

ЧТО НАДО ЗНАТЬ ОБ ОЗЗ «АЛГА» | 11
ПОЧЕМУ НЕ БУДЕТ ПРОДАЖИ
ПРИБЫЛЬНЫХ ГОСАКТИВОВ | 14
КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ БАШКИРИИ
ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА | 22

Четверг, 10 октября 2019
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №185

Коммерсантъ

Guide

ДЕНЬ РЕСПУБЛИКИ



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



*“Семья для меня всегда на первом месте,
как и СМП Банк в финансовых вопросах”*

Павел Буре

ОДИН БАНК ДО МЕЧТЫ

smpbank.ru



НАТАЛЬЯ ПАВЛОВА,

РЕДАКТОР GUIDE

«ДЕНЬ РЕСПУБЛИКИ»

ПРАЗДНИК К НАМ ПРИХОДИТ

В социальных сетях не утихает дискуссия о том, что «пора валить». Из Уфы, из Башкирии. В Москву, в Питер. Или вообще из страны. Понятно, в принципе, почему. У одного «потолок» в карьере, другому хочется пожить в условиях, близких к европейским. «Убитые» подъезды, темные дворы, агрессивная среда оптимизма не добавляют.

Не очень ясно при этом, зачем именно «валить», если рядом неплохая школа, природа в полчасе езды на машине, а то и в полчаса ходьбы и тут терпимо, а там — еще неизвестно как.

Я о том, что, возможно, нам и тут есть чем заняться. Как некогда хипстеры в бруклинском Уильямсберге — попробовать самим изменить окружающую среду.

В такие дни, как День республики, полезно посмотреть в словарь и вспомнить, что res publica — это не просто часть названия одного из российских регионов, а в переводе с латыни «общественное дело». Вот им бы и заняться. Делай что должен и будь что будет.

С праздником!

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Guide — «День республики»)

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ»
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Сергей Вишневецкий — руководитель фотослужбы

Рекламная служба:

Тел. (495) 797-6996, (495) 925-5262

Владимир Лавицкий — руководитель службы «Издательский синдикат»

Екатерина Бородулина — корректор

Адрес редакции: 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301

Учредитель: АО «Коммерсантъ».

Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Свидетельство о регистрации СМИ —

ПИ № ФС77-64419 от 31.12.2015

ООО «Знак»

Ольга Тарасова — директор

Алина Чернова — заместитель директора

Алия Насретдинова — директор отдела распространения

Наталья Павлова — выпускающий редактор

Валерия Молчанова — старший менеджер

Римма Гареева — менеджер

Айрат Шарифутдинов — технический редактор

и верстка

Майя Иванова, Кристина Иванова — корректоры

Рекламная служба:

Тел. (347) 292-79-66, (347) 292-79-65

Адрес редакции: г. Уфа, Цюрупы, 42

Отпечатано: ООО «ДДД», г. Нижний Новгород, проспект

Гагарина, 178. Тел. 8 (312) 220-59-17, 220-59-18

Заказ №: 51127

Тираж: 5000

СВОЯ ОСОБАЯ «АЛАБУГА»

БАШКИРИЯ ВСЛЕД ЗА ДРУГИМИ РОССИЙСКИМИ РЕГИОНАМИ РЕШИЛА СОЗДАТЬ ОСОБУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЗОНУ (ОЭЗ). ЕЕ ПЛАНИРУЮТ НАЗВАТЬ «АЛГА» (ОТ БАШКИРСКОГО — «ВПЕРЕД») — СОЗВУЧНО С ТАТАРСТАНСКОЙ ОЭЗ «АЛАБУГА». С ЛЕГКОЙ РУКИ СПИЧРАЙТЕРОВ ГЛАВЫ РЕСПУБЛИКИ РАДИЯ ХАБИРОВА СЛОВО «АЛГА» НАБИРАЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ. ОЭЗ САМОГО РАСПРОСТРАНЕННОГО В РОССИИ ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТИПА, С НИЖНИМ ПОРОГОМ ИНВЕСТИЦИЙ РЕЗИДЕНТОВ ОТ 120 МЛН РУБЛЕЙ, ДОЛЖНА ПОЯВИТЬСЯ НА ТЕРРИТОРИИ СТЕРЛИТАМАКСКО-САЛАВАТСКОГО ПРОМЫШЛЕННОГО УЗЛА. В ОБУСТРОЙСТВО ЕЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВЛАСТИ БАШКИРИИ НАМЕРЕНЫ НАПРАВИТЬ 6,5 МЛРД РУБЛЕЙ. ВОПРОС ОКУПАЕМОСТИ ВЛОЖЕНИЙ ОСТАЕТСЯ ОТКРЫТЫМ, А ТЕМ ВРЕМЕНЕМ ЕСТЬ ПЛАНЫ СОЗДАНИЯ ВТОРОЙ ОЭЗ. ВЛАДА ШИПИЛОВА, НАТАЛЬЯ ПАВЛОВА



Первые особые экономические зоны в мире появились еще в 1960-е годы, а в России — в 2005 году. 14 лет назад пионерами в этой области стали Татарстан, Москва, Липецк и Санкт-Петербург, а теперь особые экономические зоны есть практически в каждом промышленно развитом регионе. В Башкирии над созданием ОЭЗ задумались в 2014 году, но дело долго не двигалось. Сначала в Корпорации развития рассматривали площадкой для создания ОЭЗ бывшую территорию недостроенной атомной электростанции в Агидели. Но проект получил отрицательное заключение региональных минэкономразвития и минземимущества. Ведомства не нашли оснований для создания такой зоны, и в следующие пять лет к этому вопросу в республике не возвращались.

БАШКИРИЯ В СОЗДАНИИ ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ ИДЕТ ПО СЛЕДАМ ТАТАРСТАНА. ДАЖЕ НАЗВАНИЕ ОЭЗ «АЛГА» СОЗВУЧНО ТАТАРСТАНСКОЙ «АЛАБУГЕ» (НА ФОТО)

С новой силой тема зазвучала летом. В июле идею создания башкирской ОЭЗ на территории стерлитамакско-салаватского промышленного узла (Ишимбайский и Стерлитамакский районы) на встрече с российским премьером Дмитрием Медведевым озвучил глава региона Радий Хабиров. Господин Медведев заявил, что «не видит оснований не поддержать эту инициативу». Уже в августе республика направила заявку на создание ОЭЗ в Минэко-

номразвития России и теперь ждет ее одобрения, а попутно готовит вторую заявку, на ОЭЗ на юге республики.

Первую ОЭЗ в Башкирии хотят создать промышленно-производственного, самого распространенного, типа. В роли резидентов пока обозначились «Газпром нефтехим Салават» и его крупный подрядчик «Салаватнефтехимпроект». Особых экономических зон такого типа в России уже десять. Ближайшие расположены в Татарстане («Алабуга») и Екатеринбурге («Титановая долина»). Минимальный инвестиционный порог вхождения в такие ОЭЗ для резидентов составляет 120 млн руб., в том числе 40 млн руб. должны быть вложены в первые три года. Для сравнения: у зон портового типа минимальный порог входа составляет в зависимости от проекта 120–400 млн руб., а в ОЭЗ технико-внедренческого и туристско-рекреационного его нет. →

ГОСПОДДЕРЖКА

В ОЭЗ «Алга» — таково рабочее название особой экономической зоны — инвесторам обещают освобождение от уплаты налога на прибыль в региональный бюджет в первые пять лет работы (вне ОЭЗ составляет 17%), снижение налога на прибыль в федеральный бюджет с 3% до 2%. В последующие пять лет ставка налога на прибыль в региональный бюджет составит 5% вместо 18%, а после 2025 года — 13,5%. В первые 10 лет после постановки на учет в республике резидент также освобождается от уплаты налога на имущество организаций, составляющего 2,2%, земельного налога в местный бюджет (составляет 1,5%) и транспортного налога (10–250 руб. за 1 л. с. в зависимости от мощности и типа двигателя).

Как и в любой другой ОЭЗ резидентам башкирской зоны гарантируются стандартные для этого типа территорий льготы, в том числе освобождение от уплаты НДС и ввозной пошлины на импорт материалов и сырья, которые перерабатываются в пределах зоны, от ввозных таможенных пошлин и налогов на зарубежное оборудование, от уплаты НДС, ввозной и вывозной пошлины на товары, ввозимые и продаваемые на территории Таможенного союза.

В Корпорации развития республики, если судить по ее официальному сайту, процесс согласования идеи ОЭЗ считают формальностью. Ведомство уже собирает предварительные заявки от резидентов, обещая ускоренную амортизацию, понижающий коэффициент на аренду земельных участков, льготы по налогам. Для зоны подобраны четыре участка общей площадью 470 га, в периметре которых расположены Ишимбай, Салават и Стерлитамак с суммарным населением около 500 тыс. человек. «При выборе территории учитывались географическое положение, транспортная доступность, потенциал экономического и инвестиционного развития, возможность обеспечения резидентов энергетическими ресурсами, образовательный, научный и кадровый потенциал», — обосновывал подбор площадок вице-премьер Илшат Тажитдинов.

Неизвестно, рассматривались ли другие, более подготовленные с точки зрения инфраструктуры территории, но «Алга», как сообщают в правительстве, потребует около 6,5 млрд руб. вложений в инфраструктуру. В эту сумму включено строительство четырех электрических подстанций стоимостью 2,7 млрд руб., сетей водо- и газоснабжения стоимостью более 600 млн руб., сетей водоотведения стоимостью около 280 млн руб., 20,4 км дороги с кольцевой развязкой стоимостью 1,14 млрд руб. и 8,5 км железнодорожных путей стоимостью 1 млрд руб. Кроме того, в предварительной смете учтены рас-

ДОСЬЕ

ОЭЗ в России создавались для привлечения иностранного капитала в российскую экономику, локализации производств, трансферта технологий и создания новых видов продукции. По состоянию на сентябрь в 26 российских ОЭЗ работают более 730 резидентов из 38 стран, которые создали 43 тыс. рабочих мест и заявили около 900 млрд руб. (реально вложено около 340 млрд). В стране сегодня действуют 10 ОЭЗ промышленно-производственного типа, шесть технико-внедренческих, девять туристско-рекреационных и одна, в Ульяновской области, — портового типа.

Пока, по данным Минэкономразвития РФ, количество резидентов (более 700 по итогам 2018 года)

ходы на строительство 17 зданий и 60 сооружений таможни стоимостью 293 млн руб., административного здания стоимостью 137 млн руб. и благоустройство стоимостью 101 млн руб.

На фоне российского лидера в области ОЭЗ — Татарстана — модель башкирской «Алги» трудно назвать выдающейся. На первом этапе в ОЭЗ в Башкирии планируют привлечь восемь резидентов из числа предприятий химии, пищевой промышленности и приборостроения с общим объемом инвестиций 6,6 млрд руб. и создать 317 рабочих мест. К 2030 году власти рассчитывают увеличить число резидентов до 17, объем инвестиций до 22 млрд руб., число рабочих мест — до 1,2 тыс.

В Татарстане, для сравнения, действуют две ОЭЗ: кроме промышленной «Алабуги», созданной в 2005 году, в 2012 году была запущена технико-внедренческая ОЭЗ «Иннополис», позиционирующая себя как «ИТ-столица России». «Алабуга» — крупнейшая ОЭЗ в России, предоставляет площадки 57 резидентам, уже вложившим в проекты 120 млрд руб. На ее долю приходится 50% выручки и около 40% инвестиций всех российских ОЭЗ. «Иннополис» за семь лет привлек 80 резидентов с заявленным объемом вложений 9,7 млрд руб.

ОЭЗ на протяжении последних четырех лет неизбежно критикуются за неэффективность Счетной палатой РФ. В 2017 году ведомство признало, что за 11 лет эти территории так и не стали действенным инструментом поддержки экономики. На тот момент в них было создано всего 21,1 тыс. рабочих мест (на конец 2018 года — около 37 тыс.), бюджетные затраты на создание каждого из которых достигли 9,1 млн руб., а с учетом вложений инвесторов — вообще 21 млн руб.

в российских ОЭЗ растет, равно как и их выручка (совокупная по итогам 2018 года составила 193 млрд руб.). Однако, например, в татарстанской «Алабуге» в 2018 году резиденты снизили объем вложений практически вдвое, до 13,9 млрд руб. Производительность труда в разные годы в ОЭЗ была не одинакова — так, в 2012 году она составляла 4,7 млн руб. на человека, в 2013 году — 5,4 млн, к 2015 году снижалась до 4 млн руб., а в 2016 году снова выросла до 5,4 млн руб. При этом средний показатель производительности труда за пределами ОЭЗ в России в тот же период неуклонно рос: с 2,9 млн в 2012 году до 4 млн руб. на человека в 2016-м.

Специалисты аналитического центра «Эксперт» (АЦ) также признают, что российские ОЭЗ не стали локомотивами регионального развития: в них занято менее 1% работников, приходится менее 1% инвестиций и около 3% в объеме отгруженной продукции. Хотя инвестиции резидентов ОЭЗ значительно превышают вложения в инфраструктуру, бизнесом это направление назвать сложно: у большинства управляющих компаний прибыли нет, отмечают в АЦ «Эксперт».

Успех ОЭЗ «Алга» будет зависеть от того, какие полномочия получит регион в части установления налоговых льгот и насколько активно власти смогут обеспечить ее инфраструктуру, говорит руководитель проекта ОЭЗ «Алга» в Корпорации развития Башкирии Айбулат Хайбуллин.

Доктор экономических наук, член-корреспондент Академии наук Республики Башкортостан Рустем Ахунов напоминает, что «не все российские ОЭЗ оправдали ожидания», и «есть риск, что большое вкачивание бюджетных средств в инфраструктуру обернется долгой окупаемостью». Место расположения ОЭЗ «Алга» — на стыке трех крупных промышленных городов, по мнению эксперта, выглядит удачным. «Следовательно, резидентами будут компании из традиционных для республики отраслей: нефтехимии и малотоннажной химии, вероятно, машиностроения. Безусловно, встанет задача привлечения рабочих кадров и специалистов, а также управленческого персонала», — отмечает он. «С точки зрения того, что особые экономические зоны — это история для всей страны и туда, по задумке, придут федеральные ресурсы, то это, несомненно, большой плюс для Башкирии», — добавил господин Ахунов.

«Основная задача сегодня — это поиск резидентов. Если мы растянем период заселения зоны, рискуем сни-

зить эффект от создания ОЭЗ», — говорит заместитель генерального директора «Башинформсвязи» по спецпроектам Булат Асадуллин. Он обращает внимание на то, что оператору ОЭЗ, которая находится на стыке трех муниципалитетов, придется наладить межведомственное и межмуниципальное взаимодействие администраций, «с чем у нас не всегда хорошо».

«Идея особых экономических зон как площадок для бизнеса была очень интересной, но на практике столкнулась с мышлением руководителей компаний-резидентов, многие из которых вместо инноваций предпочли получить полученные госденеги на депозиты, и уже с процентов по депозитам финансировать текущую деятельность: выплачивать зарплаты, ремонтировать офисы, убирать территорию», — отмечает аналитик «Алор брокер» Алексей Антонов. — Получив около 186 млрд руб., ОЭЗ сгенерировали налоговые и таможенные платежи только на 40 млрд рублей, а стоимость рабочего места в ОЭЗ варьировалась от 9 до 21 млн руб., что в 20–40 раз больше, чем в среднем по экономике! Возможно, так получилось из-за того, что эти зоны инноваций создавались в приказном порядке «сверху». В по-настоящему инновационной экономике это должен быть запрос «снизу», от предпринимателей. Хочется верить, что в Башкирии это именно так. Относительно успешными ведь стали те ОЭЗ, где уже и так все было хорошо с предпринимательской активностью, например, в Липецкой области, или туристический кластер на Кавказе, где и так был большой поток туристов. Рыночная экономика не терпит приказного порядка развития».

«Сейчас происходит переосмысление всей концепции ОЭЗ, поскольку появились такие крупные и успешные проекты, как «Алабуга», «Санкт-Петербург». Их опыт будет экстраполироваться на другие экономические зоны», — отмечает директор НАО «Евроэксперт-Поволжье» Роман Абдуллин. — ОЭЗ в Башкирии будет нацелена на крупный бизнес, соответственно задача номер один — собрать опыт успешных зон в других регионах, привлечь якорных крупных резидентов, вокруг которых будет формироваться пул более мелких. Ошибки многих ОЭЗ состоит в том, что одних налоговых льгот для привлечения бизнеса недостаточно. Успех «Алабуги», например, можно объяснить и тем, что там была создана целая инфраструктура, начиная от детских садов и жилья для сотрудников, налажена система транспорта, выстроена система оперативного решения вопросов выделения мощностей, подключения к коммуникациям, маркетинговые акции». ■

ТОП-10 КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

ОЭЗ, тип	РЕГИОН	ГОД СОЗДАНИЯ	ПЛОЩАДЬ, ГА	ВЛОЖЕНИЯ В СОЗДАНИЕ ОЭЗ, МЛРД РУБ.	РЕЗИДЕНТОВ	ЗАЯВЛЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, МЛРД РУБ.	ФАКТИЧЕСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ, МЛРД РУБ.	ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИЙ В 2018 ГОДУ, МЛРД РУБ.	РАБОЧИХ МЕСТ	ПОЛУЧЕННЫЕ ЛЬГОТЫ, МЛРД РУБ.	НАЛОГОВЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ В БЮДЖЕТ, МЛРД РУБ.
1 АЛАБУГА, ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ	РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН	2005	3 903	25,7	66	198,2	121,6	13,69	6 752	21,7	36,5
2 ЛИПЕЦК, ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ	ЛИПЕЦКАЯ ОБЛАСТЬ	2005	2 298	11	64	198,2	61,4	10,36	4 216	14,4	5,7
3 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКАЯ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	2005	182	16,5	49	65,13	39,6	8,27	3 651	4,53	13,3
4 ДУБНА, ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКАЯ	МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	2005	217	11,2	157	37,9	24	4,77	4 078	2,84	4,4
5 ТЕХНОПОЛИС «МОСКВА», ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКАЯ	МОСКВА	2005	207	29,6	60	98,8	18,5	6,1	5 545	2,79	4,1
6 ТОМСК, ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКАЯ	ТОМСК	2005	276	13,7	62	16,6	14,5	2,86	2 051	1,3	1,69
7 КАЛУГА, ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ	КАЛУЖСКАЯ ОБЛАСТЬ	2012	1042	4,77	16	57	14	4,77	1136	1,14	0,388
8 ТОЛЬЯТТИ, ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ	САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ	2010	660	5,3	21	22,9	12	1,97	1168	1,1	0,87
9 ТИТАНОВАЯ ДОЛИНА, ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	2010	391	3,1	16	22,9	7	1,759	431	0,4	0,031
10 «СТУПИНО «КВАДРАТ»» (ЧАСТНАЯ ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЗОНА)	МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	2015	434	0	20	12,47	5,6	2,46	896	0,081	0,17
11 УЗЛОВАЯ, ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ	ТУЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ	2016	471	1	11	15,6	5,4	3,8	681	0,176	0,06
12 УЛЬЯНОВСК, ПОРТОВАЯ	УЛЬЯНОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	2009	325	3,4	25	81,8	2,2	2,14	650	0,061	0,117

* В ТАБЛИЦЕ ИСПОЛЬЗОВАНЫ ДАННЫЕ ПРОЕКТА РОСОЭЗ И АССОЦИАЦИИ КЛАСТЕРОВ И ТЕХНОПАРКОВ РОССИИ

«АЛГА, МЫ ИЩЕМ ТАЛАНТЫ» РУКОВОДИТЕЛЬ МАРКЕТИНГОВОГО АГЕНТСТВА BIGD ДМИТРИЙ ЭЙГЕНСОН — ОБ ОСОБЕННОСТЯХ НОВОГО БАШКИРСКОГО НЕЙМИНГА.



Лет семь или восемь назад мне еженедельно полагалось бывать на оперативках у мэра Уфы. Собирались большой зал чиновников, руководителей МУПов (ваш покорный слуга в том числе) и других городских функционеров, заслушивалась пара докладов по важным темам, случались прения.

Когда я только начал туда ходить, страшно резало ухо умение выступающих говорить утомительно однообразными канцеляризмами, которые простому человеку понятны быть никак не могут.

Я тогда подумал, что при вступлении в должность там выдают специальную методичку, в которой четко прописано, как усложнить текст так, чтобы его невозможно было воспринимать без зевоты. Отдельный раздел в этом документе обязательно должен быть посвящен тому, как называть общественные мероприятия и конкурсы, организуемые городом. И там всего две формулы: «Мама, папа, я — спортивная (юридическая, экологическая, водоканальная) семья» и «Лучший (чистый, футбольный, читающий) двор, дом, подъезд». Другие варианты наказываются штрафом в зависимости от креативности: чем интереснее название, тем больше штраф.

Тогда же я понял, что чиновники наши неровно дышат к Казани. Периодически кто-то во время выступления поминал соседей добрым словом и недобрым контекстом. Мол, ну понятно, в Казани то-то, в Казани се-то, а у нас такого никогда не будет, потому что это пиарство сплошное.

Неодобрение этого «пиарства», пошедшее от первого главы региона, неодобрительно относившегося к современным маркетинговым и медийным трендам и оценившего простой труд простого человека, надолго стало правилом для всех, кто в Башкирии принимал мало-мальски значимые решения.

Помню историю о том, как представители то ли района, то ли администрации постановили переделать название и вывеску ресторану «Шиколад», потому что неправильно написано и вообще некрасиво. Все должно было быть по линейке и прямо, без всяких там «пиарств»!

