями и требует минимальных затрат. На сайте целевая аудитория может посмотреть всю информацию о вас как о профессионале, задать срочные вопросы, прочитать отзывы.

Советую всем, кто планирует заняться созданием личного бренда, выполнить упражнение из книги Ицхака Пинтосевича «Влияй! 7 заповедей лидера». Прямо сейчас задайте себе четыре главных вопроса о я-бренде, сформулируйте и запишите ответы: «Кто должен обо мне знать? Чего я от них хочу? Что должны обо мне знать, чтобы я получил то, что хочу? Как обо мне узнают то, что должны узнать?».

Личный бренд поможет наладить отношения с коллегами, клиентами и партнерами, а также будет способствовать продвижению по карьерной лестнице. Помните – ваши возможности безграничны, и у вас все получится!

Молочная отрасль: чем ответить на вызовы

С 27 по 31 марта в Ижевске впервые прошел молочный форум, организованный Министерством сельского хозяйства и продовольствия УР и Национальным союзом производителей молока при поддержке Минсельхоза России. Мероприятие было посвящено проблемам на молочном рынке и вариантам их решения. На стратегической сессии форума и.о. министра сельского хозяйства республики Ольга Абрамова представила концепцию развития молочной отрасли Удмуртии. Гости из Москвы оценили возможности региона и проинформировали о важных изменениях государственной политики в отрасли животноводства.



Догнать и перегнать

Все эксперты единогласны во мнении, что российский рынок молока находится в стагнации. Несмотря на прирост по надоям (плюс 560 тыс. т в 2017 году), в стране наблюдается существенный дефицит сырья – 8 млн т, который восполняется импортом. В то же время при имеющихся возможностях Россия может получать в год дополнительно более 2 млн т молока собственного производства, но не использует их.

В 2017 году отечественное сырое молоко начали активно вытеснять с рынка игроки из «третьих» стран, реализуя свою молочную продукцию через Беларусь, используя «серые» схемы производства, выставляя демпинговые цены на сухое молоко. Следствием этого стал резкий обвал закупочных цен на сырье, который особенно сильно ударил по хозяйствам ПФО – лидера по производству молока в России. По словам первого заместителя министра сельского хозяйства РФ Джамбулата Хатуова, сейчас федеральная власть разрабатывает комплекс мер для урегулирования проблемы: во-первых, правительства России и Беларуси подписали протокол о создании баланса поставок молочной продукции, а во-вторых, Минсельхоз работает над созданием электронной карты производителей, переработчиков и трейдеров.

– Трейдеры – это посредники, которые берут на себя миссию закупить, привезти и сдать молоко на завод. Мы задаемся вопросом: а нужны ли они в том объеме? Есть заводы-накопители, которые принимают молоко, охлаждают и отправляют

его за 1,5 тысячи км другим производителям. А есть предприниматели, у которых по 5-10 молоковозов, которые тоже являются игроками на рынке и, как правило, вносят некую турбулентность в ценообразование. Мы должны знать всех трейдеров в лицо, в каждом регионе, в масштабах страны. Поэтому в ближайшее время мы всех предупредим, что их количество будет сокращаться, – заявил Джамбулат Хатуов.

По словам первого замминистра, «время трансформации в пользу сельхозпроизводителя наступило». Задача – обеспечить маржинальность для аграриев не менее 20%. Этому должно способствовать и требование Минсельхоза России о заключении между производителями и переработчиками молока долгосрочных договоров на поставку сырья. В ближайшее время «короткие» договоры «уйдут в историю». А с 2019 года на господдержку смогут рассчитывать только те компании, которые попадут в реестр благонадежных. По прогнозу российского Минсельхоза, закупочные цены на сырье стабилизируются к концу 2018 года.

Пока же селянам всех регионов необходимо стремиться к ежегодному приросту производства молока минимум на 500 тыс. тонн.

Резервы для этого – интенсификация, современные технологии кормления и содержания животных, наращивание племенных ресурсов, снижение себестоимости производства. По мнению федеральных экспертов, в Удмуртии для этого есть все предпосылки.

Большой потенциал

Молочное животноводство является приоритетной отраслью сельского хозяйства республики, оно дает более 70% удельной выручки сельхозтоваропроизводителей. Последние годы Удмуртия неизменно входит в число регионов-лидеров по производству молока в сельскохозяйственных организациях. За 2017 год аграрии произвели почти 757 тыс. тонн товарного молока – это третье место в российском рейтинге, рост к предыдущему году – 4,2%. Хорошие результаты и в воспроизводстве – выход телят составляет 80% при среднероссийском показателе 76%.

– В производстве молока Удмуртия профицитный регион. Вы ежегодно прирастаете на 3-4%, и за последние пять лет увеличили валовой объем на 1 тыс. тонн – это один из самых высоких показателей роста в России. Вы не только полностью обеспечиваете себя молоком, но и ежегодно вывозите примерно 88 тыс. тонн готовой продукции в другие регионы. На стабильном уровне в последние годы остается и потребление молока и молочных продуктов, тогда как в целом по стране мы наблюдаем ежегодное снижение, – отметил исполнительный директор Национального союза производителей молока (Союзмолоко) Артем Белов.

