

НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ
В СТРАТЕГИИ-2024 | 14
КАК ЖИВУТ БАШКИРСКИЕ
СЫРОДЕЛЫ | 24
ГОД РАБОТЫ ЧИНОВНИКОВ
В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ | 30
ЧЕМ ЗАПОМНИТСЯ
2019 ГОД: ОПРОС | 19, 52

Среда, 18 декабря 2019
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №233
Коммерсантъ

Guide

ИТОГИ ГОДА 2019



БАШНЕФТ
АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

БЛЕСТЯЩЕЕ РЕШЕНИЕ: ОТДЕЛКА + ПАРКИНГ



От строительной площадки до готового жилья

- ✓ чистовая отделка всех квартир
- ✓ 7-ярусный общедоступный паркинг
- ✓ витражное остекление
- ✓ кондиционер в каждой квартире
- ✓ теплые полы в санузле

Сентябрь 2018



Ноябрь 2019



Январь 2021



ЗАСТРОЙЩИК: ООО «ИСК «СТРОЙФЕДЕРАЦИЯ». РАЗРЕШЕНИЕ НА СТРОИТЕЛЬСТВО 02-RU03308000-1012Ж-2018. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ



НАТАЛЬЯ ПАВЛОВА,
РЕДАКТОР GUIDE
«ИТОГИ ГОДА»

ГЛАВА ВАШЕМУ ДОМУ

Башкирия — республика контрастов. Весь год в ней что-то кипело: от сибайского карьера, который все никак не потушится, до зоозащитников, выступающих против дельфинария в Уфе. Публичные слушания вдруг перестали быть публичными: раньше на них загоняли, а теперь допускают в зависимости от политических убеждений. Лицензии лишился последний универсальный уфимский банк, потянув за собой еще и три тысячи бывших вкладчиков, переоформивших вклады на займы «Золотого запаса». Теперь свой «золотой запас» инвесторы, в основном пенсионеры, пытаются вернуть в судах и на митингах. Но митинги — тоже не для всех. Кстати, о деньгах. Они внезапно нашлись, и много. На прекрасные рождественские елки, благоустройство дворов и грандиозную программу ремонта подъездов. При этом закрываются роддома в небольших городах, а гинекологические отделения передаются под паллиативные. Ах, да. Были еще выборы главы республики. Интриги у нас не любят, поэтому на выборах обошлось без нее.

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Guide — «Итоги года»)

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ»
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Сергей Вишневский — 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
Эльвира Хабибуллина — менеджер
Дарья Орлова — менеджер
Айрат Шарифудинов — технический редактор
Мария Колинченко — верстка
Майя Иванова и Кристина Иванова — корректоры
Рекламная служба:
Тел. (347) 292-79-66, (347) 292-79-50
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 №52084
Тираж: 5000

НЕТ МЕСТА ДЛЯ ДИСКУССИЙ

ГЛАВНЫМ ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИМ СОБЫТИЕМ 2019 ГОДА В БАШКИРИИ ДОЛЖНЫ БЫЛИ БЫ СТАТЬ ВЫБОРЫ ГЛАВЫ РЕСПУБЛИКИ, К КОТОРЫМ ДОПУСТИЛИ ЦЕЛЫХ ВОСЕМЬ ПРЕТЕНДЕНТОВ. НО ПОЛИТИЧЕСКОЙ БОРЬБЫ НЕ СЛУЧИЛОСЬ. ВДОХНУТЬ ДРАМАТИЗМА В ХОД ИЗБИРАТЕЛЬНОЙ КАМПАНИИ НЕ СМОГЛИ ДАЖЕ ПЕРВЫЕ В ИСТОРИИ РЕГИОНА ПРЕДВЫБОРНЫЕ ДЕБАТЫ, КОТОРЫЕ САМИ ОРГАНИЗАТОРЫ СОВЕРШЕННО СПРАВЕДЛИВО НАЗВАЛИ «АНТИДЕБАТАМИ». ЗАТО ВСЯ ПОСЛЕДУЮЩАЯ ЧАСТЬ ГОДА БЫЛА ГОРЯЧЕЙ: УФУ ВСКОЛЫХНУЛИ ПЛАНЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ДЕЛЬФИНАРИЯ, НЕФТЕКАМСК — НАМЕРЕНИЯ ПОСТРОИТЬ ПОЛИГОН И ЗАВОД ПО ПЕРЕРАБОТКЕ ОСОБО ОПАСНЫХ ХИМИЧЕСКИХ ОТХОДОВ В СОСЕДНЕЙ КАМБАРКЕ. ЗАНАВЕС ГОДА ЗАПОМНИТСЯ ПРОВЕДЕНИЕМ, ПОЖАЛУЙ, САМЫХ РЕЗОНАНСНЫХ ПУБЛИЧНЫХ СЛУШАНИЙ ПО БЮДЖЕТУ В КУРУЛТАЕ И ГОРСОВЕТЕ УФЫ. НАТАЛЬЯ ПАВЛОВА