Ну а в Казани уже тогда как-то быстро все начало развиваться, в том числе и в плане креатива. Потому, что ребята там быстро поняли, что без грамотной упаковки даже самый отличный товар будет лежать на полке. И дали зеленый свет смелому маркетингу. И глаз там начали радовать «Иннополисы», «Тюбетеи», кино на потолке и прочие памятники компасу. А потом и «Без булдарабыз» с гостями со всей планеты и один из трех в России успешных туристических проектов, кроме Москвы.

Но и у нас времена меняются. Появилась «Терра Башкирия», хорошо сделанная визуально, но не имеющая под

собой маркетинговой платформы для распространения и решения задач, которые обычно стоят перед брендом территории. Потому что как для хорошего товара жизненно необходима правильная упаковка, так и для правильной упаковки необходим хороший товар.

На смену «Терре» в качестве нашего регионального бренда теперь приходит «Алга». Возможно, случайно обретенное новым главой Башкирии, как это иногда бывает, за считанные месяцы «Алга» стало главным словом республики. Транспортная карта, социальная и политическая реклама, магазин и особая экономическая зона — теперь это «Алга». Симпатичное слово, тюркское, региональное, броское, запоминающееся. Но тут главное не переборщить. Потому что я прямо вижу, как на совещаниях в разных ведомствах и организациях сидят те, кто не привык думать творчески и переписывает страницы из упомянутой выше методички. Вымарывают спортивную семью и двор с подъездом, а на их место вписывают «Алгу». И если к этому не подойти профессионально и системно, то скоро Башкирия станет Алга-регионом.

Дети будут ходить в музыкальный кружок «ДоМиАлга», мы будем вызывать «Алга-такси» и выпивать чекушку «Алги» в пятницу перед телевизором, где будут показывать «Алга, мы ищем таланты».

Я, конечно, несколько утрирую, но не сильно.

Использовать региональные особенности в брендинге — очень хорошо. Делать это стихийно и абы как — плохо. Потому что большинство людей склонны к бездумному копированию и даже хорошая идея — такая, как «Алга» — без фундамента (маркетинговой стратегии и тактики) получит большую насмотренность и выдохнется, став просто белым шумом.

В этом моем тексте и так перебор с историями, но не могу не закончить его еще одной. На одном из мероприятий в горсовете несколько лет назад выступал молодой, но уже пожилой функционер. Хорошо поставленным баритоном он убедительно рассказывал о победах молодежной политики, рубя воздух рукавом костюма стального цвета. «Кроме этого, за отчетный период прошли соревнования по популярным у молодежи видам спорта, например, фестиваль „Баунтин Майк — 2012“. Доклад окончен», — сказал он, и сел на место, уставший, но довольный.

Хорошие идеи, по моему мнению, это самое интересное в жизни. Главное, чтобы их правильно понимали и воплощали в жизнь!

Алга, Башкирия, все получится! ■

«ТРАНСПОРТНАЯ КАРТА, СОЦИАЛЬНАЯ И ПОЛИТИЧЕСКАЯ РЕКЛАМА, МАГАЗИН И ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА — ТЕПЕРЬ ЭТО „АЛГА“. СИМПАТИЧНОЕ СЛОВО, ТЮРКСКОЕ, РЕГИОНАЛЬНОЕ, БРОСКОЕ, ЗАПОМИНАЮЩЕЕСЯ. НО ТУТ ГЛАВНОЕ НЕ ПЕРЕБОРЩИТЬ»

ВСЕ НА ВЫВОЗ

БАШКИРИЯ, БЮДЖЕТ КОТОРОЙ СЕРЬЕЗНО ЗАВИСИТ ОТ БЛАГОПОЛУЧИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СЕКТОРА, ПРЕДПРИНИМАЕТ НОВУЮ ПОПЫТКУ ПОДСТРАХОВАТЬСЯ ОТ НЕСТАБИЛЬНОЙ СИТУАЦИИ НА ЭТОМ РЫНКЕ. В РЕСПУБЛИКЕ РАЗРАБОТАНА ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА — В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, НЕСЫРЬЕВОГО И НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО. СТАВКУ ДЕЛАЮТ В ТОМ ЧИСЛЕ НА ЭКСПОРТ ПРОДУКЦИИ МАШИНОСТРОЕНИЯ, ДОЛЯ КОТОРОЙ В СТРУКТУРЕ ЭКСПОРТНЫХ ПОСТАВОК ИЗ РЕСПУБЛИКИ ПОКА ЛИШЬ ОКОЛО 17%, А СРЕДИ НЕСЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА — ОКОЛО 40%. НОВЫМ ЭКСПОРТЕРАМ ОБЕЩАЮТ ВОЗМЕЩАТЬ ИЗ БЮДЖЕТА ЧАСТЬ РАСХОДОВ НА СЕРТИФИКАЦИЮ И ДОСТАВКУ ТЕСТОВЫХ ПАРТИЙ. ОНИ САМИ ПОКА ОЦЕНИВАЮТ МЕРЫ ГОСПОДДЕРЖКИ НЕОДНОЗНАЧНО. БУЛАТ БАШИРОВ

В 2018 году в структуре экспорта башкирских предприятий, поставляющих продукцию более чем 100 стран мира, преобладали минеральные продукты (в основном сырая нефть) — 57%, на продукцию химии и каучука приходилось 17,7%, машиностроение — 16,8%, следует из данных минэкономразвития республики. Экспорт обеспечивает 90% товарооборота республики.

С 2015 по 2017 годы в регионе наблюдалось устойчивое снижение доходов от экспорта. В 2015 году они упали на 46%, с \$13,9 млрд до \$6,6 млрд, в 2016-м — до \$5,7 млрд, в 2017-м — до \$4,3 млрд. В 2018 году был отмечен небольшой рост — до \$4,4 млрд.

В республике утверждена программа развития несырьевого энергетического сектора, которая, как рассчитывают власти, позволит к концу 2024 года увеличить число экспортеров вдвое, до 1,2 тыс. компаний, а общую выручку от поставок башкирских товаров и услуг за рубеж если не до докризисных показателей, то хотя бы до уровня \$7,34 млрд.

Предполагается, что половину этой суммы обеспечит несырьевой экспорт, который вырастет с нынешних \$1,9 млрд (по итогам 2018 года) до \$3,8 млрд.

Пока же, по итогам 2018 года, несырьевой экспорт в республике показал лишь незначительный рост — на 2,3%, заняв около 40% в общем объеме экспортных поставок из Башкирии. В январе-июне текущего года этот сегмент экспорта вырос на 4,4% к аналогичному периоду 2018 года. В основном рост обеспечило машиностроение — на 22%, следует из данных правительства.

Машиностроение, доля которого в общей доле несырьевого экспорта из Башкирии пока составляет 39%, — одна из отраслей, которую в республике считают наиболее перспективной для освоения зарубежных рынков. Наряду, впрочем, с химической промышленностью, обеспечивающей также около 40% объема зарубежных поставок.



ВИТАЛИЙ БОЛОВУБЕВ

ПРОДАЖА ПОДСОЛНЕЧНОГО И РАПСОВОГО МАСЛА ЗА РУБЕЖ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ПОЛОВИНУ ЭКСПОРТНОЙ ВЫРУЧКИ БАШКИРСКИХ АГРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

В публичный перечень минэкономразвития республики включены 28 башкирских предприятий, из которых 21 — это крупные компании вроде торгового дома «Башкирская химия» (продает продукцию монополиста на рынке кальци-

нированной соды в России — Башкирской содовой компании и входящего в эту группу Березниковского содового завода), холдинга «Башспирт» (принадлежит республике), Белебеевского завода «Автономаль» (входит в «Ростех»), Благовещенского арматурного завода ОМК-групп, АК ВНЗМ, «Синтез-каучука» группы «Тау» и других.

Экспортеров из числа малых предприятий в перечне только шесть: ООО «ГИС-комплект» Павла Блохина, выпускающее оборудование для геофизической и нефтегазовой промышленности, «Оптимум интер парес» Ришата Турьянова (организация поставок нефтепродуктов на экс-

порт), туймазинская «РиаПласт» Марата Шайдуллина (выпускает мягкие контейнеры), «Центр очистки и диагностики трубопроводов Семигорье» Кадурия Фазлетдинова (выпускает очистные поршни для трубопроводов), «Гео-техсервис» Мансура Лугуманова (геофизическое оборудование), белебеевское «Агроторгсервис» Рамзиля Латыпова (продукты растениеводства).

Из средних предприятий, включенных в перечень, на экспорт работает только одно — ООО «Компания Грайн» Альберта Гайсина и Станислава Заболотного. Компания выпускает ПВХ-профили для светопрозрачных ограждающих конструкций.

У большей части упомянутых экспортеров, кроме «ГИС-комплекта», уже есть опыт работы за рубежом. Чаще всего они поставляют продукцию в страны СНГ — Казахстан, Белоруссию, Узбекистан, из дальнего зарубежья — в Грецию, прибалтийские страны и Польшу. В числе стран, куда бы эти предприятия хотели наладить поставки, они назвали КНР, Индию, Ирак, реже — страны Европы и Монголию.

Для небольших местных экспортеров власти приняли программу субсидирования затрат на транспортировку товаров на экспорт. Пока это небольшая сумма — 80 млн руб., половину которой выделяет республика, вторую — Российская Федерация. Каждая из компаний может возместить до 80% расходов на экспорт тестовой партии продукции, но не более 1 млн руб., а в одну страну — не более 500 тыс. руб.

Еще один проект господдержки башкирских экспортеров находится на утверждении кабмина. Он предполагает возмещение части их затрат на организацию выхода на зарубежные рынки — прохождение сертификации и испытаний продукции в аккредитованных лабораториях. Согласно проекту, обсуждается, что каждая компания сможет возместить также 80% расходов на эти услуги, но не более 2 млн руб.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ ГОД ПОСЛЕ СМЕНЫ ВЛАСТИ В РЕСПУБЛИКЕ: ЧТО ЗАПОМНИЛОСЬ?

Ирек Ялалов, сенатор:
— Новый глава республики продемонстрировал современный и очень динамичный стиль управления правительством и своей администрацией. По-новому строятся взаимоотношения с муниципалитетами, с гражданским обществом. Я бы сказал — появилась решительность и умение продвигать республику и на федеральном уровне. Населению этот стиль явно импонирует, отсюда и высокое доверие, которое было оказано главе на выборах.

Марина Бортова, заместитель генерального директора Башкирской содовой компании:

— Власть, наконец, вернулась к бизнесу лицом. Власть работает, а не речи произносит с высоких трибун.

Марат Ахметшин, предприниматель:
— Что запомнилось? Бешеная энергия главы в тех областях, где можно что-то бы-

стро изменить прямо здесь и сейчас. Теперь ждем управленческих решений, направленных на долгосрочный результат.

Азамат Альмухаметов, директор продюсерского центра «всЯ УФА»:

— Одно слово: движуха. Постоянно что-то происходит, и самое интересное: глава региона дает большинство информационных поводов. Это говорит о его вовлеченности в процессы. Но люди разные, поэтому и реакция на эти действия разная. Заметно главное: Радий Хабиров точно не равнодушен к происходящему в республике.

Эдуард Камалетдинов, заместитель генерального директора группы компаний «СУ-10»:

— Башкирские чиновники вышли из состояния долгой спячки, все стали мегаактивными, открытыми и «чуткими» к чужим проблемам. Местами это принимает причудливые формы, но в целом система ра-

ботает. Раньше глава сельского района мог месяцами динамить местного предпринимателя. Сейчас пары постов в Instagram главы региона хватает, чтобы этот чиновник стал душкой. Что лично я вижу: везде что-то моют, убирают, ремонтируют дороги, строятся новые объекты. Регион ожил, пошло движение. А куда придем, увидим.

Павел Качкаев, депутат Госдумы РФ:

— Первая ассоциация: появилась какая-то конкретика. Сужу по себе: я в Госдуме работаю второй созыв, и за это время нас при прежнем главе собирали всего пару раз. За последний год мы уже три или четыре раза встречались с руководством республики и по национальным проектам, и по федеральным программам. Лично я начал чувствовать, что востребован в родной республике и действительно что-то могу для нее сделать. Второе — появилась обратная связь: со всех руководите-

лей и с депутатов спрашивают, что они реально сделали. Хотя у нас и принято ругать ручное управление, но, наверное, такой период, что без него нельзя. Пока система не будет отстроена и отлажена.

Ринат Зайнуллин, заместитель генерального директора «Башкирской мясной компании» группы «ТАВРОС»:

— В республику пришел хозяин! И наводит поэтапно порядок во всем.

Денис Крашенинников, генеральный директор ИСК «Стройфедерация»:

— О жизни в городах я сужу по мусору. Вижу, что мусора стало меньше. С удивлением наблюдаю, что даже в отдаленном поселке мусорная реформа заскрежетала, но заработала. Регулярно приезжают мусоровозы, поставили контейнеры. Люди приучаются к порядку. Это хорошо. Ну а дальше — в любой реформе важно, закрутив и настроив, не перевернуть.

Камиль Бузыкаев, художник-карикатурист:

— Раньше все всем было безразлично, лишь было возмущаться. Власть не было дела до людей, людям — до власти. Теперь все горит, кипит.

Валерий Гагин, основатель центра современного искусства «ОБЛАКА»:

— Интересно было в течение года наблюдать за сопротивлением системы, масштабными назначениями и отставками, ожиданиями, дискуссией, которая спустя год все еще сопровождает работу новой администрации республики. Конечно, в обществе много скепсиса. Но есть и вера, что любые изменения к лучшему.

Всеволд Спивак, экономист:

— Появилось ощущение движения. По большей части хаотичного. Но еще есть надежда.

Региональный проект «Развитие экспорта в Республике Башкортостан», утвержденный кабинетом в конце 2018 года, предусматривает вовлечение субъектов предпринимательства в экспортную деятельность: участие в международных выставках, презентациях экспортного потенциала республики в России и за рубежом, премии «Экспортер года», продвижение бренда «Сделано в России» с участием башкирских компаний. Так, сертификаты «Сделано в России» до конца текущего года, как рассчитывают в правительстве, получат пять башкирских производителей, а к 2024 году — уже 22.

Заместитель директора регионального Центра координации поддержки экспортно ориентированных предприятий малого и среднего предпринимательства Николай Бабкин рассказал, что помимо оказания потенциальным и действующим экспортерам консультационных услуг центр помогает продвигать их продукцию на международных торговых площадках, например, Alibaba. «Это хорошая международная B2B-площадка для налаживания контактов», — говорит он. В центре сегодня экспортерам оказывают, по его собственным данным, 17 бесплатных услуг, включая подготовку экспортного договора.

По словам председателя госкомитета по внешнеэкономическим связям республики Руслана Мирсаяпова, в целом на поддержку экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Башкирии в бюджете в этом году предусмотрено около 130 млн руб.

56 малых и средних компаний республики при содействии Регионального центра поддержки экспорта за 9 месяцев заключили 96 экспортных контрактов на общую сумму около \$11 млн, отметил он. Сколько из них начали поставки за рубеж, пока не известно: данные появятся в годовой отчетности таможенной службы.

Помимо химии и машиностроения перспективной отраслью для экспортирования продукции является АПК, говорит начальник отдела развития внешних рынков минэкономразвития республики Рустам Байбурун. В первую очередь, речь может идти о поставках за рубеж зерна, растительных масел и их производных. В 2018 году башкирские агропроизводители продали за рубеж продукции на \$76,3 млн. Почти половина выручки получена от экспорта зерна, вторая — подсолнечного и рапсового масла. К 2024 году этот показатель, согласно планам правительства, должен вырасти втрое, до \$230 млн. «Экспорт — хороший инструмент для предупреждения последствий перепроизводства сельхозпродукции и сохранения баланса на рынке продуктов питания», — отмечает по этому поводу вице-премьер, министр сельского хозяйства Башкирии Ильшат Фазрахманов. — Обычно перепроизводство влечет за собой обвал цен. Рост экспорта поможет этого избежать».

Экспорт знаменитого башкирского меда, продолжает Рустам Байбурун, пока не развивается. «К сожалению, на мировом уровне наш бренд не раскручен, поэтому на экспорт идет то, что дешевле. Но мы активно участвуем



ЮРИЙ МАРТЫНОВ

ОДНИМ ИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ НЕСЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА В БАШКИРИИ СЧИТАЮТ ПРОДУКЦИЮ МАШИНОСТРОЕНИЯ

в международных выставках, чтобы иностранцы понимали, почему башкирский мед дороже остальных», — отмечает он.

Директор компании «Геотехсервис», производящей геофизическое оборудование, Мансур Лугуманов почувствовал пользу от запуска регионального экспортного центра. Компании была оказана помощь в переводе технической документации, дана консультация по оформлению сертификатов. «С оформлением сертификатов проблема. Российские сертификаты, сертификаты Таможенного союза у нас есть, и если бы нам помогли оформить международные — было бы очень хорошо», — отметил предприниматель. Компания подала заявку на

возмещение логистических затрат, но выплаты пока не получила.

В то же время совладелец ООО «Риапласт» (производит и поставляет мягкие контейнеры в основном в страны Средней Азии) Ринат Шайдуллин отмечает, что не только не почувствовал поддержку государства, но и, напротив, подвергся всем видам административного давления. «В прошлом году я завез оборудование по инвестиционному кредиту и по нулевой ставке НДС. Купил для производства, а не перепродажи. В итоге на меня возбудили уголовное и административное дела за невыплату НДС. Вот такая поддержка экспортно ориентированных компаний», — отметил он.

Совладелец пекарни Cakehouse Лейла Афанасьева хотела бы поставлять производимые предприятием пряники в Китай. «Но не хватает практической информации: как пройти сертификацию, какие документы собрать, сколько это стоит. Вместо этого нам присылают ссылки на законы», — отмечает она. В то же время предприниматель от-

мечает и положительный опыт взаимодействия с кураторами от государства: «Та же субсидия на логистические затраты, бесплатный перевод документов на многие иностранные языки, подготовка стенда на выставках, семинары и мастер-классы — все это бесплатно».

Владелец компании «Архангельские варенья» Азамат Галин планирует экспортировать башкирскую медовуху в Испанию. «Чувствую, что организационно власти подошли к вопросу развития экспорта очень серьезно», — говорит он. — Благодаря работе местного отделения Российского экспортного центра нам стало проще решать главную задачу — налаживать теплые контакты с потенциальными партнерами. Дьявол, как известно, кроется в мелочах: такие вещи как перевод документов, субсидирование логистических расходов — уже ощутимая помощь. Если появится возмещение за сертификацию продукции, еще лучше. Например, мы, помимо времени, потратили на получение сертификата в Испании около \$2,5 тыс. Для малого бизнеса это существенная сумма». ■

Рамиль Бахтизин, ректор уфимского государственного нефтяного технического университета:

— В республике возросла общественная и деловая активность. Четко сформулированы ориентиры на ближайшую пятилетку. Перед нами, научно-педагогическим сообществом, например, поставлена задача получить статус научно-образовательного центра мирового уровня в рамках федерального проекта «Наука».

Станислав Челнышев, генеральный директор радиостанции BUSINESS FM в Уфе:

— Самая первая ассоциация — в республику пришел хозяин. Человек, который знает, как делать, и самое главное — что делать.

Аббас Галлямов, политолог:

— Запомнилась смена риторики в отношении башкирских националистов. Бывший глава региона, Рустэм Хамитов, публично

эту тему замалчивал. При этом его повестка фактически помогала националистам накачивать политические мускулы. Радий Хабиров эту практику прекратил и даже больше: публично несколько раз эту публику высек.

Тимур Лукманов, сопредседатель, исполнительный директор регионального отделения «Опоры России»:

— Если раньше в управленческом оркестре первую скрипку играл минфин, то теперь идет перенастройка системы с политики экономии на политику развития. Причем локомотивом перемен выступает и глава региона, и его активная администрация. Что запомнилось? Реформа на рынке пассажирских автобусных перевозок, масштабные кадровые перестановки, разгребание завалов в министерстве земельных и имущественных отношений.

Динар Гильмутдинов, начальник регионального управления гибдд:

— Много лет мы не могли получить у прежнего руководства республики поддержки по вопросу установки видеокamer на трассах. Во многих регионах России эта действенная мера дисциплинирования водителей дала свой результат, мы отставали. В последний год, наконец, дело сдвинулось с мертвой точки: нас слышат и поддерживают. То же касается нанесения дорожной разметки из термопластика на пешеходных переходах и светофоров в местах повышенной опасности.

Айдар Муллаунов, управляющий партнер судебного агентства «БАРРИСТЕР»:

— Из положительного хочу отметить попытки организовать диалог с обществом — предвыборные дебаты, создание СПЧ с несколькими уважаемыми и неудобными властью людьми в составе, появление многих

чиновников в социальных сетях. В то же время ученые степени по праву у главы региона и его опыт преподавания позволяли надеяться на большее уважение к праву от новой власти. К сожалению, запомнились также предвыборные плакаты с кулаком на первом плане и оперативки с показательными порками чиновников. Все это возвращает нас от мечтаний о правовом государстве к общероссийской действительности.

Рустем Мусабилов, директор Центра государственно-частного партнерства, депутат курултая республики:

— Во власть пришли молодые новые лица. Это хорошо, а опыт придет. Есть серьезный прогресс в муниципалитетах, особенно в сельских: дает результат курс на искоренение «байства».

Ильдар Габдрафиков, этнополитолог, старший научный сотрудник института этнологических исследований

УФИМСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА РАН:

— Год Радия Хабирова, 11 месяцев которого он провел с приставкой «врио» главы республики, запомнился тем, что он с первого дня жестко взялся за налаживание государственного управления, показал себя консолидатором региональных элит: в его команде работают его некогда заклятые оппоненты. С интересом следим, какой результат будет у этих действий: готова ли элита, забыв старые обиды и противостояния, работать вместе ради прорывных целей.