Еще один важный сегмент, где Удмуртия ежегодно наращивает потенциал – продуктивность коров. Если в 1990 году при количестве дойного стада в 245 тыс. голов одна корова в год давала около 2700 кг, то в 2017-м при поголовье в 135 тыс. продуктивность составила более 6100 кг.

Но в Удмуртии еще есть над чем работать. Если по производству молока регион занимает третье место в России, то по среднесуточным надоям на одну корову – лишь 21-е, с показателем 16,9 кг. По словам Джамбулата Хатуова, важно работать над повышением продуктивности, а для этого нужно обратить внимание на качество кормов, сбалансированность рациона и режима кормления дойного стада.

«Подтянуть» аграриям республики необходимо и работу с разведением и реализацией племенного крупного рогатого скота. Сейчас генетический потенциал отрасли используется только на 57%. Минсельхоз России ставит перед Удмуртией задачу – ежегодно реализовывать не менее 3,5 тыс. голов высокоценного молодняка КРС.

Еще одно «тонкое место» – несбалансированное соотношение ввоза и вывоза молочной продукции. По данным Минсельхоза России, республика производит в год на одного человека в среднем 500 кг сырого молока, а его потребление составляет 250 кг. Излишки можно было бы продавать в регионы, в которых



существует дефицит молока, но вывозится лишь 88 тыс. тонн – третья часть от производимого сырья. Причина – недостаточно широкое освоение рынков сбыта.

– У нас неплохая стартовая ситуация для дальнейшего развития. Есть регионы, где наблюдается профицит в производстве и переработке молока, есть регионы, в которых испытывают его дефицит. И для меня как главы республики, для команды, для министра это прямая инструкция к действию: нам нужно бороться за рынки сбыта, – прокомментировал Глава Удмуртии Александр Бречалов.

Концепция развития «поновому»

Ответом аграриев Удмуртии на новые вызовы должна стать Концепция развития молочной отрасли, которую Ольга Абрамова презентовала на форуме. Документ состоит из четырех приоритетных направлений.

Первое – увеличение доли молока высшего сорта до 90%, исключение с рынка фальсификата, расширение потенциала экспорта молочных продуктов.

Второе – повышение технологического уровня молочного производства при помощи внедрения современных технологий: программ управления стадом и системы идентификации животных. Приоритетом должна стать работа над улучшением кормовой базы.

Пристальное внимание в концепции отведено высокопродуктивной генетике. Селекционно-племенную работу планируется вести по принципу пирамиды. Ее вершиной станут племенные заводы, занимающиеся совершенствованием молочных пород. Затем – племенные репродукторы, которые призваны развивать селекцию: разводить и увеличивать в Удмуртии количество голов местных высокопродуктивных животных, применяя передовые зарубежные геномные технологии. В основании пирамиды – товарные хозяйства.

Наконец, четвертый приоритет – это использование всех существующих инструментов госрегулирования, в том числе стимулирование инвестиций с помощью льготного кредитования, возмещение затрат на производство, предоставление налоговых льгот, организация контроля за качеством продукции в учреждениях социальной сферы и торговых сетях, создание кооперативов и санация экономически слабых сельхозпредприятий. На последнем пункте и.о. министра особо заострила внимание: эта мера для Удмуртии новая и потребует тщательного взаимодействия власти и аграриев. Как показал анализ Минсельхоза УР, немедленной «перезагрузки» сегодня требуют 48 хозяйств – 15% от общего количества.



– Что значит санация в данном случае? Мы хотим «прокачать» наши слабые хозяйства, попытаться их либо объединить, если есть такая возможность с территориальной точки зрения, либо присоединить к более крупным соседям. Это позволит не сократить предприятия, потому что они, как правило, оказываются градообразующими. Закроешь ферму – и деревни скоро может не быть. Мы не хотим таких результатов... 48 – это реально проблемные предприятия. Не могу сказать, что со всеми удастся договориться, потому что есть живые примеры, когда учредителям проще пустить животных на мясо, а людей оставить без работы. Но мы будем прилагать все усилия, чтобы объединить, реанимировать максимальное количество предприятий, – прокомментировала Ольга Абрамова.

Глава ведомства добавила, что для стимулирования хозяйства к объединению Минсельхоз предполагает возмещать расходы на реорганизацию. Кроме того, сегодня на кооперацию можно получить господдержку – до 70 млн рублей.

Цель всех этих структурных изменений – достичь достойного уровня жизни на селе и добиться эффективности от государственной поддержки. По словам Ольги Абрамовой, «каждый вложенный рубль бюджетных средств должен привлекать более полутора рублей инвестиций в отрасль».

Более детальные меры и задачи по развитию молочной отрасли Удмуртии будут внесены в стратегию, которую Минсельхоз УР готовит совместно с Национальным союзом производителей молока. По мнению главы региона Александра Бречалова, она поможет выполнить главную задачу – довести объем производства молока в республике до 1 миллиона тонн в год.

Хотите молока – берегите корову



– Анатолий Николаевич, почему у нас продолжают споры о том, как развивать производство молока?

– Потому что до сих пор не определились, в каком направлении мы будем дальше двигаться: по пути наращивания маточного поголовья и увеличения разумного роста продуктивности, или все-таки сделаем упор на резкое увеличение надоев.