В БАШКИРИИ в уходящем году наместились признаки возвращения публичной политики, но это, увы, не про избирательную кампанию на пост главы региона. Пик общественной дискуссии пришелся на вторую половину года, когда предвыборная кампания уже завершилась, так и не порадовав драматизмом. Хотя к выборам главы республики и были допущены восемь самых разнообразных кандидатов, никто из них даже не пытался вступить в серьезную полемику с безусловным фаворитом гонки, единокоросом, врио главы региона Радием Хабировым. Да что там полемика: «соперники» врио даже предпочли серьезно не тратиться на предвыборную агитацию. Единичные невыразительные баннеры с их изображениями и редкие посты в социальных сетях... Присутствие семерых «соперников» господина Хабирова в «поле», как говорят политтехнологи, было, ско-

ПОПЫТКА ОЖИВИТЬ ИГРУ В ОДНИ ВОРОТА, КОТОРУЮ НАПОМИНАЛИ ВЫБОРЫ ГЛАВЫ БАШКИРИИ, БЫЛА ПРЕДПРИНЯТА ПОД ЗАНАВЕС ИЗБИРАТЕЛЬНОЙ КАМПАНИИ: РАДИЙ ХАБИРОВ СОГЛАСИЛСЯ НА ТЕЛЕДЕБАТЫ

рее, намеком на присутствие. И уж точно ни шло ни в какое сравнение с массовой агитацией, развернутой штабом основного кандидата, потратившего на нее только по официальным данным около 56 млн руб. **ПОПЫТКА** оживить игру в одни ворота, следствием которой могла стать невысокая явка избирателей, была предпринята уже под занавес кампании: Радий Хабиров,

выдержав месячную паузу, согласился на телевизионные дебаты, в которых до него не участвовал ни один действующий глава региона. Решение было преподнесено штабом кандидата как принятие вызова одного из «соперников» — предпринимателя Владимира Барабаша, баллотировавшегося от партии «Гражданская сила». Но, очевидно, организаторы изначально отдавали себе отчет в том, что ни прений, ни споров на дебатах не произойдет, и шоу предусмотрительно назвали «Антидебатами». Оно полностью оправдало это название. Учитывая все последовавшие за выборами события, вспоминается признание Радия Хабирова на «Антидебатах» о том, что подсказывал ему на тот момент политический и жизненный опыт. «Шутить с мнением народа, с мнением людей нельзя», — заявил тогда он. На выборах кандидат получил 82%. ➔

ОБЩЕСТВО

→ **САМЫЕ** интересные с точки зрения общественных настроений события, между тем, произошли уже после выборов, когда власти перешли от предвыборных обещаний к действиям. А действия не заставили себя ждать. В конце сентября стало известно о планах бывшего главы Росгосцирка Сергея Белякова построить океанариум с дельфинарием в муниципальном парке культуры и отдыха Кашкадан стоимостью 700 млн руб.

Несмотря на то, что самого проекта пока в глаза никто не видел, уфимская администрация начала подготовку к его реализации. Одно за другим она провела в непредусмотренном законом формате «общественных слушаний» сначала обсуждение проекта благоустройства парка, где отведено место под этот объект, а затем обсуждение концепции этого объекта, где он из океанариума был переименован в «научный экоцентр образования и абилитации».

Последовательная «арт-подготовка» к строительству существующего только на словах объекта, а больше того — желание городских властей сделать это втайне от общественности вызвала возмущение городских активистов, и не только у зоозащитников. «Профанация» и «желание протащить коммерческий объект под видом лечения детей-инвалидов» — то малое, что услышали городские чиновники от общественности на общественных обсуждениях.

Годами отшлифованная мэрией процедура проведения формальных, срежиссированных публичных слушаний с заранее известным финалом дала сбой. Ответной реакцией стала попытка властей снизить общественный резонанс: на последних слушаниях в зале были установлены системы подавления мобильной связи, что не давало активистам вести онлайн-трансляции в социальные сети. Впрочем, в администрации объяснили свои действиями «обычными мерами безопасности» в общественном месте. Насколько они были оправданы, должен теперь выяснить Роскомнадзор.

ВЕРОЯТНЕЕ ВСЕГО, новую команду республиканских управленцев не очень вдохновила такая претензия общественности на участие в принятии решений. Иначе чем еще можно объяснить действия, последовавшие в ноябре на публичных слушаниях по бюджету республики, а в декабре — на публичных слушаниях по бюджету Уфы. Оба раза они сопровождались недопуском активистов штаба оппозиционера Алексея Навального и других общественников. На публичных слушаниях по бюджету Башкирии координатора уфимского штаба Лилию Чанышеву, чьи критические доклады на публичных слушаниях по бюджету в бытность работы прежней республиканской администрации были обычным делом (и мир не рухнул!), теперь с трибуны стаскивают сотрудники ЧОП. На слушания были перенесены в последний момент: традиционно они проходят в Городском дворце культуры, где обеспечен доступ всем желающим.