Андрей Панин, ресторатор:

— Главное, по-моему, то, что у республики появился глава, которого поддерживают люди. Ощущение, что за год действий было больше, чем за несколько предыдущих лет. Из того, что запомнилось: «Инвестчасы», реформа на транспорте, фестивали, дебаты, решение вопросов через Instagram.

ПОДГОТОВИЛА НАТАЛЬЯ ПАВЛОВА

ДОРОЖНЫЕ ИННОВАЦИИ В БАШКИРИИ: СТАВКА НА КАЧЕСТВО

Федеральные дорожники уже несколько лет осваивают инновационные технологии при строительстве, ремонте и обслуживании автодорог. Росавтодор планомерно реализует стратегию развития инновационной деятельности. Какие новые технологии внедряются на дорогах Башкирии, насколько они эффективны и что нового появится в ближайшее время, рассказал главный инженер ФКУ Упрдор «Приуралье» Александр Михайлов.



На правах рекламы

— Какие инновации в настоящее время уже применяются в Башкирии при строительстве и ремонте дорог?

— На сегодняшний день существует технический регламент Таможенного союза 014/2011 «Безопасность автомобильных дорог». В соответствии с ним переработано большое количество нормативных документов, в состав которых вошли и новые технологии для Российской Федерации и, в частности, применение асфальтобетонных смесей по методологии объемного проектирования.

К работе по новой методологии мы приступили в 2016 году. Основной упор здесь делается на подбор оптимального состава асфальтобетонных смесей, параметров вяжущего и каменного материала местного производства. Мы приобрели соответствующий комплекс лабораторного оборудования: гиратор, позволяющий не просто подбирать, а проектировать асфальтобетонные смеси; приборы для проверки и контроля качества строительных материалов.

Изначально методологию объемного проектирования мы использовали при устройстве тонких слоев покрытия, то есть замене верхнего слоя износа. Сегодня мы перешли на объекты капитальных ремонтов на федеральных трассах. Первый объект реконструкции с применением новой технологии — участок обхода Уфы с 1480-го по 1494-й километр, работы здесь стартовали в этом году.

Всего по новой технологии было проложено более 100 км автодорог в республике.

— Какие задачи позволяет решить применение новой методологии?

— Основная задача, которую на сегодняшний день мы для себя решаем, — недопущение колееобразования. В виду того, что мы осуществляем проектирование асфальтобетонной смеси, каркас асфальтобетона становится гораздо прочнее, следовательно, возможность образования колеи на дороге уменьшается.

По результатам обследования участков, на которых была применена методология объемного проектирования, мы не выявили ни колееобразования, ни разрушения покрытия. Само собой, эту работу

мы будем продолжать и при обнаружении каких-либо изменений будем их фиксировать. Для чего это нужно? Данный документ для нас новый, и говорить о том, что мы взяли новый ГОСТ на суперлейв, приготовили асфальтобетонную смесь, уложили — и все у нас идеально, нельзя.

К примеру, битум, изготовленный из сибирской или республиканской нефти, по своему химическому составу разный. Если все перемешать, то результат не будет отвечать установленным требованиям. Так что технологи сначала накапливают необходимое количество сырья с определенного завода для получения нужного количества полимерного битумного вяжущего — и только из него производят. То же самое касается и каменных материалов, и минеральных порошков. За всеми этими процессами следим не только мы как заказчики, в этом процессе участвуют все: и производители материалов, и подрядные организации, и наш строительный контроль.

Но нам удалось подобрать наиболее оптимальный состав асфальтобетонных смесей, исходя из свойств местных строительных материалов, климатических условий и интенсивности движения, и добиться высокопрочного и устойчивого к деформациям дорожного покрытия, что позволит значительно увеличить межремонтные сроки.

— В данном процессе вопрос контроля качества выходит на первый план. Как вы следите за соблюдением всех технологий?

— Мы как заказчики делаем ставку именно на контроль качества материалов, которые необходимо применять на наших объектах, ведь мы не просто их покупаем и строим дорогу — мы их создаем. Для этого и работает наша лаборатория, оснащенная всем необходимым оборудованием.

Контроль состоит из нескольких этапов. Первое — входной контроль качества материалов. После получения соответствующих компонентов мы ориентируемся на технологию в соответствии с новыми стандартами и требованиями. Дальнейшие проверки проводятся на этапе выпуска асфальтобетонной смеси. Впоследствии, уже после того, как мы убедились, что получили качественный продукт, мы

мониторим наши объекты, проводя инструментальное обследование покрытия.

— Выявляются ли нарушения?

— Что касается использования некачественных материалов, мы добились того, что не допускаем такого в принципе. Если материал при входном контроле не пройдет испытание хотя бы по одному параметру, он не будет допущен на производство.

Да, есть человеческий фактор при проведении дорожно-строительных работ. Конечно, мы стараемся его минимизировать. Но если появляются скрытые дефекты, подрядные организации устраняют их за свой счет.

— Есть технологии, которые впервые были апробированы именно в Башкирии, а впоследствии растратированы в других регионах?

— В республике есть компании, которые производят лабораторное оборудование. Одна из первых установок по контролю за колеей была разработана именно в Уфе, и впервые ее начали применять в ФКУ Упрдор «Приуралье». Установка имитирует работу асфальтобетона с колесом автомобиля, позволяет провести нужные замеры и сделать вывод о возможности появления колеи на конкретной автодороге. Впоследствии наш опыт был растратирован, причем с применением оборудования, произведенного в республике.

— Какие еще инновации используются при строительстве и ремонте дорог, на объектах дорожной инфраструктуры?

— Сегодня на всех наших объектах реконструкции, капремонта и обустройства мы применяем энергосберегающие технологии. Это современные светодиодные светильники, позволяющие максимально сократить затраты на энергопотребление и одновременно улучшить освещенность дороги.

Также мы ушли от применения железобетонных или металлических осветительных опор и применяем граненые конические опоры (ОГК). Они в три раза дешевле по стоимости, установка ОГК проще и быстрее. Мало того, снижается и

тяжесть ДТП, поскольку в случае наезда автомобиля на такую опору она автоматически отстегивается и улетает в кювет.

Немаловажный элемент дороги — пешеходные ограждения на мостовых сооружениях, на пешеходных переходах, тротуарах. Сегодня мы стараемся внедрять композитные ограждения. Это облегченная конструкция, которая не увеличивает вес мостового сооружения и экономит деньги, поскольку не требует ежегодного обслуживания. Чтобы повысить безопасность участников дорожного движения, мы выбрали оранжевый цвет композитных ограждений (они видны издалека). Кстати, после нас управления в других регионах также начали применять ограждения оранжевого цвета.

Большим прорывом стало использование композитных пролетных строений. Впервые мы применили данную конструкцию в 2018 году при строительстве наземного пешеходного перехода на 39-м километре трассы Р-240. Плюсов здесь несколько: сроки выполнения работ сокращаются в два раза при той же себестоимости, а сам переход выглядит легче и эстетичнее. Теперь в новых проектах мы закладываем именно эту технологию.

Еще одно из инновационных решений — укрепление водопропускных труб с помощью светоотверждающего рукава. Таким образом мы продлеваем срок службы трубы до 25 лет и уходим от дорогостоящих затрат, связанных с разборкой земляного полотна, строительством объездных дорог и других.

— Какие новые технологии планируются к внедрению?

— В октябре 2019 года мы начнем применять технологию микротоннелирования для ремонта водопропускных труб. В городе данная технология уже давно апробирована, но для автодорог она новая. При микротоннелировании нет необходимости разбирать дорожное полотно. Тоннелепроходчик разбуривает дорогу рядом с трубой, вставляет гильзу, в которую помещается новая труба из композита. Разрушенная труба, в свою очередь, заполняется бетоном. Тем самым мы получаем новую водопропускную трубу в короткий срок и с минимальными затратами.

Еще один проект — автоматизированная система управления дорожным движением (АСУ ДД). Ее мы начнем внедрять в рамках реконструкции трассы М-5 с 1480-го по 1494-й километр. Каждую зиму мы сталкиваемся с проблемой, когда ввиду обильных снежных осадков движение на перевале через Уральский хребет останавливается. Применение АСУ ДД позволит прогнозировать возможность движения транспорта, оповещать водителей о сложной дорожной обстановке и направлять автомобили на специальные площадки отдыха.

ПОКУПАТЕЛИ ПЕРВИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ «ПОМОЛОДЕЛИ»

Государственная программа «Семейная ипотека» сделала приобретение квартиры еще более доступной

Еще несколько лет назад покупка квартиры для молодежи была практически невозможной без финансовой помощи старшего поколения. Сегодня же она является едва ли не главным клиентом рынка недвижимости. Решающим фактором в этих изменениях послужили программы государственной поддержки и выгодные условия ипотечного кредитования, которые стали доступными даже для семей с маленькими детьми.

Так, например, отдел продаж одного из строящихся объектов Уфы — квартала «Самоцветы» — приводит аналитику, согласно которой львиную долю заемщиков по ипотечным программам составляют люди в возрасте до 40 лет. Это примерно тот возраст, когда семьи принимают решение о необходимости улучшения жилищных условий перед рождением второго и последующих детей. Благодаря выгодным кредитным условиям сегодня им уже не нужно прибегать к помощи родителей или откладывать рождение долгожданного ребенка на неопределенный срок, чтобы приобрести жилье.

С помощью государственной программы «Семейная ипотека» возможно купить квартиру и существенно сэкономить на кредитных выплатах. Согласно постановлению правительства №1711 от 30.12.2017 года, а также внесенным в него изменениям постановлением правительства №339 от 28.03.2019 года, участники этой программы могут взять ипотеку или рефинансировать уже имеющийся кредит по льготной ставке — 6%. При этом разницу между обычной и льготной ставкой банку компенсирует государство. В программе могут участвовать семьи, в которых с 1 января 2018 года и до 31 декабря 2022 года родился второй, третий или последующий ребенок. Раньше на период применения льготной ставки влияло то, какой по счету ребенок родился в семье. При рождении второго льготные условия действовали три года, при рождении третьего — пять лет. Теперь льготная ставка может действовать без ограничения по количеству лет — до конца срока действия кредитного договора. Важное нововведение с апреля 2019 года: по льготной ставке можно рефинансировать даже ту ипотеку, по которой раньше уже менялись условия, за исключением цели кредита. Например, если семья уже использовала право на снижение ставки в связи с рождением ребенка, она может еще раз обратиться в банк и подать заявку на рефинансирование с продлением ставки до конца срока действия договора. Не стоит забывать, что под действие



этой госпрограммы попадают только объекты первичной недвижимости.

К слову, банки также охотно идут на кредитование с государственной поддержкой, такие как ПАО «Сбербанк», ПАО «Банк ВТБ», ПАО «Банк Уралсиб», АО Юникредит Банк, ПАО КБ «Промсвязьбанк», АО «Дом.РФ». По другим программам объект квартал «Самоцветы» также аккредитован такими кредитными организациями, как ПАО Банк «ФК Открытие», АО «Акционерный банк «Россия», АО «СМП Банк», ПАО «Мтс-Банк», ПАО «Росбанк». Например, ипотеку на квартиры в квартале «Самоцветы» возможно получить как минимум в шести крупных и надежных банках. По имеющимся программам можно проконсультироваться в том числе и у экспертов недвижимости нового квартала, застройщиком которого является «Региональная инвестиционно-строительная компания».



— Как застройщик, мы целиком поддерживаем эту государственную программу. Кому, как не молодым семьям, больше всего нужна современная, просторная квартира в чистом районе, с полной инфраструктурой, чтобы дети росли здоровыми и счастливыми, — комментирует заместитель директора «Региональной Инвестиционно-Строительной Компании» по маркетингу и продажам Анастасия Волкова. — И именно молодым семьям тяжелее всего было выплачивать кредиты за жилье. Сейчас ситуация намного лучше.

В условиях, когда покупатели уже не столь сильно зависят от финансовой составляющей в вопросе выбора нового жилья, у них появляется возможность подобрать квартиру, максимально отвечающую желаниям и потребностям всех членов семьи, где будет удобно и родителям, и детям. Среди главных требова-

ний, предъявляемых молодыми семьями при подборе жилплощади, — близость к транспортной сети, медицинским, образовательным и социальным учреждениям, центрам торговли, развлечений, досуга, наличие детских площадок и парковок. Также, согласно аналитике маркетингового отдела квартала «Самоцветы», 78% опрошенных респондентов среди важнейших критериев отмечают благоприятный экологический климат района.

Наш жилой комплекс был спроектирован как раз для таких людей, которые ценят свое здоровье, свой комфорт и свое время, — подчеркивает Анастасия Волкова. — С одной стороны, мы соседствуем с парком санатория «Зеленая роща», с его уникальной климатической зоной, которая является идеальным местом для прогулок с детьми, с другой стороны, чуть дальше от шума транспортной магистрали, но в шаговой доступности от улицы Менделеева. Отсюда легко попасть в любую часть города. Все необходимое для комфортного проживания и решения ежедневных задач должно быть недалеко от дома, потому что время — это самый ценный ресурс, а семейные покупатели — наша целевая аудитория. Именно поэтому в подобные проекты мы всегда закладываем детские сады, а качественное благоустройство внутренней территории не мыслим без многочисленных детских и спортивных площадок, прогулочных зон, пригодных для отдыха всей семьей. Стоянки для автомобилей размещаем не во дворе, а в подземных и наземных паркингах, которые, в свою очередь, позволяют сберечь экологию комплекса в целом. В нашем новом проекте будет своя волейбольная площадка, большое многофункциональное поле для игр в баскетбол и мини-футбол, а зимой в хоккее, запланированы игровые зоны для разного возраста. Во дворе мы установим уличные спортивные тренажеры — силовые и эллиптические, велотренажеры, степперы и турники, столы для настольного тенниса. И, конечно, в «Самоцветах»

будет свой детский сад. Мы понимаем, что садик должен быть расположен в пешей доступности от дома, чтобы ни детям, ни родителям не приходилось тратить большое количество времени на дорогу. Еще одна наша гордость — для самых маленьких жителей мы запроектировали собственную зону детских аттракционов, можно сказать, целый дворовой парк развлечений с железной дорогой и каруселью.

Современные молодые семьи, приобретая жилую недвижимость, рассматривают варианты тщательно со всех сторон. И качество жилья — одно из основных. Расположение дома, инфраструктура, этаж, общий метраж и количество комнат — это далеко не все, на что обращают внимание потенциальные покупатели. Хорошо продуманная планировка с максимально функциональным использованием пространства — вот, что становится не менее важным сегодня. Молодым семьям с детьми после получения ключей не хочется тратить время на перепланировки. Многие стремятся сразу получить проект, не нуждающийся в доработке, и жить с комфортом. Главное требование — рациональное зонирование пространства, подходящее под нужды конкретного покупателя. А именно — большое количество спален, два санузла, гардеробная, просторная кухня-гостиная, где можно проводить время всей семьей. Поэтому, кстати, европейское новшество «европланировки» — становятся все более популярными. Также своего рода бонусом молодежь считает панорамные окна с хорошим видом.

Однако в погоне за самым привлекательным предложением не стоит пренебрегать авторитетом застройщика, чтобы не пришлось ждать квартиру долгие годы. Цена ошибки при выборе застройщика может быть достаточно высока. Избежать ее можно, изучив репутацию строительной организации.

«Региональная Инвестиционно-Строительная Компания» более 20 лет известна на строительном рынке Уфы как надежный застройщик. Введено в эксплуатацию более 100 000 кв. м жилья, колоссальный опыт в организации строительного производства, сдача всех объектов в срок, качественное жилье по ГОСТ.



квартал
САМОЦВЕТЫ

+7 (347) 222-33-33
Уфа, Менделеева, 134, корп. 1
квартал-самоцветы.рф



Проектная декларация №02-0007/44. На правах рекламы



«ДОВЕРЬТЕ ЛОГИСТИКУ ПРОФЕССИОНАЛАМ»

Сегодня каждая компания стремится укрепить свою конкурентоспособность, сокращая расходы и переводя на аутсорсинг те или иные работы. Уже несколько лет подряд аналитики отмечают повышенный спрос на складские и логистические услуги. Это не случайно: собственный грузовой автопарк, распределительные площадки, специальное оборудование обходятся бизнесу слишком дорого. Сфера продуктов питания — не исключение: необходимость строгого соблюдения всех правил хранения, в том числе температурного режима и товарного соседства, поэтому на рынке услуг по хранению и доставке в этой нише работают немногие.

Генеральный директор ООО Торговый дом «Лидер» Олег Хамков уверен: в продуктовой отрасли производителям лучше сосредоточить внимание на качестве и ассортименте, а вопросы логистики доверить профессионалам.

— Олег Дмитриевич, в каких сферах сегодня работает торговый дом «Лидер»?

— Мы начинали этот бизнес более десяти лет назад в качестве дистрибьютора колбасных изделий и полуфабрикатов. За эти годы мы накопили немалый опыт, создали активную клиентскую базу, тщательно изучили все особенности работы с продуктами питания и значительно расширили ассортимент.

Сегодня мы предлагаем нашим клиентам колбасы и мясные полуфабрикаты от ведущих производителей, молочные и кисломолочные продукты, бакалейные товары, безалкогольные напитки, соки, воды и многое другое. На летний период заключили контракт на поставку кваса — в жаркие дни он пользовался особым спросом.

Помимо оптовой торговли, мы начали развивать направление складских и логистических услуг, выступая оператором по хранению и доставке продуктов питания по заявкам производителей.

— С чем было связано решение выступить в качестве логистического оператора?

— Эта тема была подсказана самой жизнью: около года назад практически одновременно к нам обратилось несколько наших поставщиков, которые были заинтересованы в доставке своей продукции в региональные и федеральные торговые сети. Мы пришли к тому, что рынок остро нуждается в таком сервисе, а у нас есть все возможности для удовлетворения этих потребностей: складские площади, собственный и наемный транспорт, выработанные годами маршруты, большой опыт работы и знание стандартов. И главное, мы смогли предложить конкурентные тарифы.



На правах рекламы

В качественной логистике и в аренде мест для хранения товаров сегодня нуждаются как небольшие, так и крупные производители, которым интересен рынок Республики Башкортостан, но при этом невыгодно открытие собственных торговых домов для обслуживания региона. Дело в том, что создать с нуля систему доставки и хранения, особенно если вы работаете в сфере производства продуктов питания, это астрономические суммы расходов. Нужно приобрести и обслуживать транспорт, арендовать или построить склад, закупить холодильные камеры, рассчитанные на разные температурные режимы, внедрить программные решения по автоматизации работы... И это только начало.

Нужно доставить продукт потребителю на другом конце республики и оставаться уверенным в том, что этот продукт будет доставлен максимально оперативно, сохранит свежесть и качество. На помощь приходит наша компания. Практика показывает, что производителям выгоднее сосредоточить свое внимание на качестве товаров, на расширении ассортимента, на развитии своих предприятий. А решение вопросов хранения, логистики, доставки до торговых точек доверить специалистам на аутсорсинге.

— Какими ресурсами обладает «Лидер»? Готовы ли вы к масштабным заказам?

— На сегодняшний день ООО Торговый дом «Лидер» — это две логистические площадки в Уфе и Бирске, а также дополнительный офис в Стерлитамаке. В нашем штате — более ста человек, высококлассных профессионалов своего дела, будь то торговая команда, бухгалтерия, отдел логистики или другие подразделения компании.

Стремясь оказывать наилучший сервис нашим поставщикам и потребителям наших услуг, мы обновили автопарк и расширили складские площади, закупили новую спецтехнику и холодиль-

ные установки. В частности, у нас есть возможность хранить замороженную и охлажденную продукцию, требующую строгого соблюдения температуры. На линиях доставки ежедневно работают десятки грузовых машин, и при необходимости мы сможем привлечь дополнительный транспорт. Расширяя зону обслуживания, мы подключили к работе субдистрибьютора на территории Челябинской области.

Поэтому, отвечая на ваш вопрос, с уверенностью скажу: да, мы не просто готовы к масштабным заказам. Мы ежедневно работаем в таком ритме и чувствуем потенциал для дальнейшего развития.

— Кто основные клиенты торгового дома и логистического оператора?

— Клиенты, с которыми мы сотрудничаем в сфере оптовых продаж — это локальные торговые сети («Полушка», «Байрам», «Ярмарка») и магазины в формате «Продукты у дома». В канале HoReCa мы поставляем продукты в наш знаменитый санаторий «Красноуольск»; ведем переговоры с рядом крупных компаний, заинтересованных в том ассортименте, который предлагает «Лидер». В сегменте традиционной розницы с нами сотрудничают около тысячи клиентов — это частные предприниматели, владельцы продуктовых магазинов на всей территории республики, расположенных в том числе и в труднодоступных горных районах.

В этом году мы заключили несколько новых дистрибьюторских контрактов — в частности, начали сотрудничество с недавно открывшимся после реконструкции «Чишминским молочным заводом», развиваем партнерские отношения с молочной компанией «Аллат». Наши поставщики — это не только предприятия, расположенные в Башкортостане. Из Воронежской области мы везем семечки и халву производства компании «Агроспутник», из Челябинской — напитки «Ниagara». Но, как и прежде, основная доля продукции, которую торговый дом «Лидер» реализует как дистрибьютор, — это колбасные изделия, мясные полуфабрикаты и деликатесы.

В качестве логистического оператора мы оказываем услуги нескольким крупным производителям. Среди них, например, МПК «Атяшевский», продукция которого доставляется в гипермаркеты федеральных сетей «Ашан» и «Окей»; для мясоперерабатывающей компании «Лето» мы обслуживаем локальные сети «Полушка» и «Байрам».

Сейчас мы готовимся к масштабному совместному проекту с крупным федеральным производителем молочной продукции. В этом контракте мы берем на себя не только роль распределительного центра и логистического оператора, но и планируем заниматься оформлением документов, то есть подключить сюда еще и бухгалтерские функции.