– Можно подробнее?

– Можно. В начале 2000-х мы были вынуждены одновременно поднимать село и гасить товарный голод – дефицит молока и молочной продукции. Поэтому я прекрасно понимаю бывшего Президента Удмуртии А.А. Волкова, который поддерживал развитие переработки и чуть ли не отдавал под суд руководителей СПК, и специалистов управлений сельского хозяйства, снижавших поголовье скота. Результат мы получили – сегодня по размерам стада КРС и стада коров мы в первой двадцатке российских регионов, а по объемам производства молока – в десятке. Хорошо это или плохо? Как посмотреть. Вот в Кировской области 15 лет назад коров было около 130 тысяч голов. У нас поменьше. Сегодня коров в общественном секторе у них осталось 80 тысяч, но половина поголовья племенная, и по валу они к нам уже вплотную приближаются. А у нас таких изменений не произошло. Мы надеемся за счет большого поголовья с одновременным ростом продуктивности. Считаю, с учетом имеющейся кормовой базы – это наиболее верный путь развития молочного животноводства. Тем более что сегодня потребителю и переработке нужно не просто молоко, а молоко высокого качества – с высоким процентом жирности и хорошим белком, при одновременном снижении его себестоимости.

Сегодня молочная отрасль нашей республики на перепутье: результаты ее развития в последние 15 лет впечатляют, но все согласны, что нужно двигаться дальше. Вопросы того, куда двигаться, какие цели ставить и как их добиваться, активно обсуждали на Межрегиональном молочном форуме – 2018, который прошел в Ижевске в конце марта этого года. В разговоре с генеральным директором ОАО «Удмуртплем» **Анатолием Ажмяковым** обсудили его взгляд на эту тему, основанный на 40-летнем опыте работы в сельском хозяйстве и анализе российской и мировой практики повышения продуктивности скота.

– И как добиться качественного молока в больших объемах, не наращивая поголовье?

– Как селекционер я вижу такой путь: максимальное использование нашего генетического потенциала. Сегодня мы его используем процентов на 60, а в большинстве случаев – на 40-50 процентов. Почему? Селекция – это когда мы выбираем лучшее. А что ты возьмешь от коровы, у которой 2,5-2,7 лактации? За этот срок она даст максимум трех телят. Бычка и телочку – точно, а третий – либо-либо. Бычка на бойню, и телочка практически одна остается. От кого селекционировать? Из чего выбирать лучшее, если телочка одна? Так и получается, что выбирать не из чего, потому что эту единственную телочку надо осеменить, получить теленка и молоко. И так – по кругу, а не вперед и вверх. Вы знаете, что у нас в стране 19 процентов ремонтного молодняка до сих пор идет из-за границы? Это же дико. Сколько бы и что мы на эту тему ни говорили, я убежден: если у коровы будет 4 лактации, мы и селекционную работу на новый уровень поднимем, и надой и качество молока повысим.

Путь к большому молоку – использование генетического потенциала и продуктивное долголетие коровы.

– С селекцией в таких условиях все понятно – будет из чего выбирать. А связи с надоями и качеством молока пока не видно.

– Мы сейчас торопимся – осеменяем телочку на 14-м месяце жизни. У нее в это время зубы меняются, костяк еще не сформировался, организм не окреп, а мы уже хотим, чтобы она и теленка дала, и молока побольше давать начала – раздаиваем ее. Это же какая нагрузка на неокрепший организм! Говорят, что молоко

у коровы на языке. Так-то оно так, но жирность и белок она своим организмом обеспечивает, свое нам отдает. Раздой после первой лактации высасывает из нее все «соки», отбивает инстинкт размножения. Она без гормональных препаратов в охоту не приходит. То есть мы рушим заданный природой биологический ритм. Поэтому что нужно? Первое – увеличить возраст первого осеменения до 15-16 месяцев, чтобы дать телочке окрепнуть. Второе – по первой лактации никакого раздоя, никакого выхода на максимальные удои, иначе мы до срока износим ее организм. Третье – раздой только после второй лактации, когда организм полностью сформирован, когда начали работать все инстинкты и рефлексы. Вот тогда корова начнет давать много качественного молока. Конечно, если ее при этом хорошо кормить и содержать. Тем самым мы увеличим пожизненный удой животных, т.е. продуктивное долголетие коровы.

– Такое где-то уже практикуется?

– В прошлом году мне довелось побывать в Тюмени. Там строили комплекс на 6 тысяч голов коров, но на тот момент у них было 1800. Так вот, один квадратный метр этого комплекса стоит 500 тысяч рублей. Спрашиваю: «За счет чего будете покрывать убытки?» Отвечают: «У нас расчет на 4 лактации». И, насколько знаю, все у них получается. Это и есть интенсивный путь. Другое дело, что этот путь связан и с иной кормовой политикой, и с условиями содержания, и с комплексом других мер. Кстати, вопросами воспроизводства на этом комплексе по прямому договору занимается одна из английских фирм. Но корень – здесь. Если мы хотим много хорошего молока, нужно беречь корову.