ВЛАДИМИР КОВАЛЬЧУК

ПОЛИТОЛОГ Константин Калачев отмечает смену общественных настроений по всей стране. «Патернализм и пассивность потихоньку уходят в прошлое. Люди все больше чувствуют себя гражданами», — говорит эксперт. — Публичные слушания или общественные обсуждения относятся к числу наиболее важных форм участия российских граждан в местном самоуправлении. Но местные власти от этого не в восторге, отсюда имитационность подобных мероприятий: бюрократы-чиновники обычно исходят из принципа «я начальник, ты — дурак» и любое мнение, отличное от предлагаемого ими, считают за крамолу. Что с этим делать, не меняя систему, я не знаю. Если менять, то надо возвращать везде и всюду прямые выборы, упрощать избирательное законодательство, не препятствовать реальной конкурентности».

Представители креативного класса Уфы выходят из социальных сетей, отмечает эксперт международной Сети этнологического мониторинга и раннего предупреждения конфликтов Илдар Габдрафиков. «В Москве были «московские события» и «московское дело», в Ека-

ГОДАМИ ОТШЛИФОВАННАЯ МЭРИЕЙ ПРОЦЕДУРА ПРОВЕДЕНИЯ ФОРМАЛЬНЫХ, СРЕЖИССИРОВАННЫХ ПУБЛИЧНЫХ СЛУШАНИЙ С ЗАРАНЕЕ ИЗВЕСТНЫМ ФИНАЛОМ ДАЛА СБОЙ

теринбурге — битва за сквер. В Уфе общественное сознание тоже политизируется, хотя и не так активно. Люди ощущают кризисную ситуацию в экономике, социально-экономической сфере, оторванность власти от реальной жизни, видят желание власти всеми методами избежать контроля общественности, оставить право принимать решения за узким кругом лиц», — отмечает эксперт. — В тучные нулевые годы граждане с этим мирились, но теперь они вступают в дискуссию, и это уже не те люди, которых принято было относить к политическим маргиналам, круг стал шире. Мотивация — пошатнулась уверенность граждан в завтрашнем дне».

По мнению эксперта, в таких условиях «власть должна поменять риторику, ведь проблем меньше не становится, они копятся». «А запреты, ограничения, давление — это

все освещается в СМИ, расходится в соцсетях, и в итоге только увеличивает резонанс, раззадоривает активистов», — отмечает Илдар Габдрафиков.

Общественная активность и публичная политика — разные вещи, говорит политолог Аббас Галлямов. «Да, всегда было какое-то количество таких равнодушных людей. Но чтобы говорить о возвращении публичной политики, в Башкирии должно было случиться что-то вроде московских протестов, но ничего подобного не происходило», — говорит он. — Серьезных выступлений не было даже по таким поводам, которые касались людей лично — вроде истории с Сибайским карьером, которая разворачивалась еще и в дни избирательной кампании. Граждане способны лишь на короткие эмоциональные вспышки, но не на долгосрочную системную работу по отстаиванию прав. Что уж тут говорить про более абстрактные вещи. При этом нельзя сказать, что в Башкирии не растут протестные настроения. Растут, конечно. Но на политической ситуации они пока не сказались. Впереди думские выборы 2021 года. Может, там скажутся». ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ ЧЕГО ВЫ ЖДЕТЕ ОТ 2020 ГОДА?

Айдар Муллануров, управляющий ПАРТНЕР СУДЕБНОГО АГЕНТСТВА «БАРИСТЕР»: — Есть надежды на повышение качества правосудия и в стране, и в нашей республике. Уверен, что большинство проблем нашего общества — от отсутствия независимого суда. Качество судебных актов районных судов сегодня, к сожалению, редко может оставить профессионалов равнодушными. Но в 2020 году мы почувствуем первые результаты создания апелляционных и кассационных судов — за пределами республик и областей. Поэтому старт работы апелляции в Нижнем Новгороде, а кассации — в Самаре вселяет определенные надежды.

Сергей Алферов, генеральный ДИРЕКТОР ПАО «БАШИНФОРМСВЯЗЬ»: — Жду и уверен, что в 2020 году все больше новых цифровых решений и электронных сервисов станут неотъемлемой частью профессиональной деятельности и повседневной жизни людей. Ведь цифровые технологии делают удобнее и эффективнее все: и здравоохранение, и образование, и услуги, и управление.