— Какие планы у вас по дальнейшему развитию компании?

— Развитие — это непрерывный процесс, который не должен останавливаться ни на минуту. Мы всегда заинтересованы в сотрудничестве с новыми партнерами — покупателями, поставщиками, производителями продуктов питания, потребителями наших услуг. Мы активно ведем переговоры по осуществлению дистрибуции на всей территории Республики Башкортостан, ищем взаимовыгодные варианты партнерства с региональными и федеральными компаниями, рассматриваем возможность выхода на рынок Башкирии.

В качестве перспективного направления мы планируем открытие собственной розничной сети. Эта сфера для нас не является новой — уже несколько лет в Бирске успешно действуют два наших магазина. Но вместе с тем мы понимаем, что необходимо двигаться в ногу со временем, чутко реагировать на запросы покупателей и предоставлять только качественный сервис. А это, в свою очередь, требует немало усилий и системного подхода, если мы говорим о создании сети.

— Какой будет торговая сеть ТД «Лидер»? Какие перспективы вы видите в сфере логистических услуг?

— Мы рассматриваем формат небольших супермаркетов у дома — магазины самообслуживания площадью около 100 кв.м. Ключевые принципы — это хороший ассортимент, качественный сервис, всегда свежие продукты и доступные цены. Что касается перспектив, я уверен, что у каждого магазина есть свой клиент, и главное — вовремя понять свою аудиторию, прислушиваться к ее интересам и предпочтениям, и выбирать стратегию развития в соответствии с ожиданиями потребителей. Важно всегда чувствовать этот пульс.

О сроках запуска розничной сети говорить пока рано. Но мы понимаем, что это направление нам по плечу: у нас есть ресурсы и опыт, есть налаженные контракты с проверенными поставщиками, есть все возможности для масштабирования этого бизнеса. И главное, есть желание — создать новые рабочие места, внести свой вклад в развитие родной республики, быть нужными и полезными для людей.



**ООО Торговый дом «Лидер»
Уфа, Свободы, 55, подъезд 4
8 /347/ 292-98-17
www.lider-ufa.ru**

ФАКТОР ПРИСУТСТВИЯ

На базе филиала Газпромбанка (Банк ГПБ (АО)) в Уфе в этом году открылось обособленное подразделение факторинговой компании ООО «ГПБ-факторинг». Насколько востребован данный инструмент финансирования в Башкирии, кому он будет интересен и полезен, а также о перспективах развития рынка факторинга в регионе и стране в целом рассказала генеральный директор компании Елена Молоканова.

— Ранее вы предоставляли услуги факторинга через филиальную сеть Газпромбанка. В связи с чем возникла необходимость открытия обособленного подразделения?

— В последние два года мы видели высокую активность по работе с клиентами уфимского филиала и в целом по развитию факторинга в регионе. Это связано не только с положительной динамикой рынка, но и с развитием факторинга в отдельных отраслях. К примеру, в Башкирии довольно много нефтегазовых предприятий, и в последнее время мы наблюдаем повышенный спрос на факторинг у поставщиков и подрядчиков в этом секторе. Кроме того, в целом проникновение продукта не только в крупный бизнес, но и в сегмент МСБ значительно увеличивается.

Все эти факторы в совокупности способствовали формированию спроса среди клиентов. Поэтому в этом году было принято решение о создании в Уфе обособленного подразделения ООО «ГПБ-факторинг». Если раньше эту функцию выполнял филиал, который всю информацию направлял в Москву, то сейчас на месте есть сотрудник, который консультирует и помогает оформлять факторинговые продукты непосредственно в регионе. И мы уже видим высокую активность и большое количество заинтересованных клиентов. Поэтому я думаю, что за регионом большое будущее в части факторинга, что есть много компаний, которым интересен продукт.

— Отличается ли республиканский рынок факторинга от других регионов страны и какие продукты пользуются наибольшим спросом?

— Спросом пользуется вся продуктовая линейка: агентский факторинг, регрессный факторинг, безрегрессный факторинг и другие, — здесь каких-то отличий от других регионов я не вижу. Главная особенность заключается в том, что уфимским клиентам важно личное присутствие представителя факторинговой компании, который мог бы оперативно приехать, провести консультацию и помочь собрать документы. Аналогичную картину мы наблюдаем еще в нескольких регионах, в частности, в Казани, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде — там мы также открыли или планируем открыть подразделения.



На правах рекламы

— Есть ли у бизнес-сообщества республики понимание преимуществ факторинга перед кредитованием или еще приходится вести разъяснительную работу, обучать компании, как правильно использовать этот инструмент финансирования?

— На самом деле клиенты понимают и знают о факторинге достаточно много, но рынок развивается: появляются новые продукты, технологии, решения. И важно донести эту информацию до нашего клиента.

К примеру, недавно в Уфе мы провели бизнес-завтрак и рассказали потенциальным клиентам региона об основных трендах, изменениях законодательства и инновационных решениях, которые помогают предприятиям работать, привлекать финансирование, ускорять оборачиваемость, увеличивать отсрочки и использовать весь потенциал факторинга.

В июне прошлого года произошли значительные изменения в законодательстве, которые позволили более широко использовать возможности факторинга. Сегодня сформирована достаточно большая продуктовая линейка, закрывающая различные потребности клиентов, начиная от работы с ковенантами, авансовыми платежами и заканчивая страхованием или гарантиями поступления платежей. То есть этот инструмент можно использовать не только в классическом смысле в «исторических» отраслях: ретейл или обрабатывающая промышленность, — а буквально во всех сферах, даже в медийном бизнесе.

— Кто ваши ключевые клиенты в регионе? Есть ли среди них пред-

ставители малого и среднего бизнеса?

— Наши клиенты — это не только широко представленные предприятия нефтегазовой отрасли в регионе. Как я уже сказала ранее, факторинг стал востребованным у представителей абсолютно всех отраслей. Главное — правильно все упаковать: выявить потребности и подсказать компании, где, как и какие инструменты лучше использовать.

Среди наших клиентов есть и представители малого и среднего бизнеса. Да, пока их меньше, чем крупных предприятий, но мы в этом направлении работаем.

— Какие цели и задачи стоят перед уфимским подразделением?

— Мы ставим перед собой достаточно амбициозные цели. Нам нужно увеличить портфель, и хотелось бы, чтобы в нем были не только крупные клиенты, но и представители малого и среднего бизнеса. Поэтому одной из приоритетных задач, которую мы ставим перед собой в Уфе, является именно развитие факторинга для клиентов МСБ. Для этого мы используем передовые цифровые технологии и настраиваем продукт так, чтобы можно было оперативно и быстро подключить компании из МСБ к факторинговому финансированию.

— Если говорить о перспективах, то куда расти рынку, какие ключевые тренды можно выделить в этой сфере?

— С точки зрения драйверов роста рынка — это и новые отрасли, которые отличаются от «классики» с позиции факторинга, и новые продукты: агентский факторинг, факторинг в сфере госзаку-

пок и другие. Более того, иногда сами клиенты, выражая нам свои потребности, способствуют формированию новых продуктов.

Агентский факторинг — это тренд последних двух лет. Продукт направлен на решение вопросов и задач покупателя. Такая схема финансирования особенно интересна, когда покупателю необходимо рассчитаться за газ, электроэнергию, проводить арендные или любые другие платежи в случаях, когда там, где нет рассрочки или, когда в силу определенных циклов производства покупателю необходима дополнительная отсрочка. Агентский факторинг позволяет закрыть все эти вопросы без необходимости заключения дополнительных соглашений с поставщиками.

С точки зрения госфакторинга мы также видим большой потенциал. Да, пока законодательство не позволяет нам в полной мере использовать этот продукт. Но уже сейчас, учитывая специфику регулирования госконтрактов, мы работаем с дебиторской задолженностью покупателей, используя классическую схему факторинга с использованием номинальных счетов.

Еще один драйвер рынка — цифровизация, которая приводит к росту доступности факторинговых услуг и ускорению процесса их предоставления. Когда раньше стоял вопрос о работе с короткими отсрочками, то в силу трудоемкого и длительного документооборота от нее, как правило, отказывались. С переходом на «цифру», когда за несколько секунд документы подписываются и загружаются в систему, финансирование можно выдавать на семь дней, и клиентам это тоже становится интересным.

«МАСШТАБНОЙ ПРИВАТИЗАЦИИ ГОСАКТИВОВ НЕ БУДЕТ»

МИНИСТР ЗЕМЕЛЬНЫХ И ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ БАШКИРИИ ОЛЕГ ПОЛСТОВАЛОВ РАССКАЗАЛ GUIDE «ДЕНЬ РЕСПУБЛИКИ» О НАСЛЕДСТВЕ ПРЕДШЕСТВЕННИКОВ И О ТОМ, ПОЧЕМУ РЕСПУБЛИКА НЕ ПЛАНИРУЕТ ПРОДАВАТЬ ОСТАВШИЕСЯ У НЕЕ КРУПНЫЕ ГОСАКТИВЫ.

GUIDE: Олег Владимирович, скоро год, как вы возглавили министерство и заявили об инвентаризации наследства ваших предшественников. Ваш предшественник, Евгений Гурьев, находится сейчас под домашним арестом по обвинению в должностном преступлении. Каким оказалось наследство?

ОЛЕГ ПОЛСТОВАЛОВ: Безусловно, мы провели полную инвентаризацию. Обнаружили, в общем-то, и позитивные, и негативные последствия работы предыдущей команды. Те сделки, которые были проведены с нарушениями законодательства, уже оспорены или оспариваются в судах. Логическое завершение получил так называемый «большой хапок»: недавно апелляционный арбитражный суд в Челябинске оставил в силе решение по иску прокуратуры республики. Тем самым мы добились двусторонней реституции, восстановления справедливости, возврата в республику госактивов (недвижимого госимущества в Уфе рыночной стоимостью более 100 млн руб., переданного без торгов — Guide). Соответственно, надо понимать, что у продавца — ГУП «Управление административными зданиями» (и его дочернего предприятия «Строительные инвестиции» — Guide) возникли определенные обязательства перед покупателем. Из позитивных последствий: в министерстве создана достаточно серьезная команда квалифицированных, грамотных в своей области специалистов. Просто цели и задачи надо переориентировать на восстановление доверия, на интересы республики, на развитие, в том числе на повышение маржинальности госсектора. Словом, если возвращаться к вопросу о наследстве, то да, оно достаточно сложное, но я бы сказал — не катастрофическое.

Г: Из сделанного за этот год что бы вы отметили как самое важное?

О.П.: Помимо аудита всей деятельности министерства, который мы завершили, это, безусловно, возвращение республике незаконно отчужденных активов. Такая угроза, вы знаете, существовала и в отношении издательства «Башкортостан». Управление республики этим активом удалось восстановить. Сложная ситуация была в ГУП «Совхоз „Роцинский“». Там высокая закрепитованность. Сейчас ведем переговоры с банками, и у них уже есть понимание, что предприятие выходит на рентабельность. Я очень доволен нынешним руководством совхоза: Радик Мударисович Рафиков (назначен в мае 2019 года — Guide) активно взялся за решение проблем, взаимодействует с банками, занимается производством. В совхозе были раздуты штаты, очень много было тех, кто не занимался профильной деятельностью. Например, в штате было 32 строителя — большая роскошь для сельхозпредприятия. Конечно, нельзя сказать, что за этот год мы вывели госсектор на устойчивую финансово-экономическую модель по всем направлениям, но антикризисные меры и курс на финансово-экономическое оздоровление принят на всех предприятиях. Я уверен, что по многим направлениям государственного сектора бизнеса нам удастся добиться маржинальности и выйти из кризисного состояния.

Г: Когда вы пришли в министерство, то поменяли всех заместителей. Не захотели работать с командой предшественника?

О.П.: Опять же: у меня нет больших вопросов к предшественнику. Просто я уверен в своей команде, которая при-



ДИМИТРИЙ КОТЛЯКОВ

ОЛЕГ ПОЛСТОВАЛОВ О НАСЛЕДСТВЕ ПРЕЖНЕЙ КОМАНДЫ МИНИСТЕРСТВА: «НЕ КАТАСТРОФИЧНО»

шла, — с точки зрения профессионализма, компетенции, знаний. Некоторые из бывших заместителей министра, кстати, ушли даже на повышение — например, Ильнур Салаватович Абсаямов, в аппарат правительства. Думаю, его опыт и знания пригодятся на другом уровне. Просто задачи, которые ставит глава республики, по силам только людям, которым мы доверяем, — высокопрофессиональным, кто ответственно относится к делу и, самое главное, добросовестен.

Г: Но были же и прокурорские представления на ваших бывших заместителей. Они не поэтому ушли?

О.П.: Прокуратура нашла определенные дисциплинарные нарушения, да. Например, в деятельности бывшего заместителя министра Азамата Хасанова. Мы их рассмотрели и пришли к совместному с прокуратурой мнению, что это были не грубые нарушения.

Г: Вы довольны отдачей, которую дают крупные предприятия с участием республики?

О.П.: Флагманы госсектора — это, конечно, «Башнефть», Башкирская содовая компания, «Башспирт», АО «Международный аэропорт Уфа», предприятия санаторно-курортной отрасли. Они генерируют прибыль. К менеджмен-

ту этих предприятий нет никаких претензий. Но, я думаю, у всех у них есть точки роста. Но есть такие крупные активы, с которыми нужно работать — АО «Башкиравтодор», ГУП «Башавтотранс». Те вливания, которые были в них направлены в течение последнего года, я уверен, сделаны не впустую. И у «Башкиравтодора», и у «Башавтотранса» достаточно четкая стратегия дальнейшего развития.

Кроме того, у нас банкротных предприятий в госсекторе очень немного. То есть, можно говорить о том, что госсектор экономики оказался в наших непростых условиях более устойчивым, чем частный сектор. Да и банки с ними охотно работают. В банках, среди прочего, при выделении кредитных линий учитывается социальная значимость того или иного государственного бизнеса для региона.

Г: В последние лет семь периодически появлялась информация о желающих купить уфимский аэропорт. Вы все еще получаете такие предложения?

О.П.: Понятно, что интересанты всегда есть, это же достаточно серьезные активы. Но вы понимаете: мне вот этот мониторинг (предложений — Guide) мало интересен, потому что задача продажи маржинальных госактивов не ставится. Сегодня это неплохая доходная часть бюджета и, на мой взгляд, здесь вряд ли кардинально что-то нужно менять.

Г: Много недовольства было монополией «Башкиравтодора», который получает большую часть госконтрактов на ремонт и содержание республиканских дорог. Шли раз-

бирательства в УФАС, целью которых, как мы понимаем, было разрушение этой монополии. Нет планов отпустить это предприятие в свободное плавание?

О.П.: Как известно, Минэкономразвития России ставит задачу сокращения госсектора экономики. И нас даже не очень высоко рейтинуют в части снижения доли госпредприятий. В Минэкономразвития исходят из того, что госсектор — это не эффективный сектор. Правда, сроки ликвидации, допустим, унитарных предприятий, как вы тоже знаете, многократно сдвигались. Теперь речь идет о 2023 году.

На мой взгляд, полное исключение госсектора экономики — это большая иллюзия. Если говорить о «Башкиравтодоре», то, если мы отпустим его в свободное плавание, возникает вопрос, а кто будет содержать дороги, которые находятся на периферии и не приносят прибыли? А подъездные пути к деревням, к селам, поселкам, населенным пунктам — их надо чистить и обслуживать. Тот же самый «Башавтотранс», который на один прибыльный маршрут держит два убыточных. Если это все отдать в рынок, то мы не сможем позволить себе сохранить тот объем перевозок, который обеспечивает ГУП «Башавтотранс», и тот объем содержания дорог, который есть у «Башкиравтодора».

Г: Но можно же формировать лоты таким образом, чтобы в них сочетались и прибыльные, и убыточные маршруты или дорожные пакеты?

«ЗАДАЧА ПРОДАЖИ МАРЖИНАЛЬНЫХ ГОСАКТИВОВ НЕ СТАВИТСЯ. СЕГОДНЯ ЭТО НЕПЛОХАЯ ДОХОДНАЯ ЧАСТЬ БЮДЖЕТА И, НА МОЙ ВЗГЛЯД, ЗДЕСЬ ВЯРД ЛИ КАРДИНАЛЬНО ЧТО-ТО НУЖНО МЕНЯТЬ»

О.П.: А насколько легко договориться с частниками на этот счет? Он возьмет, а потом скажет: мне эти маршруты не нужны, и все. Дальше будет долгая процедура расторжения контракта, а работа встанет. Поэтому надо быть реалистами.

Г: Расскажите про антикризисную программу «Башавтотранса»: стабильно убыточное предприятие, активы которого активно продавались в последние два года. В госкомтрансе заявляли, что планируют сделать его рентабельным к 2021 году. Реально ли это?

О.П.: Определенные шаги уже предприняты. Например, введение транспортной карты «Алга», которая в том числе должна повысить маржинальность работы «Башавтотранса» за счет повышения прозрачности работы его конкурентов-частников. Вы знаете, что в этой отрасли вращался огромный объем наличности, при этом «Башавтотранс», который работал «в белую», платил огромные налоги, а частники — символические. Поэтому перед руководством регионального управления ФНС был поставлен вопрос налогового администрирования этой отрасли.

«Башавтотранс» нуждается в максимальной докапитализации, в том числе на покупку новых автобусов. Когда у тебя 80% износ парка, говорить о том, что у предприятия какая-то перспектива светлая впереди, вообще нет смысла. Кроме того, у предприятия есть непрофильные активы стоимостью более 600 млн руб., которые могут быть реализованы для докапитализации предприятия, никак при этом не влияя на его текущую деятельность. Это, в основном, понятно, объекты недвижимого имущества. Не все они, прямо скажем, интересны рынку. По моим предположениям, не больше трети. Инвентаризация активов «Башавтотранса» продолжается: выявляем дополнительные, потому что не все они были поставлены на учет.

Г: На предыдущих торгах по продаже активов «Башавтотранса» был большой спрос у застройщиков на покупку зданий — ради земельных участков, конечно. Но была и попытка продать вокзалы. Вокзалы планируете выставлять на торги?

О.П.: По поводу вокзалов — они, скорее, будут реперофилитироваться. Обсуждается идея создания на их базе транспортно-логистических центров для перевозки пассажиров разными видами транспорта — автобусным и железнодорожным, например. Но давайте вы эти вопросы директору «Башавтотранса» зададите. Наша задача в данном случае — техническая: обеспечить прозрачность конкурентных процедур при реализации активов и надлежащую рыночную оценку.

Г: Хорошо: прибыльные предприятия продавать планов нет. А относительно прибыльные, как, например, совхоз «Алексеевский» — крупнейший в регионе производитель овощей. В 2018 году его прибыль снизилась в пять раз, совхоз продает активы, а недавно банки проигнорировали аукцион на кредитование предприятия. . .

О.П.: Главная проблема совхоза — в переполненности рынка овощной продукцией. Прибыль там небольшая, но стабильная. В «Алексеевском» мы прорабатываем вариант процедуры, скажем так, санации, например, в виде концессии с «Газпромбанком». Но всех карт сейчас я раскрывать не готов.

Г: «Региональный фонд» республики, который создавался вообще-то как институт развития, для финансирования на льготных условиях перспективных инвестпроектов, в последние годы работает как институт латания дыр в госпредприятиях. Какими вы видите перспективы работы фонда?

О.П.: Согласен, в идеале средства фонда должны в первую очередь тратиться на инвестирование. К сожалению, реальность несколько печальнее: фонд регулярно расширяется на санацию кризисных госактивов. Инвестирование эффективных проектов пока остается в мечтах или, давайте лучше скажем, — желательной перспективой. Но когда мы говорим о санации, мы ставим задачу возвращения

этих займов. Гарантом возвратности является залоговое имущество. Поэтому говорить, что «Региональный фонд» — это предприятие, которое занимается исключительно благотворительностью и санацией, я бы не стал. Пока в работе фонда, конечно, преобладает санация госсектора: на это уходит большой объем средств.

Г: Кстати говоря, с каким результатом «Региональный фонд» завершил 2018 год?

О.П.: 4,9 млрд рублей чистой прибыли.

Г: За счет дивидендов Башкирской содовой компании, где фонд владеет 38% акций предприятия?

О.П.: Да, в немалой степени.

Г: Фонд также владеет небольшими пакетами в предприятиях группы «КамАЗ» — Нефтекамском автозаводе и Туймазинском заводе автобетоновозов. Год назад их даже выставляли на продажу, но позже отменили аукцион. Планируете их снова продавать?

О.П.: Надо понимать, что в консолидированные в «Региональном фонде» активы такого плана в основном мало интересны покупателям. Там еще есть самолеты (L-410. — Guide), которые мы не можем продать уже несколько лет.

Г: При вашем предшественнике была установлена централизованная система управления госпредприятиями — их забрали из оперативного управления профильных ведомств и передали минземимуществу. Такая система управления эффективна или будете ее менять?

О.П.: Я бы не сказал, что прямо все контролирует минземимущество. Это была, наверное, антикризисная мера, и пока эта схема сохраняется. Я подписываю приказы о назначении, увольнении руководителей предприятий как представитель собственника — республики. Но не надо путать оперативную, операционную деятельность и анализ доходности предприятий. Управлением текущей деятельностью госпредприятий занимаются все-таки профильные ведомства.

Г: Одно из проблемных предприятий — ГУП «Фонд жилищного строительства». Какие прогнозы — оно выживет?

О.П.: ФЖС помогаем. Экономике предприятия подорвало решение проблем обманутых дольщиков, дома которых достраивал фонд. Взаимодействуем в вопросах реализации тех активов, которые есть у предприятия, по снятию обеспечительных мер, арестов и так далее. В периметре ФЖС есть земельные участки, объекты недвижимости, которые могут быть реализованы для докапитализации предприятия. Есть залоговое обеспечение «Регионального фонда» по зданиям ФЖС, которые могут быть выкуплены для государственных нужд.