**426030 УР, г. Ижевск, ул. Сельская, 1 Б
тел.: 8 (3412) 44-41-66, 44-16-60
тел./факс 8 (3412) 44-16-68
<http://udmurtplem.ru>**

СХПК-колхоз «Луч» – в числе чемпионов АПК

СХПК-колхоз «Луч» – племенной завод по разведению черно-пестрой породы коров – уже несколько лет входит в число лучших хозяйств Вавожского района по численности поголовья крупного рогатого скота, надоям и урожайности зерновых. За успешную работу в 2017 году предприятие получило благодарность от Главы Удмуртии Александра Бречалова. О подходе к ведению хозяйства «Деловому квадрату» рассказал председатель СХПК-колхоз «Луч» **Анатолий Владыкин**.



– Анатолий Геннадьевич, по итогам 2017 года ваше сельхозпредприятие стало одним из лидеров по реализации племенного молодняка, за что получило награду Главы Удмуртии. Как вам это удалось?

– С 2013 года, когда хозяйство получило статус племенного завода по разведению черно-пестрой породы коров, нам определяют план по продаже выращенного молодняка – не менее 10% от количества голов дойного стада. В 2017 году наше стадо насчитывало 950 голов, т.е. продать мы должны были не менее 95 голов племенного молодняка. Нам удалось перевыполнить этот план в полтора раза, продав 145 нетелей. Спрос есть и в Удмуртии, и в других регионах. Основная заслуга в этом наших генетиков и зоотехников, а также продуктивное сотрудничество с давними деловыми партнерами по племенной репродукции – у них мы закупаем семя быков, проводим голштинизацию.

Благодаря профессиональной работе наших специалистов в 2017 году мы получили от 100 коров 96 телят, в среднем по республике этот показатель – 82.

– Ваше хозяйство вошло в тройку лучших в Вавожском районе по валовому производству молока. Это благодаря тому, что ваше дойное стадо племенное?

– Не только благодаря этому. Немаловажную роль играют корма. Наши зоотехники разработали свой рацион для каждого вида и возраста животных. Он включает многие ингредиенты, в том числе овес, ячмень, пшеницу, клевер, кукурузу, травы, рапсовый жмых – дает ощутимую прибавку в надоях. Все кормовые культуры выращиваем сами, а для производства комбинированных кормов построили мини-цех. Наша задача – обеспечить все половозрастные группы наших животных сбалансированными, качественными кормами, и мы стараемся постоянно совершенствовать подходы, применять новые технологии.

Например, сено для кормления коров пропускаем через миксеры, в прошлом году для заготовки силоса сделали траншею специальной формы – для обеспечения к нему меньшего доступа воздуха и, соответственно, для сохранения свежести. Кроме того, мы вычислили и наиболее эффективное число доек для коров – три раза в день, а не два, как принято в большинстве хозяйств. При условии, что после каждой дойки корове дают качественную «жвачку» – корм – вымя снова заполняется молоком.

Эти подходы позволяют нашему хозяйству ежегодно увеличивать производительность и продуктивность, снижая себестоимость производства молока. В 2017 году мы надоили на одну корову 7 100 килограммов молока, валовое производство составило более 6 700 тонн молока, это на 287 тонн больше, чем в предыдущем году.

– В канун 2018 года вы открыли новый животноводческий комплекс на 400 голов. Сколько средств вложили в его строительство и каких результатов вы планируете достичь?

– Мы вложили в строительство комплекса и современное оборудование более 105 млн рублей: 75 млн – собственные средства колхоза, 30 млн – льготный банковский кредит. Сейчас ждем еще 20 млн рублей компенсации из республиканского бюджета.



С вводом нового комплекса наше общее поголовье увеличится на 100 коров и достигнет 1050, это позволит повысить производство молока на 700 тонн в год. При помощи передовых технологий, применяемых на ферме, мы повысим производительность и еще существенно снизим себестоимость производства молока. Новая ферма оснащена современным доильным оборудованием «Елочка». Оно позволяет проводить одновременную автоматическую дойку 26 коров. Применение технологий значительно повышает производительность труда без увеличения количества рабочих мест – ферму на 400 голов обслуживают всего 7 человек.

Кроме этого, используем еще одну технологию – электронную систему управления стадом. На каждое животное заводится информационная «карточка», она включает данные о режиме кормления и доения, качестве молока, а главное – наследственности коровы, что дает возможность на ранней стадии увидеть возможные отклонения и принять верные решения. Также система показывает количество жира, белка в молоке каждой коровы. Эта статистика позволяет нам контролировать здоровье коров и гарантировать высокое качество получаемого молока.

«Лудорвайское дело»: как кулаки крестьян пороли

О прогремевшем на всю страну в самом конце позапрошлого столетия Мултанском деле, общественным защитником по которому выступал именитый публицист Владимир Короленко, слышали многие.