Г: Это здание на Ленина, которое закладывалось в банке «Российский капитал»? На него есть покупатель?

О.П.: Да, это здание на улице Ленина, 5/3. Республика будет его выкупать, это позволит снизить долговую нагрузку на ФЖС.

Г: А для чего республике этот актив?

О.П.: Есть план размещения там органов исполнительной власти или институтов бизнеса. Окончательно пока не определились.

Г: А вот тот процесс в арбитражном суде, где ФЖС пытается взыскать 1 млрд руб. компенсаций за решение проблем обманутых дольщиков с минфина и 2,5 млрд руб. убытка с администрации Уфы. По-вашему, у него есть перспективы? Может быть, досудебное урегулирование. . .

О.П.: Понимаете, у минфина в этом вопросе свое видение проблемы (первую инстанцию суда ФЖС минфину проиграл. — Guide), у ФЖС — свое. Я бы ответил на этот вопрос так: пусть суд решит.

Г: Одним из первых ваших решений была ликвидация Залогового фонда, который создавался в 2015 году для гарантий среднему бизнесу в получении банковских кредитов. Идея фонда себя не оправдала?

О.П.: Судя по результатам, нет. Ни одного проекта с участием залогового фонда реализовано не было. У нас есть

«Региональный фонд», который выдает средства под залог, и придумывать какой-то новый механизм смысла, на мой взгляд, не было.

Г: Но была же одна сделка с участием залогового фонда? Сообщалось, что компания «Победа» получит от республики в залог 10 объектов недвижимости, в том числе бассейн «Нефтяник», чтобы привлечь 600 млн руб. в Россельхозбанке на строительство животноводческого комплекса в Калтасинском районе. . .

О.П.: Насколько я помню, эта сделка забуксовала, потому что банку не подошли критерии залога.

Г: Недавно «Региональный фонд» отозвал из Верховного суда России жалобу по спору с «Уралсибом», где речь идет о возвращении 6 млрд руб. субординированного займа. Решили не продолжать борьбу?

О.П.: В этом споре фонд проиграл три судебных инстанции, поэтому в юридической плоскости перспектив продолжать разбирательство нет. Но есть определенные договоренности с банком, на которые мы очень рассчитываем. Возможно, до конца года, когда появится ясность, я смогу о них сообщить.

Г: Больше года назад было создано АО «Башкирские электрические сети», куда планировалось внести все муниципальные электросети. Но потом модель создания консолидирующей региональной энергокомпании пересматривалась. На чем остановились в итоге?

О.П.: «Башкирские электрические сети» созданы, но пока продолжается довольно болезненный процесс постановки объектов электросетевого хозяйства на регистрацию. На втором этапе встанет вопрос тарифного регулирования работы этого предприятия, а это довольно сложная тема. Вы знаете, что в том, что касается тарифного регулирования, мало гибкости, сложно запрограммировать средства на развитие. И потом — котловая система распределения средств — она тоже усложняет работу в этой области. Давайте мы пока защитим тарифы для БЭС, а потом, может быть, через месяц вернемся к этой теме.

Г: В ряде регионов проводятся открытые конкурсы на замещение должностей руководителей госпредприятий, госучреждений. В них участвуют кадры из разных регионов, например, наши бывшие главврачи и министры претендуют на министерские посты в других регионах. У нас такие конкурсы, скорее, исключение из правил: обычно побеждает исполняющий обязанности, а тем временем мы говорим о короткой кадровой скамейке. Почему бы не прибегнуть к этой схеме?

О.П.: На мой субъективный взгляд: здесь нужно проявлять здоровый консерватизм. Главное у государственных служащих и у руководителей государственного и муниципального сектора экономики — это их добросовестность и профессионализм. Но у нас все процедуры назначения руководителей госпредприятий носят конкурентный характер. За финалистами мы внимательно следим, берем на заметку. Проблема кадров у нас остро не стоит.

Г: Недавно ваше министерство выходило с предложением пересмотра налога на недвижимость, привязанного к кадастровой стоимости. Готов ли этот проект поправок и кому он поможет снизить налоговое бремя?

О.П.: Он пока на уровне проработки. Есть разное мнение у нас и у минфина, и всем нам важно не допустить выпадающих доходов, потому что эти 19 млрд руб. налоговых поступлений — они не лишние. Мы рассматриваем опыт Татарстана, где введен критерий плотности населения, других регионов, в которых плану налогообложения таких объектов установили на уровне 2 тыс. кв. м, а не 1 тыс. кв. м, как у нас. Один из вариантов — поднять у нас планку тоже. А пока мы предпринимаем меры, чтобы избежать механического отнесения всех подобных объектов к торговым или офисным и, следовательно, подпадающим под налогообложение по указанной схеме. Такой подход привел к тому, что у нас под уплату этого налога попал даже мужской монастырь. Нами подго-

товлен проект изменений в постановление правительства, где одним из пунктов будет предусмотрено обязательное обследование таких объектов. Это защитит тех владельцев недвижимости, кто оказался в перечне плательщиков этого налога в указанном размере, хотя не должен был.

Г: Вы сказали, что в зданиях ФЖС на улице Ленина могут быть размещены органы власти. Но для этих целей в 2017–2018 годах выкупался долгострой ФЖС на улице Валиди. Профиль его использования пересмотрели?

О.П.: Насколько я понимаю, его выкупали для размещения в том числе разбросанных по городу районных администраций Уфы и республиканских органов власти. На сегодняшний день есть мнение, чтобы здание лучше использовать как дом бизнеса. Я бы не сказал при этом, что органы исполнительной власти у нас испытывают катастрофическую стесненность в площадях. Наверное, для бизнеса было бы использовать правильнее.

Г: Но у нас для бизнеса сейчас оборудован бизнес-центр «Книжка» на улице Мира, а недавно сообщалось, что для этих же целей покупается здание типографии «Китап» на проспекте Октября.

О.П.: Да. Но у каждого из этих объектов может быть разная специализация. У здания «Китапа» — это размещение субъектов IT-отрасли. Есть федеральные игроки, которые готовы стать на свободных площадках якорными резидентами, допустим, «Сколково» интересуется, или «Флакон» (позиционирует себя как «дизайн-завод», креативный московский кластер).

Г: Мы получаем жалобы предпринимателей, которые хотели бы, но не могут воспользоваться правом выкупа арендованных объектов. Чтобы делается для облегчения этих процедур?

О.П.: У нас на сайтах администраций опубликованы объявления об условиях получения в аренду более 2,3 тыс. объектов государственной муниципальной собственности. Более 700 инвестиционно привлекательных объектов нанесены на инвести карту республики. Это то, что может быть предоставлено как субъектам малого и среднего предпринимательства, так и любым другим хозяйственным субъектам. 159-й закон («Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства») никто не отменял. Задача местным комитетам по управлению собственностью была поставлена, чтобы эти процедуры проходили прозрачно. В муниципальных администрациях за этим будут следить в том числе новые заместители глав, или, как мы называем, бизнес-шерифы. Но и арендатор должен помнить, что если за ним числилось двукратное нарушение сроков внесения аренды, это по Гражданскому кодексу является основанием для расторжения договора. То есть в отношении честного арендатора ненужного администрирования быть не должно.

Г: Чем завершится процедура банкротства группы Башкирского речного пароходства?

О.П.: Следственный комитет проводит проверку на предмет преднамеренного банкротства БРП. Уголовное дело пока не возбуждено: у нас запросили дополнительные документы. Задача вывести предприятие из кризиса сохраняется. Один из вариантов — передача акций БРП «Региональному фонду» с последующей приватизацией. Параллельно мы пытаемся пересмотреть сделки по уже проданным активам группы. Самой большой потерей являются плавсредства, которые использовались для добычи песчано-гравийной смеси. Они были проданы по явно заниженной цене. Сейчас, когда мы ставим вопрос возврата этого имущества выясняется, что оно уже доведено до неэксплуатационного состояния, фактически металлолома. В общем, мирного исхода там не прогнозируется. Конечный наш план — вывести предприятие на высокую доходность, которой оно заслуживает. ■

ПОДГОТОВИЛА НАТАЛЬЯ ПАВЛОВА

«ГОВОРИТЬ, ЧТО „РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОНД“ — ЭТО ПРЕДПРИЯТИЕ, КОТОРОЕ ЗАНИМАЕТСЯ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬЮ И САНАЦИЕЙ, Я БЫ НЕ СТАЛ. ПОКА В РАБОТЕ ФОНДА, КОНЕЧНО, ПРЕОБЛАДАЕТ САНАЦИЯ ГОССЕКТОРА: НА ЭТО УХОДИТ БОЛЬШОЙ ОБЪЕМ СРЕДСТВ»



ТЭК И НАДО В РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ ПО ВЫРУЧКЕ И ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ 10 ПРЕДПРИЯТИЙ, ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ В БАШКИРИИ, ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА ОЖИДАЕМО ВОШЛИ В ОСНОВНОМ КОМПАНИИ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ И ХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛЕЙ. ПРИЯТНЫМ ИСКЛЮЧЕНИЕМ ЗДЕСЬ ВЫГЛЯДИТ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ГИГАНТ ОДК-УМПО, ОТМЕТИВШИЙСЯ В ЧИСЛЕ ПЕРЕДОВИКОВ ПО ОБЪЕМУ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ, И РЕСПУБЛИКАНСКОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ «ФАРМСТАНДАРТА», ВОЗГЛАВИВШЕЕ РЕЙТИНГ ПРЕДПРИЯТИЙ С САМЫМ ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ РОСТОМ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ.

ВЛАДА ШИПИЛОВА

Издательский дом «Коммерсантъ-Башкортостан» совместно с системой профессионального анализа рынков и компаний «СПАРК-Интерфакс» публикует рейтинг 10 крупнейших республиканских компаний по объему выручки, чистой прибыли и их динамике в 2018 году. Все показатели приводятся по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ).

В рейтинге могут встречаться структурные подразделения одного холдинга, например, «Роснефти», в состав которой входит группа уфимских НПЗ, «Башнефть-добыча», «Башнефть-розница» и «Уфаоргсинтез».

САМЫЕ ДОХОДНЫЕ В пятерку самых доходных компаний Башкирии в 2018 году вошли четыре предприятия топливно-энергетической отрасли и проектный институт «Петон». Лидером по объему выручки в прошлом году была АНК «Башнефть», оборот которой вырос на 35%, до 755,44 млрд руб. Это единственное зарегистрированное в Башкирии предприятие с доходом выше 500 млрд руб. Еще у трех гигантов башкирской промышленности выручка превышает 100 млрд руб. На втором месте рейтинга — дочернее предприятие «Газпрома», ООО «Газпром Нефтехим Салават», выручка которого составила 261,12 млрд руб. (на 48% больше показателя 2017 года). На третьем — «Башнефть-розница», управляющая крупнейшей топливной розницей в регионе: ее доход за год вырос на 19%, до 119,29 млрд руб. Четвертый по величине объем выручки сгенерировало подразделение ЛУКОЙЛА ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт», в управлении которого находится вторая по величине сеть АЗС в Башкирии. Доход «дочки» ЛУКОЙЛА вырос за год на 78%, до 110,6 млрд руб.

На пятом месте по объему выручки (81,1 млрд руб., рост на 34,5%) — единственная подрядная организация в сфере ТЭК: ООО «Научно-исследовательский проектный институт нефти и газа «Петон» (принадлежит Игорю Мнушкину, Олегу Полякову и Андрею Гранкину).

Оставшиеся пять мест в топ-10 по объему выручки поделили «Башнефть-добыча», торговый дом «Башхим», «Газпром межрегион газ Уфа» и Башкирская генерирующая компания. «Башнефть-добыча», управляющая активами upstream-блока АНК, увеличила доход на 19%, до 77,4 млрд руб. Динамика увеличения доходов (1,6%) у единственного представителя машиностроения в этом рейтинге — ОДК-УМПО — в сравнении с нефтяниками выглядит символической, тем не менее предприятие на седьмом месте с показателем выручки 75 млрд руб.

На восьмом месте (выручка 58 млрд руб. с ростом на 16%) торговый дом «Башхим», продающий продукцию российского монополиста на рынке кальцинированной соды — Башкирской содовой компании и входящего в ту же группу Березниковского содового завода (Пермский край). На девятом — сбытовое предприятие «Газпрома» ООО «Газпром межрегион газ Уфа», выручка которого увеличилась на 21,3%, до 52,17 млрд руб.

Закрывает рейтинг представитель энергетического сектора — Башкирская генерирующая компания «ИнтерРАО». Ее доход составил 46,8 млрд руб. с ростом к 2017 году на 8%.

САМЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ ТОП-10 самых прибыльных предприятий Башкирии по результатам 2018 года выглядит более разнообразно. Здесь тоже преобладают компании ТЭК, занимающие две трети мест в первой

десятке, но представлены уже два машиностроительных предприятия (ОДК-УМПО и Кумертауское производственное объединение «Вертолетов России», КумАПП), «Салаватстекло» и «Фармстандарт-Уфавита».

Самым прибыльным предприятием, несмотря на сокращение чистой прибыли на 21%, ожидаемо стала «Башнефть», в чистом остатке которой осталось 101,83 млрд руб. Ни одно из других девяти предприятий первой десятки по объему чистой прибыли не может сравниться с показателем «Башнефти». Более того — их суммарная годовая чистая прибыль составляет чуть более половины прибыли АНК. Лучший показатель по росту чистой прибыли, в два раза, до 3,98 млрд руб., показал среди участников первой десятки КумАПП, хотя год назад предприятие получило сопоставимый чистый убыток. По абсолютному показателю прибыли это шестой результат в топ-10. У «Уфаоргсинтеза» прибыль упала в полтора раза, до 2,5 млрд руб. Компания на восьмом месте.

Кроме «Башнефти» в первой пятерке самых прибыльных компаний находятся ОДК-УМПО (14,28 млрд руб., рост к 2017 году на 14,5%), «Газпром нефтехим Салават» (13,75 млрд, рост на 53%), Башкирская содовая компания (11,53 млрд руб., рост на 6,6%) и БГК (5 млрд руб., рост на 90%).

АО «Фармстандарт-Уфавита» замыкает первую десятку с показателем прибыли 2,4 млрд руб. Ворваться в рейтинг предприятию помогло увеличение прибыли практически вдвое, на 96% — самый высокий показатель в этой группе.

Эксперт-аналитик «Финама» Алексей Калачев отмечает, что доминирование в рейтинге основной для Башкирии отрасли, ТЭК, объяснимо, особенно если учесть, что конъюнктура рынка нефтепродуктов в 2018 году была вдвойне



ДИМИТРИ КОПЛАКОВ

В РЕЙТИНГЕ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ БАШКИРИИ СРАЗУ НЕСКОЛЬКО ПРЕДПРИЯТИЙ ГРУППЫ «БАШНЕФТЬ»

более удачной для экспортеров за счет роста мировых цен и ослабления курса рубля. «Рост внутренних цен на нефтепродукты также отразился на увеличении показателей выручки компаний, работающих в этом сегменте. Хотя из-за подорожания сырья это не всегда приводило к росту прибыли», — отмечает он.

Директор департамента стратегического маркетинга НАО «Евроэксперт» Евгений Шалихманов обращает внимание на то, что в России, кроме нефтедобывающих, в топ-10 представлены предприятия металлургического и финансового секторов. «В Башкирии они отстают», — отмечает эксперт. ■

ТОП-10 КОМПАНИЙ БАШКИРИИ ПО ОБЪЕМУ ВЫРУЧКИ							
	НАИМЕНОВАНИЕ	2018. ВЫРУЧКА, МЛРД РУБ.	2017. ВЫРУЧКА, МЛРД РУБ.	ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ, %	2018. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК), РУБ.	2017. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК), РУБ.	РОСТ (СНИЖЕНИЕ) ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ, %
1	БАШНЕФТЬ, ПАО АНК	755,435	558,568	35,25	101,833	129,325	(21,26)
2	ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТ, ООО	261,116	176,173	48,22	13,750	8,978	53,16
3	БАШНЕФТЬ-РОЗНИЦА, ООО	119,287	100,086	19,18	(1,313)	0,315	(516,40)
4	ЛУКОЙЛ-УРАЛНЕФТЕПРОДУКТ, ООО	110,617	62,015	78,37	(0,764)	(0,195)	290,84
5	НИПИ НГ ПЕТОН, ООО	81,176	60,373	34,46	1,139	2,124	(46,35)
6	БАШНЕФТЬ-ДОБЫЧА, ООО	77,415	64,835	19,40	2,416	1,762	37,10
7	ОДК-УМПО, ПАО	74,968	73,772	1,62	14,276	12,465	14,53
8	БАШХИМ, ООО ТОРГОВЫЙ ДОМ	58,120	49,963	16,33	1,010	0,274	268,86
9	ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ УФА, ООО	52,171	43,015	21,29	0,118	0,118	(0,30)
10	БГК, ООО	46,779	43,316	8,00	5,013	2,646	89,45

ТОП-10 КОМПАНИЙ БАШКИРИИ ПО ДИНАМИКЕ ВЫРУЧКИ (2018 ГОД)		
	НАИМЕНОВАНИЕ	ПРОЦЕНТ ПРИРОСТА ВЫРУЧКИ, %
1	ЛУКОЙЛ-УРАЛНЕФТЕПРОДУКТ, ООО	78,37
2	ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТ, ООО	48,22
3	БАШНЕФТЬ, ПАО АНК	35,25
4	НИПИ НГ ПЕТОН, ООО	34,46
5	ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ УФА, ООО	21,29
6	БАШНЕФТЬ-ДОБЫЧА, ООО	19,40
7	БАШНЕФТЬ-РОЗНИЦА, ООО	19,18
8	БАШХИМ, ООО ТОРГОВЫЙ ДОМ	16,33
9	БГК, ООО	8,00
10	ОДК-УМПО, ПАО	1,62

ТОП-10 КОМПАНИЙ БАШКИРИИ ПО ОБЪЕМУ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ							
	НАИМЕНОВАНИЕ	2018. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК), МЛРД РУБ.	2017. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК), МЛРД РУБ.	РОСТ (СНИЖЕНИЕ) ПРИБЫЛИ, %	2018. ВЫРУЧКА, МЛРД РУБ.	2017. ВЫРУЧКА, МЛРД РУБ.	ПРОЦЕНТ ПРИРОСТА ВЫРУЧКИ, %
1	БАШНЕФТЬ, ПАО АНК	101,833	129,325	(21,26)	755,435	558,568	35,25
2	ОДК-УМПО, ПАО	14,276	12,465	14,53	74,968	73,772	1,62
3	ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТ, ООО	13,750	8,978	53,16	261,116	176,173	48,22
4	БСК, АО	11,528	10,813	6,61	44,543	39,817	11,87
5	БГК, ООО	5,013	2,646	89,45	46,779	43,316	8,00
6	КУМАПП, АО	3,982	(3,413)	216,68	11,407	7,657	48,98
7	САЛАВАТСТЕКЛО, АО	3,031	2,076	46,02	9,270	8,013	15,68
8	УФАОРГСИНТЕЗ, ПАО	2,505	5,407	(53,67)	28,703	27,627	3,90
9	БАШНЕФТЬ-ДОБЫЧА, ООО	2,416	1,762	37,10	77,415	64,835	19,40
10	ФАРМСТАНДАРТ-УФАВИТА, ОАО	2,415	1,231	96,24	20,628	17,335	19,00

ТОП-10 КОМПАНИЙ БАШКИРИИ ПО ДИНАМИКЕ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ (2018 ГОД)		
	НАИМЕНОВАНИЕ	РОСТ (СНИЖЕНИЕ) ПРИБЫЛИ, %
1	ФАРМСТАНДАРТ-УФАВИТА, ОАО	96,24
2	БГК, ООО	89,45
3	ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТ, ООО	53,16
4	САЛАВАТСТЕКЛО, АО	46,02
5	БАШНЕФТЬ-ДОБЫЧА, ООО	37,10
6	ОДК-УМПО, ПАО	14,53
7	БСК, АО	6,61
8	БАШНЕФТЬ, ПАО АНК	(21,26)
9	УФАОРГСИНТЕЗ, ПАО	(53,67)
10	КУМАПП, АО	(216,68)

«ЭКО-СИТИ» ЗАЯВИЛ ЭКОПЛАНЫ

Компания намерена вложить в инфраструктуру по обращению с отходами 1,5 млрд рублей.

Региональный оператор по самой протяженной зоне Башкирии — ООО «Эко-Сити» — планирует инвестировать в развитие отрасли обращения с отходами 1,5 млрд руб. за пять лет. Компания намерена построить мусоросортировочные комплексы в Кумертау, Баймакском и Мелеузовском районах, создать экотехнопарк с замкнутым циклом переработки, мусороперегрузочные пункты, закупить спецтехнику. Конечная цель реализации всех проектов — уменьшение доли мусора, поступающего на полигоны без обработки, до 40%. Это соответствует требованиям национального проекта «Экология».

С 1 января 2019 года за организацию вывоза, обработки и размещения мусора в Башкирии отвечают четыре региональных оператора.

МУСОР УЖЕ СОРТИРУЕТСЯ

С 2015 года регоператор вложил в отрасль более 700 млн руб. Построен мусоросортировочный комплекс в Ишимбайском районе, включающий полигон и завод по сортировке общей стоимостью 600 млн руб. Он самый крупный в республике, рассчитан на обработку 200 тыс. тонн отходов год. Из общей массы извлекаются более 30 полезных фракций, среди них — стекло, бумага, пластик, полиэтилен. Они направляются на перерабатывающие заводы, в том числе, республиканские. Оставшийся после сортировки мусор прессу-



Регоператор закупил 32 мусоровоза



В сортировочный комплекс в Ишимбайском районе вложено 600 млн рублей



Реклама

ют, крупногабаритные отходы измельчают в мобильном шредере. Полученная щепа идет на автономную отопительную систему, что позволяет до десяти раз снизить объем отходов, размещаемых на полигоне. Увеличивается его срок службы, и снижается негативное воздействие на окружающую среду.

— На площадке комплекса в скором времени построим цех по компостированию органических отходов, это станет частью создаваемого экотехнопарка, — рассказывает генеральный директор ПО «Эко-Сити» Семен Земсков. — Из органики будем получать технический грунт для рекультивации полигонов. Из оставшегося мусора планируем производить в Стерлитамаке RDF-топливо. Для реализации этого проекта подписали соглашение с министерством промышленности и инновационной политики Башкирии и ООО «Хайдельбергцемент Рус». На цементном заводе топливо сжигается при высокой температуре, что исключает попадание вредных веществ в воздух.

В рамках экотехнопарка на базе ишимбайского комплекса создается также кафедра Уфимского государственного нефтяного технического университета. Соответствующее соглашение стороны подписали в конце прошлого года. Ученые-преподаватели УГНТУ смогут проводить научные работы и исследования на площадке предприятия.

АКЦЕНТ НА ЗАУРАЛЬЕ

В ближайшие пять лет аналогичный ишимбайскому мусоросортировочный комплекс с полигоном и цехом по компостированию отходов планируется построить в Баймакском районе. По словам Семена Геннадиевича, сегодня в Зауралье больше всего ощущается недостаток инфраструктуры для обработки и размещения ТКО. Предполагаемый объем инвестиций в объект мощностью 100 тыс. тонн отходов в год оценивается в 542 млн руб., будет создано около 100 рабочих мест.

В июне регоператор подписал концессионное соглашение с администрацией

Мелеузовского района о строительстве комплекса по сортировке и размещению ТКО мощностью 36 тыс. тонн отходов в год. Размер вложений в него составит 100 млн руб. Также компания планирует построить сортировочную станцию с перегрузочным пунктом в Кумертау стоимостью 40 млн руб. и вложить более 130 млн руб. в создание 13 мусороперегрузочных станций. В текущем году регоператор уже закупил на 220 млн руб. 32 мусоровоза для Стерлитамака, Сибая и 11 районов. До конца года будут закуплены и выведены на линии еще 25 единиц техники.

— Мы ставим перед собой амбициозную цель — вывести отрасль обращения с отходами в регионе на принципиально новый уровень, — говорит Семен Земсков. — Использование передовых технологий позволит свести к минимуму захоронение отходов, снизить нагрузку на окружающую среду. Мы начинаем делать первые шаги к внедрению отдельного сбора мусора.

БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ БИЗНЕСА

ВТБ внедрил универсальную линейку пакетов РКО для предпринимателей.

Банк ВТБ представил обновленную унифицированную линейку пакетов услуг расчетно-кассового обслуживания для корпоративных клиентов, которая включает четыре пакета: «На Старт», «Самое важное», «Все включено», «Большие обороты». Оформить подключение можно в любом офисе банка за минимальное время.

Обновленные финансовые продукты содержат полный перечень необходимых предпринимателю банковских сервисов. Кроме того, пакеты услуг «Все включено», «Большие обороты» можно расширить подключаемыми опциями, комбинируя их под свои потребности, такими как: «Платежи плюс», «Персональные переводы», «Выдача наличных», «Касса плюс», «ВЭД».

Расчетный счет открывается как в российской, так и в иностранной валюте без взимания дополнительной платы к стоимости пакета. Обслуживание счета в рублях при использовании интернет-банка, а также проведение рублевых платежей внутри ВТБ осу-

ществляются бесплатно. Количество включенных межбанковских переводов варьируется в зависимости от типа пакета.

Подключить пакет услуг к расчетному счету могут как действующие, так и новые клиенты ВТБ. Для компаний, не имеющих в банке расчетных счетов, предоставляется пакет «На старте» без взимания комиссии за обслуживание в течение 12 месяцев с даты открытия счета. Для этого необходимо оформить заявку на сайте банка или обратиться в отделения, работающие

с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями. Стоимость и условия обслуживания едины по всей России и не зависят от конкретного региона.

Клиентам ВТБ доступна отсрочка платежа на стоимость пакета, а при авансовой оплате за несколько месяцев предоставляются дополнительные скидки от 5 до 15%.

«Для растущего бизнеса особенно необходимо быстро и с минимальными затратами получать качественное обслуживание. Для нашего банка

стратегически важно развивать каналы коммуникации с компаниями и предпринимателями и предлагать продукты на основе потребностей различных клиентских групп. Банк ВТБ специально разработал и запустил пакет услуг «На старте», чтобы каждый бизнесмен, не важно — только начинает свое дело или уже достиг определенных высот — смог пользоваться современными технологичными услугами расчетно-кассового обслуживания с профессиональной поддержкой банка, при этом концентрируясь на воплощении своих бизнес-идей и достижении целей», — отметил заместитель президента-председателя правления банка ВТБ Денис Бортников.

В поддержку нового пакета «На старте», который создан для компаний и предпринимателей, только начинающих свое сотрудничество с банком, ВТБ запустил федеральную рекламную кампанию, главными героями которой стали реальные клиенты ВТБ — предприниматели, активно развивающие свое дело. Герои роликов живо и эмоционально рассказывают о своем опыте и преимуществах сотрудничества с ВТБ.

«В ЭТУ ИГРУ ДОЛЖНЫ ИГРАТЬ ВСЕ»

УРБАНИСТ, ЗАВЕДУЮЩИЙ ЦЕНТРА ИССЛЕДОВАНИЙ ЭКОНОМИКИ КУЛЬТУРЫ, ГОРОДСКОГО РАЗВИТИЯ И КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА МГУ ИМЕНИ ЛОМОНОСОВА, ГЛАВА ДЕПАРТАМЕНТА КУЛЬТУРЫ МОСКВЫ (В 2011-2015 ГОДАХ), ИДЕЙНЫЙ ВДОХНОВИТЕЛЬ АПГРЕЙДА ЦЕНТРАЛЬНОГО ПАРКА КУЛЬТУРЫ И ОТДЫХА ИМЕНИ ГОРЬКОГО В МОСКВЕ СЕРГЕЙ КАПКОВ РАССКАЗЫВАЕТ О ТОМ, ПОЧЕМУ СОГЛАСИЛСЯ СТАТЬ ОБЩЕСТВЕННЫМ КОНСУЛЬТАНТОМ ГЛАВЫ БАШКИРИИ РАДИЯ ХАБИРОВА ПО РАЗВИТИЮ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ, О ПЕРСПЕКТИВАХ НОВОЙ УФИМСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ И О ТОМ, ЧТО УФИМЦАМ МЕШАЕТ ГУЛЯТЬ ВЕЧЕРАМИ.

Guide: Сергей Александрович, полгода назад глава региона Радий Хабиров пригласил вас консультантом для разработки стандартов благоустройства городов Башкирии, для «упаковки» проекта геопарка Торатау. Почему вы согласились?

Сергей Капков: У меня с Радием Фаритовичем был успешный работы в Москве, а потом в Красногорске. В Москве я часто с ним советовался по разным вопросам, а в Красногорске мы делали парк. Даже два парка. Людям нравилось. Когда он вернулся в республику, у него сразу появилась идея создать геопарк. Он сказал: это сложная задача, давай делать вместе, и мы начали.

G: Мы видели презентацию геопарка, но что будет дальше? Во что материализуется эта идея?

С.К.: Это на самом деле немислимое количество различных индивидуальных маршрутов. Для детей одно, для взрослых — другое, для людей, живущих в окрестностях Торатау — третье. Это большой интересный объем по содержанию.

G: Что самое сложное в работе над «упаковкой» этого проекта?

С.К.: Масштаб задач. Честно: самое сложное было упаковать все в голове. Это же более 4 тыс. кв. км территории. Можете себе представить. На территории есть все — от уникальных птиц, флоры, фауны до пещер и водопадов. И потом — всегда сложнее работать с объектом, где задача не развить, а сохранить — то, что тебе оставили предки, где не надо придумывать новую мифологию.

G: Как далеко вы продвинулись в этом проекте? Когда мы увидим результат?

С.К.: Буквально на прошлой неделе мы презентовали проект геопарка Торатау в Испании. Было еще несколько встреч в ЮНЕСКО, ООН. Мы вошли в контакт с другими геопарками мира — их на самом деле немного, всего около сотни. Но за что я уважаю Радия Фаритовича, так это за то, что он говорит: давайте не будем торопиться. Этой территории более 280 млн лет. Есть о чем подумать. Мы себе ставим сроки (завершения проекта. — G) от двух до пяти лет.

G: Большие надежды возлагаются на то, что вы вдохнете новую жизнь в городскую среду Уфы. Планируете этим заниматься?

С.К.: Честно? Мы бы хотели многим здесь заняться, но пока Торатау перекрывает все наши другие возможности. Надеюсь, к комфортной городской среде Уфы мы подключимся в следующем году.

G: Ваши первые впечатления от города?

С.К.: Очень чистый, аккуратный город. В очень достойном состоянии. Есть города-миллионники много хуже, а у вас видно, что люди с уважением относятся к своей родине.

G: Что бы вы в первую очередь посоветовали делать в Уфе с точки зрения организации городского пространства?

С.К.: Мне кажется, вопрос ближайших лет — это пешеходные пространства. Это не то, что пешеходная улица, где не ездят автомобили, а пространства, где людям нравится гулять. Мы понемногу готовим концепцию, анализируем различные поведенческие сценарии людей. В Уфе сейчас такая же ситуация, как в Москве 10–15 лет назад: люди не гуляют вечерами. И это ведь не вопрос ширины тротуаров. Задача урбаниста — навязать такие новые поведенческие стереотипы, чтобы люди начали пользоваться своим городом. Думаю, когда новая набережная заработает в полную силу, она даст моду на пешеходные прогулки и начнется, если можно так сказать, пешеходизация Уфы.

G: Кстати, вы знаете, новая набережная неоднократно критиковалась за ее гигантизм, особенно в сравнении с не-



широким руслом реки, обилие бетона... А как вам она показалась?

С.К.: Я, может быть, буду необъективен: мне понравилось. Это не набережная в чистом понимании. Конечно, жителями она так воспринимается, но все-таки это инженерное сооружение, достаточно сложное, и вопрос в том, как его сделать пешеходным, велосипедным, как эту набережную обжить. Это вопрос малых архитектурных форм, благоустройства, кафе, других сервисов, проведения мероприятий. Как говорить у нас в Москве, ее надо намаливать. Это иллюзия, что если сделал тротуар, завтра все вышли гулять. Нет. К тротуару должна быть политика первых этажей, очень дружелюбное пространство, а оно не достигается количеством бетона, гранита или фонарей. Это определенная атмосфера. Это как хард и софт. На набережной хард создан. Вопрос, какое будет загружено содержание. В последний свой визит в Уфу я был на бывшей чаеразвесочной фабрике, где создано арт-пространство («Арт-квадрат»). — G, и увидел большое количество молодых, содержательных людей. Так что думаю, набережная будет заполнена.

G: По вашему опыту сколько времени проходит от создания объекта до того, как он начинает «работать». В смысле притягивать людей.

С.К.: Мой опыт работы в парке имени Горького подсказывает, что это второй год после того, как у объекта появляется содержание. То есть, если говорить о набережной, то надо рассматривать летний сезон 2021 года. Потому что это достаточно сложно: люди ко всему новому относятся с недоверием, нужно время, чтобы обжить.

G: Вы, наверное, знаете о давнем соперничестве Башкирии и Татарстана, Уфы и Казани...

С.К.: Да и, честно говоря, не понимаю причин.

G: Так исторически сложилось: две братские соседние республики, у которых есть много общего и в культуре, и в структуре экономики... Но Уфа за эти 10–15 лет заметно просела по сравнению с Казанью.

С.К.: Я уверен, что Уфа догонит. Давайте будем объективными. На стремительное развитие Казани повлияли три вещи: тысячелетие, Универсиада и Чемпионат мира по футболу, когда были большие финансовые вливания. Вы, кстати, знаете, что советником президента Татарстана Рустама Минниханова по благоустройству работает моя бывшая помощница в департаменте культуры Москвы Наталья Фишман? Минниханову мы тоже помогли, но Уфа пройдет этот путь быстрее, изучив в том числе опыт Казани и других регионов. Просто надо набраться немного терпения.

G: В одном из ваших интервью в должности главы департамента культуры Москвы вы назвали его департаментом атмосферы Москвы. В Уфе нужно менять атмосферу?

С.К.: Задача любого урбаниста — сделать город комфортным. Это самое главное. Город — это не только здания, развязки, сеть общественного транспорта. Город — это люди, которые в нем живут, и надо с этой движущей силой разбираться. Из Уфы вышли два больших музыканта, через которые проходит нерв поколения: Юрий Шевчук и Земфира. Значит, есть какой-то витамин в воздухе! Значит, надо разорвать ДНК характера Уфы. Кстати, такого количества вкусов, разнообразных ресторанов, подпадающих любым международным стандартам, как в Уфе, я не видел за пределами Москвы. Повар — это творческая профессия, и то, что в Уфе кухня на таком высоком уровне — креативная, разнообразная, это очень интересно.

G: Если бы вы были главой региона или мэром Уфы, какие бы первые шаги вы предприняли, чтобы прекратить разговоры о том, что «надо валить»?

С.К.: Это провокационный вопрос. Это в любом большом городе есть такие разговоры. И в Москве разговаривают, что надо валить кто в Питер, кто в Берлин. Города всегда конкурируют друг с другом за людей, всегда есть миграция. Да, одни люди уезжают, но приезжают другие.

G: Сейчас в обществе много агрессии. Комфортная городская среда может ее снизить?

С.К.: Думаю, это даже один из главных факторов. Комфортная среда формирует правила поведения людей. Понимаете, сложно уговаривать выкинуть мусор в урну, если урны нет. Сначала среду надо создать, год ее поддерживать, удалять людей, которые не придерживаются и не живут по этим правилам. Как говорит Андрон Кончаловский: хотите жить как в Европе, живите как в Европе. То есть не кидайте мимо урны и все прочее. Урбанистика — это не смена асфальта на плитку или на гранит или на новую плитку. Это смена управленческих решений и приоритеты. Вряд ли у нынешнего руководства республики стало больше денег, чем у предыдущего. Но изменились приоритеты, понимаете? В чем секрет успеха Москвы и Татарстана? У них есть программа, работающая из года в год. Башкортостан тоже начал это делать: республика, кстати, выделила денег на благоустройство больше, чем Татарстан — около 500 млн руб.

Выставила семь заявок на федеральный конкурс по благоустройству малых городов и две выиграла. Это большой результат. То есть будут работать местные архитекторы, появится новая местная архитектурная школа.

G: Уфа через пять лет: как вы себе ее представляете?

С.К.: Чистый. Безопасный. Хорошо освещенный город. С некоей логикой тактильной жизни, если так можно выразиться. То есть, когда ты понимаешь, где гулять, куда пойти, где в этом городе твои места. И должно быть два сценария: один летний, другой зимний. Потому что у нас все равно долгие зимы, и зимой нужно больше света, ярких пятен. Это может быть или декоративное освещение, или ярко горящие художественные формы. Что удалось Казани и что потеряла Уфа за последние годы? Наверное, большой город должен иметь стрелочный лоск.

G: Одно из достоинств Уфы — ее ландшафт, три реки. Эти территории могут быть общественными пространствами?

С.К.: Мы обсуждали, но это большой, сложный проект. Он связан с системой городского транспорта. Конечно, им будут заниматься, но здесь надо учесть важный момент: во всех крупных городах, когда у тебя настоящий лес и природа в полчаса езды на машине, парки и общественные

пространства внутри города должны быть в другой логике: работать на того жителя, который остается в городе.

G: Одно дело городская и даже республиканская администрация, другое — застройщики, которые привыкли жить по своим правилам...

С.К.: Да, но здесь вопрос в том, что в эту игру (создание комфортной городской среды. — G) должны играть все: от рядового горожанина до крупной компании. Каким-то собственникам зданий должно быть стыдно, что они сидят в доме с обшарпанным фасадом. Поэтому все должны быть вовлечены в этот процесс. Это главное: объяснить людям, что это город для всех. Он всем им принадлежит.

G: Возможен ли в таких городах как Уфа эффект Уильямсберга — некогда заброшенный квартал в Бруклине, который заселили хипстеры, обустроили на свой лад, и теперь это фешенебельная часть Нью-Йорка?

С.К.: Есть целые учебники на эту тему: необжитые пространства захватывает молодежь, потом приходит модная публика вроде музыкантов и художников, а потом приходят девелоперы, которые все вычищают и строят недвижимость. В Москве такие районы есть, и в Питере, но в России это сложнее, потому что в отличие от европейских или американских крупных городов у нас довольно низкая мобильность населения. Если в Лондоне 70% населения живет в арендном жилье и меняет его в зависимости от места работы или ближе к хорошей школе, то у нас предпочитают покупать квартиры.

G: Вы сторонник того, чтобы в каждом районе города было хорошее общественное пространство или достаточно одного-двух крупных где-нибудь в центре?

С.К.: Обязательно в каждом районе, конечно. В городе должен быть центральный парк или место: во многих городах это набережная или центральная площадь, но должно быть общественное пространство в каждом районе, где люди могут погулять. Зачем им ездить в центр? Например, каждый москвич большую часть времени использует не больше 5% городской территории. То есть перемещается по определенному маршруту — работа, школа, магазин, любимое кафе. Вопрос в том, чтобы ваш повседневный маршрут был комфортен.

G: В Уфе большая проблема с сохранением культурного наследия. Как вы думаете, стоит ли продолжать за него бороться, или процесс утери памятников неизбежен?

С.К.: Культурное наследие важно на сто процентов! Проблема сохранения памятников истории и архитектуры есть везде: и в Москве, и в Венеции. Я считаю, что федеральный закон у нас не совершенный, и так еще сложилось, что в современной истории России на них не было денег. Это вопрос системной работы и давайте говорить честно: в Уфе не так много богатых людей, готовых в это играть. В Москве — да. Много амбициозных людей, готовых работать в историческом особняке ради статуса или открыть ресторан.

G: Все-таки какая модель поведения здесь может быть более эффективной: сверху, когда большой чиновник велит не рушить, а сохранять памятники, или когда общественность начнет выносить их мусор, красить на свои деньги, восстанавливать?

С.К.: Работает любая модель. Это вопрос уважения к традициям. Если растет интерес граждан к урбанистике, к своему городу, к окружающему себя миру — это и есть патриотизм. Меньше вандализма. Больше доверия между людьми. Я абсолютно уверен, что придет время, когда люди будут очень требовательны к окружающему их пространству. ■

ПОДГОТОВИЛА НАТАЛЬЯ ПАВЛОВА

О КУЛИНАРНОМ БИЗНЕСЕ НАЧИСТОТУ

Расима Мусина рассказала, как работает известная сеть народных кафе

Группа компаний «Пышка» недавно отметила свое двадцатилетие. О тонкостях торговли народной едой, правильном питании и будущем ресторане башкирской кухни в рамках проекта «Лица Торгово-промышленной палаты Республики Башкортостан» мы поговорили с генеральным директором успешного кулинарного бизнеса Расимой Мусиной.

— С момента создания и до сих пор «Пышка» — это не только домашняя и свежая еда, но и сравнительно низкий средний чек. Как вам удается при общем росте стоимости продуктов удерживать ценник, чтобы при этом не страдало качество?

— Мы стараемся выиграть за счет оптовых поставок. Непрерывно просматриваем сырьевую базу по всем продуктам, постоянно ищем наиболее выгодных партнеров. При выборе поставщика всегда тщательно изучаем производство. Перед тем, как открыть молочный цех, я объехала много фермерских хозяйств, чтобы найти такое, где все делается по правилам. Ведь даже от силоса, которым кормят коров, зависит качество молока. Или, например, приходишь в хозяйство, видно, что постарались, молокоохладитель поставили, а рядом навоз плохо убрали. И все, молоко уже плохое. И таких нюансов очень много. В общем, снабжение у нас четко работает, тщательно следим за качеством и стараемся удерживать ценообразование, хотя цены на сырье очень сильно выросли за последние два года.

Мы понимаем, что мало кто может себе позволить обедать в ресторанах. Вот здесь, на Бабушкина, мы кормим в день тысячу человек. Это в основном рабочий класс с невысокой зарплатой — средний чек у нас 114 руб. А представьте, сколько нашего труда стоит за этой суммой. И посуду надо помыть, и поварам заплатить. Плюс мы коммерческое предприятие, а значит, платим арендную плату за помещения. Поэтому по-настоящему народной еды очень мало, далеко не каждый выживает в этом бизнесе.

— Как часто приходится менять поставщиков?

— Постоянно. Мы никак не можем найти картошку, которая бы не темнела в зурбалише. В этом году два хозяйства вырастили очень хороший урожай. Заказали в Ефремовском хозяйстве из Аургазинского района, посмотрим, как она себя покажет. Вот так мы привозим, варим, жарим, пробуем, иногда на анализы сдаем. Вчера сама заказала в нашем интернет-магазине зурбалиш. А он плохой. Там все сделали по технологической карте, все положили, непрофессионал не уловит недостатков. Но я их вижу, потому что я сама это делаю. И такие нюансы возникают каждый день. Приходится все время отслеживать ситуацию.



На правах рекламы

— Вы лично контролируете каждую точку?

— Каждую невозможно физически, но руку на пульсе стараюсь держать. Однако почти всегда сталкиваюсь с тем, что люди не видят, не чувствуют свои ошибки. В этом плане немного завидую всяким McDonalds и KFC. У них пятьдесят позиций, по которым все отлажено до автоматизма. Бизнес в чистом виде. У нас же сейчас 1500 наименований. Все время пытаемся сузить ассортимент, но никак не получается. Но фаст-фуд напрочь отбил у молодежи чувство вкуса, понятие о правильной еде. В этом его главный минус.