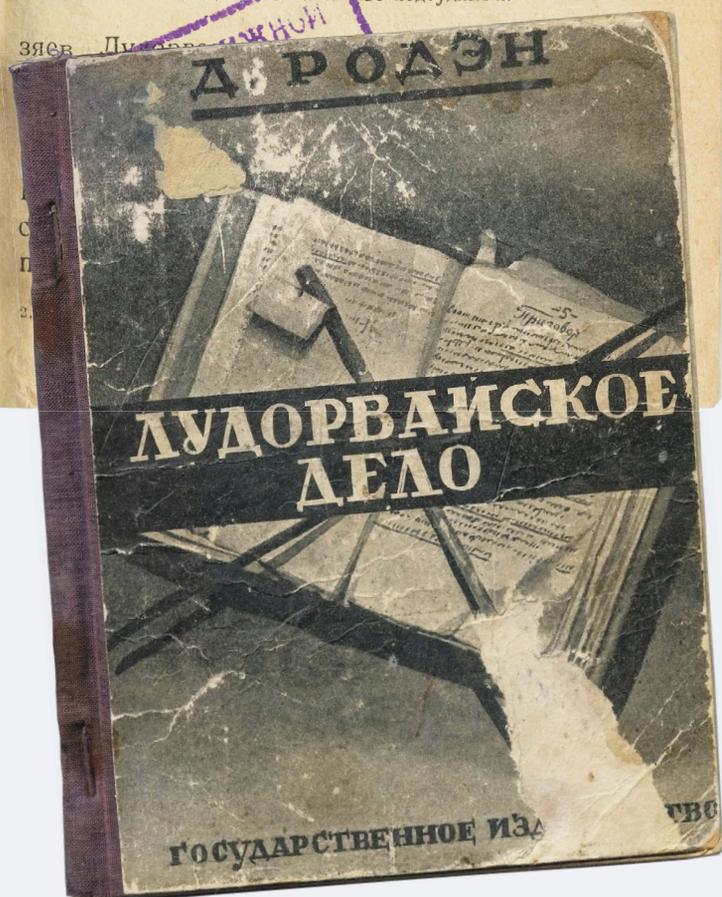
Обвинение группы удмуртов села Старый Мултан в человеческом жертвоприношении имело религиозный, а следовательно, политический подтекст – Россия в то время светским государством не являлась.

Куда меньше известно другое громкое дело, непосредственно связанное с Удмуртией, – Лудорвайское.

Случилось оно почти на 30 лет позже – в самом конце 1920-х годов, и также имело политический характер.



Обвиняемые на скамье подсудимых.



Методы «обычного» права

Нравы и обычаи удмуртской (да и не только удмуртской) сельской общины многим сегодня покажутся дикими, но, как говорится, из песни слова не выкинешь. «Миръ» (тогда общину называли именно так), давая возможность худо-бедно прожить в голодные годы любому – и зажиточному крестьянину, и самому последнему бедняку, требовал неукоснительного исполнения своих неписаных законов, очень жестоко карая ослушников. Руководствовались в таких случаях так называемым «обычным» правом: как сельский сход (у удмуртов – кенеш) решал – так и поступали. Управляли же сельским сходом нередко «кулаки» – не «крепкие и справные крестьяне», как принято думать, а сельские ростовщики, дававшие займы под огромные проценты зерно и сдававшие в аренду землю и инвентарь.

Верховодя на сходах, кулаки, на словах защитники общины, на деле ее разлагали, отсюда второе их название – «мироеды». Внедряя чисто капиталистические отношения в феодальный уклад, они подчиняли себе общину, разрушая ее основу – принцип равенства. Методы были предельно жесткими – от экономических до чисто криминальных. Ответом советской власти, не видевшей ничего хорошего ни в самой общине (она не производила товарного хлеба), ни тем более в кулаках, была коллективизация.

Начавшаяся с решения XV съезда ВКП(б), принятого в декабре 1927 года, коллективизация, как и все аналогичные по масштабам процессы, требовала не только административных мер, но и масштабной пропагандистской кампании. А в рамках последней – громких уголовных дел против тех, кто сопротивлялся коллективизации не на словах, а на деле, – «кулаков». Благо поводов имелось по всей стране в достатке. Показательные процессы устраивались повсюду, не стала исключением и Вотская автономная область.

Пороть лучше черемухой

Утром 26 июня 1928 года к пожарному сараю деревни Лудорвай кулаки и их пособники «подкулачники» начали сгонять крестьян – бедняков и середняков д. Лудорвай, а также соседних д. Лудзи-Непременной и с. Юськи. Пороли всех по очереди: и старых, и малых, и женщин, и мужчин, без особого разбора. Орудием казни были черемуховые прутья, оставляющие на теле страшные, долго не заживающие раны.

Формальной причиной стала неисправность изгородей, которая якобы привела к потраве посевов. Но, как выяснилось позже, изгороди были неисправны всего у трех домохозяйств из 150. Что, однако, не помешало «кулацкому элементу» оформить экзекуцию почти законным путем: накануне порки член лудорвайского сельсовета и активный сторонник кулаков Григорий Иванов бежал к председателю сельсовета Липину, спрашивая, «можно ли писать приговор – вичкой стегать». Председатель, тоже непосредственно связанный с зажиточной верхушкой деревень, отвечал: «Это дело общества». Впрочем, порка 26 июля была только началом.