— В одном из своих интервью вы говорили о том, что вам предлагали заниматься школьным питанием. Есть какие-то движения в эту сторону?

— Да, была такая история, лет шесть-семь назад. Но тогда я не была готова, потому что не было фабрик. Без фабрик, контролирующих выпуск полуфабрикатов, это невозможно. Год назад ко мне пришли из городской администрации, но я дала понять, что не хочу заниматься чиновничьими делами, возиться с бумагами, конкурсами и так далее. Попросила дать мне одну школу, на ее примере я бы продемонстрировала, как это надо делать, показала экономику. Но на том все и приостановилось.

Школьное питание — это очень важная тема, но в ней почему-то не советуются с профессионалами. Я объездила всю Европу на колесах, много видела комбинатов и столовых, знаю одну из эксклюзивных фабрик детского питания, не потому, что хотела влезть в этот бизнес. Мне просто было любопытно, как профессионалу, что сделано в этом направлении другими умными людьми. Теперь у меня есть очень четкое понимание, как это должно быть. Смотреть сверху — это одно, а знать проблемы изнутри — совсем другое.

Это гораздо сложнее, чем просто заработок. Да, получать прибыль здесь можно и нужно. Но необходим правильный подход — это очень трудные организационные процессы, это не только красивая тарелка, а прежде всего это правильная котлета для ребенка. И вообще: помним ли мы о том, что кадры надо обучать, начиная с мытья рук, ногтей, волос? Умеем ли мы правильно варить кашу на хорошем молоке или уже настолько «обургерились», что умеем только суши лепить? Нужна комплексная программа, и недаром глава Республики Башкортостан Радий Хабиров озабочен этой сферой. Его команда пытается сдвинуть дело с мертвой точки. Дай Бог им терпения и удачи.

— Вкусовые предпочтения общества постоянно меняются. То это мода на суши, то на бургеры, то на правильное питание. Вы стараетесь соответствовать современным веяниям или же считаете, что ваш покупатель останется вам верен всегда?

— Еду можно сравнить с музыкой или литературой. Есть классические произведения, а есть песни и книги, которые слушают и читают сегодня. Кто-то это понимает и любит, но от этого мы же не перестанем ценить русское народное творчество или произведения Моцарта и Чайковского, Пушкина и Достоевского. Так же и с едой. Котлета с картофельным пюре — это классика еды. Она всегда была и будет, независимо от моды.

— Как вы относитесь к правильному питанию, о котором сегодня так много говорят, и которое пропагандирует отказ от мучного, сладкого и так далее?

— У меня отношение к еде следующее. Во-первых, правильная еда — это еда, приготовленная из качественного сырья. Во-вторых, она должна быть свежей. В-третьих, питание должно быть сбалансированным. Человечество давно открыло существование белков, жиров и углеводов. Все эти составляющие должны присутствовать в рационе человека, в том числе детей. Совсем лишать ребенка сладкого нельзя, потому что потом он дорвется до этого и остановиться будет сложно. Умеренность должна быть во всем. Да, овсянка — это полезно. Но даже я — взрослый человек — не могу себя заставить съесть целую тарелку овсяной каши. А чего мы хотим от детей? Почему бы не добавить эту крупу в котлеты? И вкусно, и необходимые вещества ребенок получит. Я считаю, что диетология в этом направлении должна очень хорошо поработать вместе с нами, с технологами. Котлета с брокколи — это полезно и не надо ничего придумывать. У нас в ассортименте есть такие блюда — гречишные блины, пироги из ржаной муки и другие.

Далее — надо уметь правильно сочетать продукты, а во время приготовления соблюдать температурный режим. Мы ге-

нетически привыкли есть гречку, картошку, но не замороженную, пожаренную во фритюре и напичканную консервантами, а нормальную, приготовленную, как надо. Главное — не работать с консервантами. Я была и буду ярким противником этого. Представьте, даже кондитерское производство имеет свои здоровые принципы. Один и тот же торт можно приготовить двумя способами — взять сухую смесь, развести ее водой и засунуть в духовку. Так сейчас безболезненно делают многие. И есть другой способ, который выбираем мы, — выпечь бисквит из натуральных продуктов, по всем правилам кондитеров — взять свежие яйца, помыть их, отделить желтки от белков и так далее. Конечно, это намного сложнее, но это будет нормальный, здоровый бисквит. Его можно спокойно есть, потому что там нет ни грамма консервантов.

— Что никогда не будет продаваться в «Пышке»?

— Спиртное. Ну, возможно, в ресторане будет, но только алкоголь высокого класса. И не будет продаваться тот продукт, который не съест мой внук. Знаете, почему я начала колбасу делать? Ко мне приехал внук, я его завела в Кулинар-маркет. Там такой выбор, что глаза разбегаются даже у меня, а он съел три сосиски в тесте. Пока внук ел, мне хотелось умереть, потому что я не знала, из чего эта сосиска. Вот теперь я знаю. Понимаете, я уверена в качестве своего творога, кефира, колбасы, хоть это очень сложно.

— На каком этапе подготовка к открытию ресторана?

— Сейчас идет отработка идеи и задумки, мы учимся. Хочется сделать башкирскую кухню, но она должна быть идеальной, а это намного сложнее, чем пиццу приготовить. Помещение уже есть, мы провели электричество, сделали канализацию. С оформлением пока не определились. Это должно быть сочетание национальных мотивов и современности. Тут нужен профессионал. Пока не знаю, кто сможет это сделать. Но он точно будет небольшим и уютным. А вообще, дизайн не так важен, как чистота и безупречность кухни.

Группа компаний «Пышка» является членом Торгово-промышленной палаты РБ и РФ, Ассоциации организаций предпринимательства РБ, Федерации рестораторов и отельеров России.

Расима Мусина — обладатель Российской национальной премии «Золотой журавль» в номинации «За значительный личный вклад в возрождение лучших традиций российского кулинарного мастерства», «Заслуженный работник сферы обслуживания РБ», «Заслуженный работник Советской торговли», обладатель Ордена Дружбы — государственной награды Российской Федерации.

«БАШСПИРТ»: ВРЕМЯ ОБНОВЛЕНИЯ

2019 год для АО «Башспирт» стал годом полного обновления — госхолдинг запустил масштабную программу ребрендинга и открыл первые магазины собственной розничной сети под названием «Тантана». В преддверии Дня республики в компании подвели первые итоги работы по новым стандартам. Генеральный директор АО «Башспирт» Рауф Нугуманов рассказал о строительстве завода в поселке Булгаково, о борьбе с контрафактной продукцией и дальнейших планах по завоеванию российского рынка.

— Рауф Самигуллович, какие итоги работы компании в этом году вы можете отметить?

— В целом год проходит успешно. За шесть месяцев 2019 мы реализовали 1,7 млн декалитров алкогольной продукции, чистая прибыль компании в отчетном периоде составила 86,5 млн руб., это на 10% выше установленного плана. В бюджеты всех уровней было перечислено 4,8 млрд руб., причем около 80% этой суммы составили акцизы. В республиканский бюджет вернулось почти 1,7 млрд руб.

Мы не планируем останавливаться на достигнутых показателях, напротив, активно разрабатываем мероприятия и методы для дальнейшего повышения эффективности и финансового роста. В частности, «Башспирт» планирует открыть современный распределительный центр в микрорайоне Шакша, полностью автоматизировать процессы логистики, внедрить систему менеджмента TMS для контроля над грузоперевозками и создать единую диспетчерскую службу. Автоматизация наших бизнес-процессов позволит оперативно отслеживать остатки продукции на складе покупателей и равномерно распределять загрузку производственных площадок.

— В конце мая «Башспирт» утвердил новую стратегию развития. Был представлен и новый слоган компании — «Чистая. Честная. Натуральная». Какой смысл вы вкладываете в эти слова?

— Наша философия и новый слоган отражают наш подход к производству. Сегодня «Баш-



На правах рекламы

спирт» — компания, выпускающая биологически чистую продукцию. Мы отказались от красителей и используем только натуральное сырье. Наши торговые марки подкреплены экосертификатами.

Взять, например, воду, которую наша компания использует в производстве. Мы долго анализировали и экспериментировали, но в результате нашли наиболее подходящий источник — он расположен на хребте Алатау в предгорьях Южного Урала в 200 км от Уфы. Растительное сырье выращивается в экологически чистых районах Башкортостана. Используем и знаменитый на весь мир башкирский мед. И, разумеется, мы гарантируем отсутствие ГМО в нашей продукции.

Компания «Башспирт» первой в России начала массовый выпуск продукции на спирте «Альфа» — он отличается от существующих марок более строгими требованиями по содержанию метанола (до 0,001%) и относится к спиртам наивысшего качества. Эту марку мы производим на собственном заводе в Стерлитамаке по уникальной технологии. В качестве сырья мы используем только рожь — единственное зерновое сырье, в котором гарантированно отсутствует ГМО. Контроль безопасности и качества сырья проводится в нашей аккредитованной лаборатории.

Добавлю, что филиалы АО «Башспирт» сертифицированы на соответствие требованиям НАССР — системы безопасности пищевых продуктов, которая обеспечивает контроль на каждом этапе производства. Также мы имеем сертификаты на соответствие стандартам ISO 22000, FSSC 22000 и «Эко-продукт».

— В этом году «Башспирт» запустил масштабную программу ребрендинга и уже

открыл первые магазины под новым названием «Тантана». Какие преимущества получают потребители?

— Сегодня у нас по всей республике действует сеть из 170 магазинов, и буквально в начале августа рестайлинг под новым именем «Тантана» прошли три уфимских магазина на улицах Владивостокской, Рабкоров и Кольцевой. Современный алкомаркет открыл свои двери в поселке «Нижегородка» Уфимского района, еще десять новых магазинов откроются до конца осени. Такими же темпами планируем обновлять розницу и в дальнейшем.

Первые магазины, прошедшие рестайлинг, уже показали рост выручки: количество совершенных покупок в «Тантане» увеличилось на 4%, средний чек при этом вырос на 10%.

«Тантана» — в переводе с башкирского языка означает «торжество». Таким образом мы хотели подчеркнуть богатые традиции гостеприимства, атмосферу и размах народного праздника. И, конечно же, нашу тесную связь с родиной. Новый формат позволил нам выйти за рамки стандартного фирменного магазина. Потребителям интересен широкий ассортимент самых разных напитков — и сегодня мы готовы предоставить такой выбор.

— Будет ли обновляться линейка продукции «Башспирта»? Какие новые марки вы планируете представить?

— Мы уже начали проводить обновление нашей продукции во всех ценовых сегментах. В новом дизайне этикеток на рынок вышли напитки под брендами «Сила России», «Белая крепость», «Белая крепость. Особая» и «Казенный склад». В октябре обновленные этикетки появятся у марок «Белебеевская классическая» и «Белебеевская люкс». Разрабаты-

ваются и новые рецепты, которые в ближайшее время также появятся на прилавках магазинов, к примеру, «Честная. Для особого повода». В числе других новинок — биттеры «Курай» и «Охотничьи просторы». Кроме того, комплексный ребрендинг пройдут напитки «Дикий мед» и «Северные Амуры», которые будут представлять Башкортостан на федеральном уровне в сегменте суперпремиум. В товарной группе «Башкирский презент» подарочную упаковку получат наши легендарные бальзамы.

— Летом этого года вы объявили, что новый завод в Булгаково начнет работу на год раньше, чем планировалось. Какова его производственная мощность?

— Это будет крупнейшая производственная площадка холдинга «Башспирт», проектная мощность завода составляет 7,6 млн декалитров, что сравнимо с суммарной производственной мощностью всех наших предприятий. Изначально планировалось, что завод в Булгаково откроется в 2021 году, однако нам удалось договориться с поставщиками о завершении монтажа оборудования и пуско-наладочных работ уже до конца текущего года, в декабре монтажники приступят к установке шести временных итальянских линий производительностью 6 и 12 тыс. бутылок в час. Некоторое время займут необходимые формальности, связанные с получением разрешительных документов. Запуск производства мы планируем уже весной 2020 года.

Конечная стоимость этого проекта — 2,7 млрд руб. Мы создаем здесь порядка 400 рабочих мест. Новую площадку мы назовем «БашБиоСпирт», что соответствует нашему сегодняшнему курсу развития — выпускать только экологически чистую продукцию. Объединение всех наших площадок на одном заводе позволит уменьшить расходы на логистику, а следовательно — снизить себестоимость продукции и увеличить объемы продаж на федеральном рынке. При этом закрывать остальные заводы мы не планируем. Компания, в которой работают более полутора тысяч сотрудников, заинтересована в сохранении рабочих мест. Поэтому существующие промплощадки предложены инвесторам

для создания совместных предприятий по производству слабоалкогольной продукции.

— Одно из важнейших направлений в работе сегодня — это борьба с контрафактным алкоголем. Какие меры вы предпринимаете против производителей суррогатов?

— Конечно, эта проблема затрагивает нас как легального производителя. Наши сертифицированные лаборатории часто привлекаются для оценки качества спиртного, изъятого полицейскими. Бывает, что мы сами узнаем о местах продажи суррогатов раньше и передаем информацию в правоохранительные органы. И надо сказать, что масштабы этой борьбы в нашей республике с каждым годом лишь набирают обороты: по данным Росалкогольрегулирования, только в первом квартале объемы изъятого полицейскими поддельного алкоголя сравнялись с показателями всего прошлого года.

— Какие новые направления планирует осваивать компания в будущем?

— Сегодня мы являемся одним из крупнейших российских производителей в своей отрасли. Продукция под маркой «Башспирта» представлена в 40 регионах страны. Ведем поставки и за рубеж: популярные напитки можно встретить в Армении, Казахстане, в странах Европы и даже в США.

У нас еще есть неосвоенные регионы в России. Есть куда стремиться. Мы планируем занять достойное место на полках магазинов в Москве и Петербурге, активно присматриваемся к Сибири — в частности, к Новосибирску и Красноярску. Несомненно, расширение географии нашей продукции будет проходить параллельно с развитием нашей розничной сети.

Еще одно направление работы — это развитие лицензионного производства. В настоящее время мы заключили соглашения с компаниями «Кристалл» и «Питейнофф»: на мощностях башкирских заводов будут выпускаться такие марки, как «Пшеничная», «Путинка вездеход», «Добрый медведь» и «Финский лед». Контрактное производство позволит «Башспирту» увеличить объемы выпускаемой продукции и выйти на федеральный уровень.

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

ОСЕНЬ ПО «СЕЗОНУ»

Этой весной один из старейших салонов мужской и женской одежды премиум сегмента в Уфе — салон «Сезон» — открылся по новому адресу, на третьем уровне ЦТиР «Мир».

В этом году бренд «Сезон» отмечает свое 23-летие, и можно смело говорить о том, что вместе с этим салоном растет уже второе или даже третье поколение уфимских ценителей моды и стиля.

Как и всегда, сегодня «Сезон» является востребованным и любимым местом для шопинга, предлагая клиентам одежду ведущих европейских брендов. Директор салона «Сезон» Ляйсан Валеева рассказала об истории «Сезона», любимых брендах покупателей и новой осенне-зимней коллекции 2019-2020.

— Ляйсан Марсовна, у «Сезона» очень богатая история. Сложно ли оставаться актуальными?

— Да, в этом году наш салон отмечает уже 23-ю годовщину со дня своего открытия. Наш первый салон в формате универсама на двух этажах на проспекте Октября открылся 16 декабря 1996 года. Без преувеличения можно сказать, что это один из старейших салонов одежды для мужчин и женщин, предлагающих марки из Европы в нашем городе. Мы начинали привозить качественные, достойные европейские бренды одними из первых, из года в год, в течение десятилетий были и остаемся лидерами в своем сегменте розничной торговли. Мы пережили все экономические кризисы — в 1998, 2008, 2014 годах и до сих пор

любимы, узнаваемы покупателями.

Наш символ — птица ибис — знаком многим жителям нашего города. Это символ мудрости и знаний, который сопровождает нас все эти годы.

Сейчас мы меняемся. Мы понимаем, что потребитель сегодня предпочитает совершать покупки в торговых центрах, где можно приобрести все необходимое, а попутно выпить кофе с подругой или забежать в супермаркет. Чтобы быть ближе к нашим клиентам, мы перенесли салон в ЦТиР «Мир». «Сезон» занимает здесь площадь около 400 кв. м, поэтому можно с уверенностью сказать, что это один из крупнейших салонов одежды премиум-класса в нашем городе. Одновременно мы провели рестайлинг нашего фирменного стиля — нам удалось освежить наш логотип и при этом сохранить его узнаваемость.

— Вместе со стилем меняется ли ассортимент?

— Разумеется. У нас представлена одежда разных направлений, для разных случаев — от классики и casual до торжественных вечерних нарядов. Расширяется и «география» нашего ассортимента: если раньше мы предлагали в основном немецкие бренды, то сейчас среди покупателей очень актуальны итальянские, австрийские марки.

Ежегодно мы посещаем международные выставки модной женской и мужской одежды CPD в Дюссельдорфе, не оставляем без внимания и ежегодную выставку в Москве СРМ.

— Какие новинки вы представили покупателям в новом сезоне «Осень-зима»?



— Как я уже отметила, этой осенью мы представили большое количество итальянских марок и, конечно же, немецкие, австрийские бренды. В этом сезоне на наших полках — такие имена, как Monari, Ovi, Caractere, JOTT, Sailors&Brides, Ragman, Steinbock, Adolfo Dominguez, Claudio Campione. В очередной раз представим осеннюю коллекцию от Airfield и Marc Aurel, с которыми мы с удовольствием работаем с первых дней открытия салона. Для мужчин вот уже третий год подряд мы представляем марку Karl Lagerfeld — это стильные и очень качественные трикотажные изделия. Есть и неизменная классика — Venti, Olymр, которые предлагают сорочки, и такие новые бренды, как B2C2, Daniel Hechter, предлагающие одежду в классическом стиле для мужчин.

Новый сезон «Осень-зима» открывает итальянский бренд Blumarine, линия Be Blumarine — это очень женственная и неж-

ная коллекция. В Уфе эта марка представлена только в нашем салоне. Предлагаем две темы: романтический и очень нежный, в розовом цвете, характерный для Blumarine, а также более спокойная и элегантная классика базовых цветов.

— Какие марки можно назвать любимыми среди ваших покупательниц?

— Таких марок немало, но одна из наиболее любимых — это итальянский бренд Caractère, в «Сезоне» эта марка представлена более десяти лет. В основе концепции — неизменно высокое качество и актуальный стиль. Дизайнеры Caractère успешно смешивают женственность и сексуальность с жесткими силуэтами в официальном стиле. У бренда очень интересная история и идея: дизайнер Кристиан Анри однажды понял, что наступает эпоха, когда женщине нужно в одних и тех же вещах выглядеть одновременно строго для офиса и игриво для вечера. Так в середине 90-х годов Анри создал образ «женщины с характером», которая обладает безупречным вкусом, любит мир моды во всех его проявлениях и знает, как избежать последствий его спонтанных изменений. Строгий официальный стиль обрел новое лицо. Женственность и сексуальность, в свою очередь, стали неотъемлемой частью делового образа. Классические силуэты соединились с необычными деталями, модными тканями и общим чувственным настроением. Так родилась марка Caractère.

— А как обстоят дела с одеждой plus-size? Есть ли в вашем ассортименте марки, которые специализируются именно в таком стиле?

— Конечно, есть! В «Сезоне» вы можете увидеть и приобрести одежду известной итальянской марки Elena Miro. Модели этого бренда можно назвать неповторимыми, изысканными и элегантными — они разработаны

таким образом, чтобы скрыть все недостатки фигуры, но при этом выгодно подчеркнуть утонченность и чувственность женского силуэта.

Бренд Elena Miro появился в 1985 году. Идея создания компании принадлежала Джузеппе Миролио, который назвал новую торговую марку в честь своей жены, немного сократив общую фамилию. Дизайнеры марки создают свои модели под девизом «Женщины — это страсть!» и делают каждую коллекцию поистине уникальной. В них сквозит аристократическая сдержанность вкупе с классической элегантностью. Модели Миро всегда актуальны, женственны, оригинальны и востребованы.

Рассчитан бренд на женщин, достигших рубежа 30 лет, успешных, энергичных и жизнерадостных. Продукция Elena Miro представлена в самых разных стилях и акцентах, и все без исключения модели подчеркивают линии бедер, груди и талии. Самая популярная категория марки — средняя длина и облегающий силуэт.

— Что бы вы назвали ключевой особенностью вашего салона?

— Мы создали в одном месте максимальную концентрацию европейских марок стильной и модной одежды. В своей работе мы ориентированы на то, чтобы предложить что-то интересное для всей семьи. Придя за покупками к нам, можно без труда выбрать одежду для главы семейства, для мамы, бабушки, дедушки и подрастающего поколения. Ценовой сегмент — средний+, есть и несколько премиальных марок.

Мы предлагаем моду, которая вдохновляет. Это слоган нашего бренда «Сезон», который сопровождает нас и наших любимых покупателей уже более 20 лет. Найти нас очень просто: третий уровень Центра торговли и развлечений «Мир», Южная галерея. Добро пожаловать в «Сезон»!



ЭТАЛОН УСПЕШНЫХ ДЕЛОВЫХ ПОЕЗДОК

О преимуществах единственного пятизвездочного отеля в Уфе — рассказала генеральный менеджер Crowne Plaza Ufa — Congress Hotel Оксана Раевская.

— Crowne Plaza Ufa — Congress Hotel. Что значит «конгресс-отель»?