На следующий день член сельсовета и подкулачник Сергеев выслал к околице Лудорвая сельских исполнителей, которые оставались едущих на работы крестьян, отправляя их на сельский сход – пороть. В этот день экзекуции подвергли больше сотни человек, включая и прятавшегося в крапиве бывшего секретаря крестьянского комитета Ульяна Маратконова, получившего двойную порцию вичек. Как позже вспоминали на суде очевидцы, ожесточеннее пороли тех крестьян, что вошли в организованное товарищество – прообраз колхоза.

– Вот тебе за дешевый хлеб! За машинное товарищество! За передел земли и за самообложение! – говорили палачи, по воспоминаниям крестьян, так громко, чтобы слышали все.

Судя по всему, 27-го лудорвайские кулаки просто не отдавали себе отчета в том, что делают. Не сумев доставить на сход больного крестьянина Николая Овчинникова, они отправили к нему одного из экзекуторов – тот выпорол и Овчинникова, и его соседа Григорьева, за то, что тот не смог привести больного на сход.



Через несколько дней в 3 деревнях, а главным образом в Лудорвае, было выпорото около 300 человек.

Пожарный сарай в Лудорвае, у которого происходила массовая порка крестьян 27 июня 1928 г.

Избежать наказания удалось единицам. Крестьянин Константин Соколов отстреливался из ружья, а затем прятался несколько дней в лесу. Другой крестьянин, некто Лушников, влез на сруб с топором и все-таки отбилась от приглашавших его на сход подкулачников. Организатор поселкового товарищества Петр Калинин спрятался в соломе, найти его не смогли и в отместку выпорол его сына Карпа. Порка 27 июня закончилась только поздно вечером. Под конец организаторы-кулаки Трофим Мемятов, Еремей Бегишев и Николай Сергеев решили оформить случившееся приговором сельского общества. Под этим документом появилось 176 подписей – в основном, как было выяснено на суде, подложных. Была там и подпись члена Юськинского сельсовета бедняка Токарева – он получил 30 ударов вичками сразу после того, как расписался в приговоре.

Последствия «белого террора»

Конец 1920-х – время отнюдь не вегетарианское, однако даже на фоне творившегося массовая порка крестьян выглядела абсолютной, ни с чем не сравнимой дикостью, корни которой следует искать в предшествующих событиях. Лудорвайские кулаки неплохо чувствовали себя всегда, особенно в Гражданскую. В 1918-м, когда Ижевская волость, к которой относились Лудорвай, Лудзя и Юськи, была занята войсками Колчака, все те же личности, что

пороли крестьян, убили председателя местного комитета бедноты крестьянина Гаврилова и его 12-летнего сына. Чуть позже был расстрелян председатель Лудорвайского сельсовета Соколов, которому перед смертью отрезали уши и сломали ноги.

Никто за эти преступления так и не ответил. Кулаки чувствовали себя хозяевами жизни, и когда в 1921-22 годах в Ижевской волости случился голод, они убили трех коммунистов, пытавшихся организовать сбор излишков для помощи голодающим. 1924 год был вполне благополучным, крестьяне более-менее встали на ноги и потребовали передела общинной земли, не проводившегося к тому времени больше 40 лет. Кулаки отказали под тем предлогом, что землемеру когда-то платили они, а не бедняки и середняки. Последних не оказалось и в сельсоветах – там заправляли представители кулаков, установившие выгодную для них систему налоговых сборов: владельцы двух-трех лошадей и коровы платили от 13 до 30 рублей налога, имеющие одну лошадь – от 65 до 100 рублей.

Чтобы исключить даже возможность объединения бедняков и середняков, кулаки закрыли и существовавший крестьянский комитет. В феврале 1928 года к его председателю бедняка Косыреву явился будущий организатор порки Трофим Мемятов и заявил: «У тебя печать недействительная, мы крестком закрываем». Ослушаться никто не посмел.

Кооператив – почти колхоз

Казалось бы, кулаки получили полную власть над деревнями. Ничем не прикрытый террор (если что случилось, и сами кулаки, и подкулачники выходили на улицу – кто с ружьем, кто с топором) дал результаты. Для чего тогда понадобилась массовая порка крестьян? Настоящей причиной стали, конечно, не якобы неисправленные изгороди. А событие, случившееся в августе 1926 года. Потерпев неудачу с переделом земли, лудорвайская беднота во главе с Петром Калининым организовала «Ново-крестьянское поселковое товарищество», в которое вошли 19 хозяйств.

Во-первых, этот шаг вел к теперь уже неизбежному переделу общинной земли с изъятием излишков в пользу беднейших. А во-вторых, земельно-кооперативное товарищество – это, по сути, и есть колхоз (только в миниатюре), представлявший нешуточную угрозу для кулаков. Собрав деньги (возможно, на взятки – прямого указания в судебных документах на это нет), зажиточная сельская верхушка два года оттягивала организацию бедняками товарищества. Но в мае сельское общество все-таки одобрило выделение 19 дворов в кооператив. Понимая, чем грозит это решение, кулаки, как и в Гражданскую, пошли на открытый террор, устроив массовую порку крестьян.

Реакция Москвы была предельно жесткой. На «Лудорвайское дело» специальным постановлением отреагировал ЦК ВКП(б), справедливо обрушившись на областной комитет, которым «слабо проводилась работа по борьбе с засоренностью и разложением в ряде случаев советского и кооперативного аппарата и систематическим извращением им классовой линии работы в деревне». Спихавшийся обком срочно создал комиссию для расследования лудорвайского преступления. Материалы были переданы в ГПУ. Суд над 10 кулаками закончился в декабре 1928 года: организаторы порки получили (согласно ст. 58, 109, 110 и 111 тогдашнего УК РСФСР) различные сроки наказания (максимум 10 лет) с конфискацией имущества.

Впрочем, это был далеко не единственный итог громкого «Лудорвайского дела». ГПУ и проверяющие работали во всех районах будущей Удмуртии, обнаруживая вопиющие факты: где-то, как и в Лудорвае, сельсоветы были оккупированы кулаками, а где-то, объединившись, кулачество и бывшие белогвардейцы контролировали и волостные исполкомы. До конца их так и не «зачистили», да и сами «чистильщики» порой ничем не отличались от тех, кого наказывали, но факт остается фактом: «Лудорвайское дело» было доведено до конца и сыграло важную роль в коллективизации удмуртской деревни.

С днем рождения!

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

Апрель

АКИЛОВ Лев Александрович (ОАО «Играмолоко»)

АРСЛАНОВА Жамиля Алхамитовна (ООО «Леспромбаза»)

АХМАДУЛЛИН Руслан Альфредович (ООО «Нефть»)

БАЙМЕТОВ Владимир Александрович
(АОУ ДПО УР «Институт развития образования»)

БОРИСОВ Алексей Владимирович
(СПК «Колхоз им. Мичурина», Базезинский район)

БЫЧКОВ Юрий Федорович (ООО СПФ «Мастер»)

ВАСИН Владимир Васильевич (ООО «Автосервис-центр»)

ВЕРЕТЕННИКОВ Сергей Васильевич
(БУЗ УР «КДЦ МЗ УР»)

ВЕРШИНIN Юрий Аркадьевич
(ООО «РОССИЯ», ООО «ВерА», Можгинский район)

ВОЛКОВ Валерий Анатольевич (ООО «ЭКСИ»)

ГОРБУНОВ Олег Борисович (БУЗ УР «РЦ СПИД и ИЗ МЗ УР»)

ГУБАЙДУЛЛИН Дамир Васильевич (Газпромбанк)

ЗАХАРОВА Владлена Юрьевна (ООО «Нефть»)

ЗИНОВЬЕВ Андрей Александрович (ООО «УК-Ижкомцентр»)

ЗОРИН Игорь Иванович
(Центр психологии управления «Премьер»)

ИВАНОВ Константин Евгеньевич (ФГУП «Уралаэрогеодезия»)

ИВЫГИНА Татьяна Васильевна («Зетта-страхование»)

ИЗМЕСТЬЕВ Александр Васильевич
(ООО «Агентство деловой информации»)

КАЛИМУЛЛИН Рамил Широкович (Санаторий «Варзи-Ятчи»)

КАШАПОВ Рашид Накипович (ЗАО «Ижторгметалл»)

КОГАН Григорий Наумович
(ООО «Программно-информационная компания «Пиком»)

КОРОБЕЙНИКОВ Александр Александрович (УГИБДД МВД по УР)

КРЫМСКИЙ Яков Наумович (ФГУ «Удмуртский ЦСМ»)

КУЗНЕЦОВА Мария Анфимовна (ООО «Гарди»)

КУШКО Виктор Михайлович
(Центральная избирательная комиссия УР)

ЛИПИН Александр Владимирович (УГИБДД МВД по УР)

ЛОСИН Сергей Александрович
(УРО «Всероссийское общество инвалидов»)

МАТУШКИН Олег Станиславович (ООО ИЭЗ «АБСОЛЮТ»)

МАШТАКОВ Виктор Владимирович
(ООО «Рассвет», Якшур-Бодьинский район)

МИРОНЕНКО Виктор Яковлевич (Группа компаний «Лео Сمارт»)

МОЛОКОВ Михаил Алексеевич (ООО «Русская компания»)

МОРОЗОВ Денис Николаевич (ЗАО «ИППЖТ»)

МОРОЗОВ Олег Петрович (БУЗ УР «Воткинский межрайонный психоневрологический диспансер МЗ УР»)

МОРОЗОВ Сергей Клементьевич (УРОООИВА «Инвалиды войны»)

НАЗИПОВ Равиль Тимерханович (ООО «Специальный ремонт скважин»)

НИГМАТУЛЛИН Гафур Талгатович (НПО «Компьютер»)

НУРИЕВ Марат Фаатович (АО «Можгинское ДП»)

ПЕРЕВОЗЧИКОВ Валерий Александрович
(Воткинская стоматологическая поликлиника)

ПОДДУБСКИЙ Александр Васильевич (МО «Камбарский район»)

ПОНОМАРЕВ Алексей Александрович
(ООО «Исток», Якшур-Бодьинский район)

ПОНОМАРЕВ Андрей Дмитриевич
(ООО «Лудорвай», Завьяловский район)

ПРОТОЗАНОВ Сергей Владимирович (ОАО «Фармаимпекс»)

ПУДОВ Илья Петрович (ООО «Сарапульские бетонные изделия»)