— Это значит, что отель является площадкой для деловых мероприятий. Не только местом их проведения, но и идеальным местом пребывания для деловых путешественников. Одна из миссий Crowne Plaza в рамках международной сети IHG звучит как «Making business travel work» — «Эталон успешных деловых поездок». Дополнительные инструменты мы получили благодаря нашумевшему ребрендингу. Конгресс и бизнес-отели, в

частности, Crowne Plaza Ufa — Congress Hotel, предоставляют расширенный пакет услуг и привилегий, которые необходимы для организации и проведения мероприятий на самом высоком уровне. К услугам организаторов 12 оснащенных конференц-залов вместимостью от 12 до 450 гостей, в которых можно проводить эвенты любого формата: частные бизнес-встречи, свадьбы, тренинги, мастерклассы, презентации новых автомобилей, семинары, форумы.

— О каких привилегиях вы упоминали в связи с переходом отеля на новый бренд Crowne Plaza?

— Одна из них — программа лояльности Business Rewards Club, участники которой могут получать баллы за каждое бро-

нирование номеров и заказ мероприятий более чем в 5,6 тыс. отелях IHG® по всему миру. Полученные баллы можно обменять на личные или корпоративные вознаграждения, например, бонусные ночи, мили авиакомпаний-партнеров и персональные эксклюзивные предложения.

— Почему стоит проводить мероприятия именно в вашем отеле?

— Мы тщательно готовимся к проведению каждого мероприятия. Независимо от того, планируются закрытые переговоры на трех человек или международная конференция на 500 гостей. Есть четыре причины проводить мероприятие именно в нашем отеле. Во-первых, мы оперативно информируем о наличии свободных дат и бронируем нужную

дату и зал. Во-вторых, у нас достаточное количество залов, их универсальность обеспечивается выдвижными перегородками. В-третьих, большой выбор позиций для кофе-брейков и банкетных блюд. В-четвертых, отель для каждого мероприятия предоставляет координатора, который берет на себя решение организационных задач. У нас нет шаблонных решений, и к каждому заказчику индивидуальный подход.

У бренда Crowne Plaza есть меседж: «Мы позаботимся о деталях, чтобы вы могли сосредоточиться на главном». По этому принципу и работаем.

— Как представлен отель в сфере делового туризма?

— Представлен хорошо. У нас есть пул постоянных клиентов, как эвент-агентств, так и прямых организаторов, которые проводят мероприятия только на нашей площадке. Мы предоставляем сервис международного уровня от и до — во время международных мероприятий отель становится в том числе, и домом для многих участников. Наша задача — чтобы у гостей приятные впечатления оставались во время всего пребывания. Регион развивается, все чаще в Уфе про-



ходят всероссийские и международные мероприятия. Мы должны быть всегда на лидирующих позициях по всем аспектам, формирующим высокий сервис.

Также Crowne Plaza Ufa — Congress Hotel является участником China Friendly — программы, которая призвана создать комфортные условия пребывания для китайских туристов, соблюдая их традиции и культурные особенности.

Мы все время совершенствуемся, как в рамках бренда IHG, так и вне его, и готовы и дальше вносить свой вклад в развитие делового туризма региона как главная конгресс-площадка Уфы и единственный в Республике Башкортостан пятизвездочный отель.



УЧАСТВОВАТЬ В ВЫСТАВКАХ — ЗНАЧИТ БЫТЬ В ТРЕНДЕ

Организация даже одной выставки — дело очень непростое, многоступенчатое, многозадачное. Организация 30 выставок в год, значительная часть которых обладает международным статусом — работа, масштаб которой трудно представить.

Между тем именно в Уфе создана и успешно работает одна из лучших региональных выставочных компаний, возглавляет которую женщина — хрупкая на вид, но обладающая неоспоримой харизмой и сильным характером. Альбина Кильдигулова — генеральный директор Башкирской выставочной компании сегодня — о трендах индустрии и почему так важно все делать красиво.

— Часто приходилось слышать мнение о том, что выставки теряют свою актуальность и скоро начнут «умирать». Сейчас таких разговоров стало меньше и выставки снова в тренде. Почему?

— Некоторое время назад люди поверили в так называемые современные способы коммуникации. Общаться можно по Интернету, а вести переговоры — по телефону и почте. Но личное общение — это самое важ-

ное в любом бизнесе. Надо чувствовать настроение, реакцию на твои слова и ситуации. Человеческое общение, рукопожатие — это то, что дают выставки. Такого количества деловых контактов за короткое время не даст никакой интернет. На мой взгляд, лучшие выставок маркетингового инструмента пока не придумали.

— Компании, которые участвуют в выставках... Как вы можете их охарактеризовать?

— Я бы их назвала стабильными и успешными. Участие в выставках — дело хлопотное и довольно затратное. Кто не чувствует уверенности в своих перспективах, не станет тратить на экспозицию. Так что выставки — это своеобразный рейтинг компаний, объективный показатель экономики предприятий.

— Какие последние тренды вы можете отметить в современном выставочном бизнесе?

— Мы следим за всем, что происходит в выставочной индустрии. С одной стороны, растет интерес к интерактивным технологиям, а с другой — потребность в личном общении. Новые технические разработки позволяют не возить громоздкое оборудование, освобождается пространство для переговоров. Видоизменяются выставки — они яркие, с множеством светящихся экранов, виртуальных промоуторов. А стенды все чаще открытые, просторные с большим количеством столов для нетворкинга. Люди уходят из виртуального мира, потому что там ты не увидишь человека. А тебе нужно партнеру доверить деньги, продукцию, услуги. Возвращается личный контакт.

— В сентябре в нашей стране традиционно начинается активный деловой сезон. Каким он будет для вас?

— Очень активным — это точно. За год мы проводим 30 выставок, 13 форумов,

участвуем в коллективных экспозициях и различного рода event-событиях нашей республики. Сезон начинается в конце лета и заканчивается в начале следующего лета.

Начинаем мы традиционными проектами — Международным форумом-выставкой «Транспорт Урала» и форумом Уралстройиндустрия. Надо сказать, что именно эти выставки и их деловая программа очень хорошо показывают динамику развития региона. В Уфу едут компании со всей России, так как растет емкость рынка — требуются новые технологии для дорожного строительства, обновляется коммерческий парк транспорта. Мы все это видим и ощущаем на себе — качество дорог заметно улучшилось.

В рамках строительного форума состоится выставка «Строительство» и Ярмарка недвижимости — мероприятие в новом формате с участием ведущих застройщиков региона. Для удобства посетителей мы продлили часы работы Ярмарки в пятницу до 21.00, в субботу — до 16.00 часов.

— Будут ли какие-то выдающиеся, необычные события?

— Обязательно! В октябре состоится Российский энергетический форум и Юбилейная международная выставка «Энергетика Урала». Этой выставке уже 25 лет, но она не теряет своей актуальности, собирая сотни участников — ведущие энергетические компании страны, известные мировые бренды. Конечно, мы готовим особенную программу для наших гостей. Пока это сюрприз, но очень надеемся, что всем понравится.

Впрочем, в этом сезоне у нас будет еще два юбилея. В марте нашему «Агроком-плексу» исполнится 30 лет! Теперь эта выставка — третья по масштабам в России. А ведь экспозиций с такой тематикой проводится достаточно много. И чтобы быть и



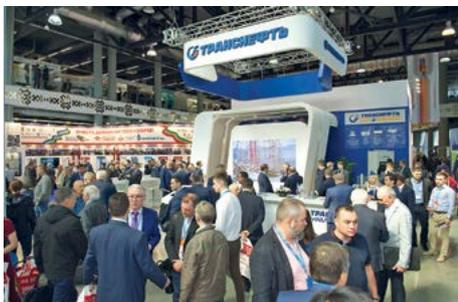
АЛЬБИНА КИЛЬДИГУЛОВА, генеральный директор Башкирской выставочной компании

оставаться в числе лидеров, нужно сделать очень много.

Форум-выставка «Неделя здравоохранения в Республике Башкортостан» в апреле будет проходить в пятый раз. Это первый этап становления и укрепления для выставки. Учитывая, что она носит социальный характер — очень значимая и красивая дата. Обо всех наших выставках можно узнать из нашего сайта, социальных сетей, которые мы активно развиваем.

— Отлично! Увидимся на выставках!

— Обязательно приходите. Выставки — события, которые развивают, заставляют быть в тренде!



ЗУР ПРОДАКШЕН



ВИТАЛИЙ НОВИКОВ, генеральный директор студии



СТАС СТЕПАНОВ, арт-директор



РОКСАНА САНКИНА, продюсер

На правах рекламы

Этой осенью креатив и продакшн студия TIP-TOP TEAM стала лучшей в двух номинациях WOW Awards 2019. Главную награду страны за рекламу в сфере недвижимости ей принесла кампания «Добрый дедушка Дроздов» для ГК «Первый Трест». Как из Уфы работать на федеральном рынке и создавать громкие рекламные проекты, рассказали генеральный директор студии Виталий Новиков, арт-директор Стас Степанов и продюсер Роксана Санкина.

— Сейчас вы разрабатываете рекламные кампании и снимаете ролики для «Салавата Юлаева», «Роснефти», «Первого треста» и других крупных компаний. А с чего начинался ваш путь?
ВИТАЛИЙ НОВИКОВ:

— Мы трое — выходцы из компании «Уфанет». Пришли туда еще студентами и проработали по много лет. Специализировались на том, чем занимаемся и сейчас. Я был директором телеканала. Стас руководил пиар-службой, отвечал за рекламу и дизайн. Роксана организовывала мероприятия, курировала социальные проекты, которые у всех на слуху: «Дети — наше будущее», «Весенний бал». К «Уфанету» мы относимся с большой благодарностью и теплотой.

РОКСАНА САНКИНА:

— Затем был период, когда мы пробовали себя во всем. Праздники, видео- и аудиореклама, дизайн... Клиенты шли с самыми разными запросами. Но со временем мы нащупали, что нам нравится и эффективнее с точки зрения компетенций заниматься видеопродакшеном. Тем более, ниша была относительно свободна.

Пять лет назад в рекламном блоке на ТВ можно было сразу увидеть: вот идет федеральная реклама, вот региональная. Между ними — пропасть. Клиенты не привыкли к хорошей рекламе, не привыкли за нее платить. Но, когда мы сняли первый ролик для московского «ОТП-Банка» (по тем временам его бюджет считался огромным), к нам пошли с запросом: «Сделайте нам так же».

СТАС СТЕПАНОВ:

— Нам еще сыграл на руку экономический кризис. Крупные федеральные компании начали резать бюджеты и обращать внимание на агентства из регионов. Здесь есть адекватные цены, есть свежий взгляд, есть гибкость. Территориальных преград мы не видим. Можем слетать, можем принять у себя, «Снайп» всегда под рукой. Иногда клиент приезжает на съемку в Уфу, и это помогает ему сократить бюджет в 3-4 раза.

— Что вы снимаете, помимо рекламных роликов?

ВИТАЛИЙ НОВИКОВ:

— Корпоративное и презентационное видео. Оно может быть на непростые, не самые увлекательные темы. Но даже в такие съемки мы стараемся добавить креатив, «киношность», настроение. К примеру, для «Башнефти» традиционно снимаем душевные, пробивающие на слезу фильмы. Сидит зал, и у всех мокрые глаза.

Также мы сотрудничаем с госкомитетом по предпринимательству и туризму. Вокруг ролика «Терра Башкирия» было много хайпа. Мы согласны, что он камерный получился, но это был наш эксперимент, нам он нравится. Ролик вызвал эмоции, вызвал споры в соцсетях и обсуждения в СМИ. Приятно, когда твои работы находят отклик.

Также по просьбе госкомитета готовили презентацию и видеоролик для врио главы республики на День предпринимателя. Снимали ролик на Дни Татарстана в Уфе (он был хорошо принят коллегами из соседнего региона).

— Какие еще услуги можно у вас заказать?

ВИТАЛИЙ НОВИКОВ:

— У нас два основных направления — видео и креатив. На каком-то этапе нам стало понятно, что идея — это вообще главное. В Москве креатив стоит дороже, чем продакшн. Компании отдают миллион, полтора, два, чтобы им разработали концепцию ролика. Когда мы в Уфе говорим, что креатив стоит 30 тыс. руб., у некоторых шок: «Просто за идею?!». На самом деле, снять могут все, а вот придумать...

СТАС СТЕПАНОВ:

— Пример нашего креатива — кампания «Зур хоккей» для ХК «Салават Юлаев». Иногда нас спрашивают: «В чем концепция? В том, что вы два слова связали вместе?». Но за этими словами — огромный смысл и идеология, которая влияет на всю кампанию от логотипа до оформления внутри «Уфа-Арены». Сезон только начался, а в Инстаграме уже больше тысячи упоминаний хештега #зурхоккей. Сильная идея идет в народ, ее подхватывают, репостят.

— Расскажите подробнее о кампании с Николаем Дроздовым. За счет чего удалось достичь такого результата?

СТАС СТЕПАНОВ:

— Строительным компаниям сейчас сложно заслужить доверие покупателей. Постоянные изменения в законодательстве, материалы об обманутых дольщиках в СМИ, большая конкуренция... А здесь получается, что сам Николай Дроздов ручается за «Первый Трест». К слову, Николай Николаевич действительно проверил документы компании.

РОКСАНА САНКИНА:

— Сперва была запущена классическая рекламная кампания (телевизор, «наружка», прероллы). Все увидели красивый, сказочный, теплый новогодний ролик. А потом пошла вторая волна, где ты мог «урвать» личную частичку этой рекламной кампании. На специальной промостранице Николай Дроздов поздравлял тебя лично. Мы записали для этого огромное количество имен, в том числе информирование только у нас в регионе. Распространение делали через блогеров, и это принесло хорошую базу лояльной аудитории для застройщика.

— Вас считают дорогим видеопродакшеном. Согласны?

ВИТАЛИЙ НОВИКОВ:

— У нас максимально прозрачные процессы. Клиент понимает, за что он платит. К примеру, в смете может значиться 30 тыс. за услуги оператора. Кто-то спросит: «А почему так дорого?». Но это не оплата только процесса съемки. Это вся предварительная работа: оператор приходит как минимум на три-четыре совещания, ездит на локацию, вместе с режиссером или художником делает раскадровки. И такую работу проводит каждый.

СТАС СТЕПАНОВ:

— У нас крутые специалисты и оборудование. Иногда мы используем камеры, на которые снимали «Хоббит». Они дают другую картинку, другие возможности для постпродакшена, покраски — и, естественно, не стоят, как камеры на распродаже в гипермаркете.

— Что посоветуете тем, кто сейчас задумывается о рекламной кампании?

РОКСАНА САНКИНА:

— Один раз потратиться и заказать маркетинговое исследование, ориентироваться на тренды, осмысленно подходить к рекламе. Не просто «хочу», а понимать, для чего это делается, кто моя аудитория. Следить за Москвой в плане смелости и качества, но не забывать про наши региональные особенности и культурные коды.

РЕЗУЛЬТАТЫ КАМПАНИИ «ДОБРЫЙ ДЕДУШКА ДРОЗДОВ»
224 000 — охват в Instagram
6417 — именных видеопоздравлений
2047 — новых контактов в базе
в 2,4 раза — увеличилась посещаемость сайта
на 42% — увеличались продажи (за время кампании)
2 награды — WOW Awards 2019

tiptopteam.ru
+7 /347/ 2666 759

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ. Почему нужно помогать детям?

*«Кто-то хочет приставку или новый смартфон,
Кто-то поехать на море, и чтоб покатали его слон.
Чтоб папа купил собаку, и „Диснейленд“ посетить.
Много есть детских желаний.
А я мечтаю ходить!»*

Это детское стихотворение — ролик благотворительного фонда «Реафонд», который слышал, пожалуй, каждый житель Уфы в эфире городских радиостанций. Детских желаний, действительно, может быть много. Но есть мечты, исполнение которых зависит от помощи и поддержки каждого из нас, дружных жителей республики.

Что любят девятилетние девочки? Рената Насырова очень любит свою школу и учиться, а еще — рисовать. У нее есть мечта — девочка очень хочет ходить в школу, ходить самой. В промозглый дождь или теплый солнечный день, когда можно вернуться домой без шапки, или, когда город осыпало снегом, и можно чуть задержаться у школы, чтобы поиграть в снежки с одноклассниками — главное, сама, без поддержки, шаг за шагом. Но пока Ренате не доступны такие простые радости, потому что у девочки ограниченные возможности здоровья. Осуществить мечту ребенка помогает «Реафонд» — республиканский фонд, который оказывает помощь в лечении и реабилитации детей с диагнозом детский церебральный паралич (ДЦП) и взрослых с нарушениями опорно-двигательного аппарата. Для укрепления мышц Ренате требуется курс кинезитерапии: его стоимость — 60 тыс. руб., и пока сборы идут очень медленно.

Символ фонда «Реафонд» — птица, помогающая взлететь птенцу. Это миссия. Миссия — помогать детям с ограниченными возможностями здоровья, маленьким жителям Республики Башкортостан. Основным направлением фонда является реабилитация и абилитация детей с нарушениями функций опорно-двигательного аппарата, детей с ДЦП, реабилитация после перенесенных травм позвоночника. «Изна-

чально мы стараемся помочь детям, не обязательно направляя их на лечение в Китай, Великобританию, Москву и так далее, так как уверены в том, что у нас в Башкирии есть специалисты, которые могут оказывать медицинскую помощь на требуемом уровне, — говорит Евгений Исламов, основатель благотворительного фонда «Реафонд». — Мы беремся за детей, которым реально можно помочь — очень часто фонды довольно размыто оказывают помощь — „куда-то за границу“, тратят ресурсы, не понимая, каков будет результат, и не предоставляя никаких гарантий. Наши ресурсы ограничены, поэтому мы расходуем их с особой предусмотрительностью. Финансовые отчеты фонда являются открытым источником и постоянно обновляются на нашем сайте reafond.ru».

«Реафонд» был основан всего полгода назад, но делает активные шаги как в привлечении внимания населения к детям с ограниченными возможностями здоровья, так и вовлечении самих детей в активную социальную и даже спортивную жизнь общества. Так, в августе «Реафонд» в рамках праздника «Велодетство» провел первый велоаезд для детей с ДЦП: к слову, велосипеды для заезда были разработаны особым образом, чтобы надежно фиксировать ребенка с заболеваниями нижних конечностей, с различными парезами, тетрапарезами, параличами. Особенность этого велосипеда в том, что его можно использовать не только на улице — можно поставить дома на специальной подставке и заниматься активной реабилитацией. Дети с ДЦП, которые участвовали в заезде, получили их в подарок от «Реафонда», еще два организаторы отправили в школу-интернат №13, где они сейчас используются в качестве оборудования для реабилитации.

«Сейчас в республике стараются улучшать качество жизни людей с низкой социальной мобильностью — например, можно заметить растущее число пандусов. Люди с серьезными проблемами здоровья живут рядом с нами, они нуждаются в постоянной поддержке,

как финансовой, так и психологической. Удивительно осознавать, что с нашей помощью кто-то делает первый шаг в своей жизни, кто-то закрепляет шаги, но на этом все не заканчивается, реабилитация требует времени — не часов и дней, а лет и даже десятилетий. Это история борьбы длиною в жизнь».

В сентябре 2019 года Рената Насырова пошла во второй класс коррекционной школы. Для того, чтобы самой передвигаться между кабинетами с урока на урок, ей нужно научиться ходить без ходунков. А это большая работа и многочисленные курсы реабилитации.

Прочитав эту статью, вы можете помочь Ренате или другим подопечным фонда. Или не помочь... Ведь делать благие дела — это личное желание каждого. Оно отзывается где-то глубоко внутри. «Мы верим, Уфа — город добра. Наша республика — республика добра. Мы верим, что Рената обязательно пойдет в школу, сама!»

«Реафонд» старается максимально упростить процесс сбора необходимых средств для помощи:

- можно отправить смс на номер 3434 со словом РЕАФОНД и суммой, которой хочется поддержать ребенка, либо отсканировать QR-код или NFC-отметку с афиш фонда.

Сделать пожертвование по расчетному счету:

Получатель: БФ «Реафонд»

р/с 40703810006000002305

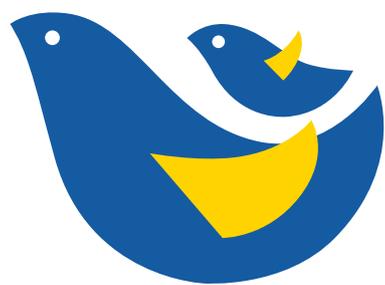
Банк получателя: ПАО Сбербанк

БИК 048073601

к/с 30101810300000000601

Совершить перевод через «Сбербанк онлайн», в личном кабинете (раздел «Остальное», в поиске набрать название фонда «Реафонд».

На официальном сайте reafond.ru под каждой историей ребенка кнопка «Я тоже хочу помочь!»



РЕАФОНД

reafond.ru

Отправьте СМС
на короткий номер

3434

с текстом

РЕАФОНД

пробел

СУММА



САНАТОРИЙ
Якты-Куль

ЗАБУДЬТЕ ПРО БОЛЬНЫЕ СУСТАВЫ

«Якты-Куль» - грязевой климатический санаторий в горах Южного Урала на берегу самого глубоководного и чистого озера Башкирии - озера Яктыкуль (Банное).

Санаторий специализируется на лечении различных заболеваний, но особенно гордится лечением бесплодия и суставов. Все благодаря собственному источнику илово-сапропелевой грязи и единственному в регионе радоновому отделению.

Путевки с лечением от 1500 рублей в сутки*

Лицензия: ЛО-02-01-006627 от 12.11.2018

Лицензия: ЛО-02-01-003748 от 27.03.2015

*цена действует с 26.08.2019 г. по 29.12.2019 г.

+7 (347) 22-94-777

ОГРН 1030202125260 1030202126459

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



РОЗЕТ
Центр интерьерных и архитектурных решений