РОМАШОВ Вадим Дмитриевич (БУЗ УР «Базезинская РБ МЗ УР»)

РУСИНОВ Андрей Андреевич (МО «Воткинский район»)

РУССКИХ Виктор Ильич

СЕНТЕМОВ Андрей Алексеевич (ООО «Энергетическая компания «ЭНКО»)

СИДОРОВ Василий Павлович
(АО УР «Ижевский полиграфический комбинат»)

СМОЛОВИЧ Михаил Леонидович (ООО «Ижевский Арсенал»)

СМЫСЛОВ Дмитрий Викторович (УЭБиПК МВД по УР)

СТАРОДУБЦЕВ Игорь Борисович (БУЗ УР «ГКБ № 7 МЗ УР»)

СУРЖИКОВ Павел Александрович (ООО «Семейный доктор»)

ТЕТЕРИН Дмитрий Владимирович (АОУ УР «Республиканский центр дополнительного профессионального образования специалистов»)

ТРОНИНА Галина Викторовна (ООО «Играмолоко»)

ТЮРИН Юрий Александрович (МО «Город Ижевск»)

УШАКОВ Геннадий Анатольевич
(ООО «Северный», Глазовский район)

ФОКИН Иван Васильевич (БУЗ УР «ГБ № 3 МЗ УР»)

ХОХРЯКОВ Михаил Ветентиевич
(СПК колхоз «Ленин сюрес», Игринский район)

ЧЕРНЯТЬЕВ Владимир Михайлович
(Управляющий группы компаний ТЭНКО)

ЧУВАШЕВ Петр Вениаминович (ОАО «Путь Ильича»)

ШЕВЯКОВ Владимир Валерьевич (ООО «Фототех-Поволжье»)

ЯКИМОВИЧ Борис Анатольевич (ФГБОУ ВПО «Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова»)

ЯСОНОВ Бронислав Васильевич (Кооператив «Надежда», Малопургинский район)

Анаконда

ИНН 1835072342
anakondatur.com

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



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



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



**Круизы по самым
красочным водам:**
Средиземное море, Карибский
бассейн, Персидский залив,
а также речные туры по России.



**Автобусные туры
по историческим
местам Европы.**



**Экскурсионные туры
по России.**



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



**Промышленный
туризм в Удмуртской
Республике.**



**Экстремальные
или семейные
горнолыжные
курорты.**

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



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



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

**Организация бизнес-тренингов
совместно с московскими вузами**



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

Организуем корпоративный туризм.



● Для бюджетных
организаций
и пенсионеров
в нашем офисе,
предоставляются
льготы. Также
вы можете
воспользоваться
услугой
выезда нашего
менеджера
на предприятие.

Телефоны:

8 (3412) 56-90-18,
24-50-40, 24-50-54,
8 (919) 916-90-18

Viber/ WhatsApp:

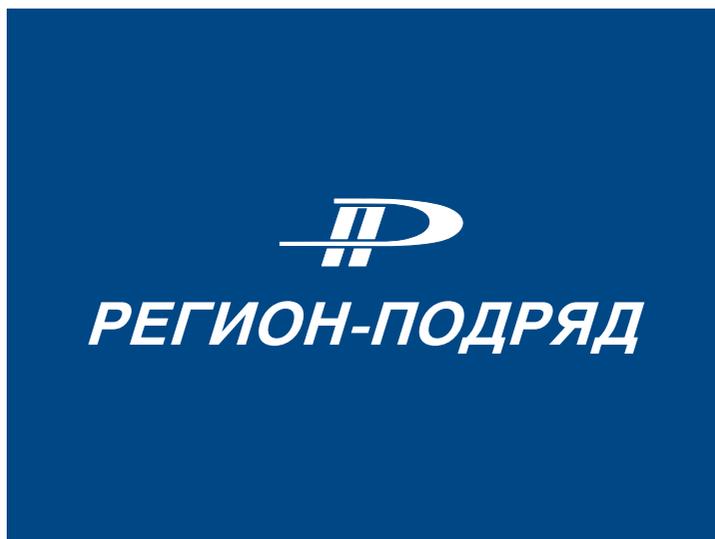
8 (963) 48-48-512

e-mail: anakondatur@yandex.ru

Офисы в г. Ижевске:

ул. Пушкинская, 284а
БЦ «Инвестпарк», оф. 410

ул. Автозаводская, 2а
ТРЦ «Италмас», оф. 186



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

подземные автостоянки;
транспортные развязки;
гидротехнические сооружения

■ **ОГРАЖДЕНИЕ КОТЛОВАНОВ**

■ **ЗАКРЕПЛЕНИЕ ГРУНТОВ**

■ **УСИЛЕНИЕ ФУНДАМЕНТОВ**

■ **БЕРЕГОУКРЕПЛЕНИЕ**



ИЖЕВСК, УЛ. ПРОМЫШЛЕННАЯ, Д. 35

ТЕЛ.: (3412) 56-62-11

ТЮМЕНЬ: (3452) 74-49-75

ЧЕЛЯБИНСК: (351) 223-24-53

УФА: (917) 378-07-48

ПЕРМЬ: (342) 236-91-30

www.region-podryad.com