Ростислав Мурзагулов, председатель СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ АО «БАШИНФОРМ»: — Жду, что в башкирской политике закончится период меряния либерализмом, патриотизмом и прочими измами. Что мы

перейдем от вытаскивания полянки в новой конфигурации власти к созиданию: в спорах, но с уважением всех ко всем. Если не сможем, то станем ничем не примечательным на карте мира местом, где нет успеха ни частного, ни коллективного. Но мы сможем.

Ульфат Мустафин, глава АДМИНИСТРАЦИИ УФЫ: — В 2020 году мы, как и в этом, намерены действовать, а не ждать. Продолжим масштабные работы по благоустройству дворов и общественных пространств, освещению территорий, улучшению дорог, строительству важных для города-миллионника

инфраструктурных и социально значимых объектов.

Олег Полстовалов, руководитель УПРАВЛЕНИЯ ПО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ОХРАНЕ ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ РЕСПУБЛИКИ: — Надеюсь, что это будет год больших свершений и настоящего прорыва. Недавно мы обходили зону реконструкции Артеков в историческом центре Уфы. Объект получается конструктивный, эстетически привлекательный. Но главное — вписывается в культурно-исторический облик города. Уверен, что появятся новые подобные проекты.

ПОДГОТОВИЛА МАЙЯ ИВАНОВА

31 ДЕКАБРЯ

ВАША
НОВОГОДНЯЯ
ИСТОРИЯ!

music hall 27

27 MUSIC HALL MMXX

* МАТЕ КЕНЗО, СИНЕМА, МЕЙБИ ДЭНС КОММЮНИТИ, ХАРТ.
КОД УФЫ 347

18+

31 декабря одно из лучших мест города превратится
в съемочную площадку Вашей новогодней истории.

ГРУППА МАТЕ КЕНЗО | ДИДЖЕИ ВИРОН И HART*
ВЕДУЩИЕ АРТУР АЙДАКАЕВ И ДАМИР ВАХИТОВ
CINEMA-ШОУ ОТ MAYBE DANCE COMMUNITY

РЕКЛАМА

293 73 27

music hall 27.ru

СТРАТЕГИЯ-2024: ДВЕ РЕАЛЬНОСТИ

ЭКОНОМИСТ ВСЕВОЛОД СПИВАК АНАЛИЗИРУЕТ ТОНКОСТИ ПРИНЯТОЙ В СЕНТЯБРЕ, ПОСЛЕ ВЫБОРОВ ГЛАВЫ РЕСПУБЛИКИ, СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БАШКОРТОСТАНА ДО 2024 ГОДА, КОТОРАЯ ПОЗИЦИОНИРОВАЛАСЬ КАК АМБИЦИОЗНАЯ И ПРОРЫВНАЯ.

Указ главы республики «О стратегических направлениях социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2024 года» красиво анонсировался: «настоящий прорыв», «амбициозная задача», «Башкортостан должен войти в число регионов-лидеров»... Эти же тезисы тиражировались депутатами разных уровней, главами муниципалитетов, лидерами партий и различными чиновниками. Могло сложиться впечатление, что по уровню амбиций и целей «сентябрьский» указ главы республики Радия Хабирова столь же масштабен и конкретен в показателях, как программа удвоения ВВП или «майские» указы президента России.

В этой атмосфере всеобщей восторженности мало кто уделил внимание изучению конкретных цифр. А зря. Потому что, по хаотичной смене стилистики в указе и по метанию между мегацелями и микрозадачами, можно задуматься о том, что документ в значительной мере представляет из себя механическую склейку из разных документов: предыдущих стратегий, текущих планов министерств, разнообразных концепций, отчетов компаний. Уровень детализации выбирается в каждом случае абсолютно произвольно, что говорит об отсутствии единой «сквозной» логики.

НАЧЕМ С ЭКОНОМИКИ

Если относиться к указу как к нормативному правовому акту, то после тезиса об увеличении объема валового регионального продукта до 2 трлн руб. можно смело заканчивать анализ, ведь дальше начинается область предположений. Имеется ли в виду ВРП в объеме 2 трлн руб. в номинальном измерении, что означает реальный рост ВРП за пять лет на 7,5–12,5%, а ежегодный, соответственно, 1,5–2,5%? Или же в указе говорится о 2 трлн руб. в реальном измерении, который предполагает номинальный годовой рост на плюс-минус 10% и итоговый уровень номинального ВРП 2,4 млрд руб.?

Крайне интересно, чем руководствовались составители указа, оставляя такой простор для фантазии. Сделано ли это специально, чтобы независимо от сценария развития экономики отчитаться о достижении цели, или это просто небрежность?

Возьмем, как более вероятный, вариант увеличения ВРП до 2 трлн в номинальном измерении, то есть с ростом к 2018 году на 33%. За этот же период прогнозируемый номинальный рост ВВП России в соответствии со среднесрочным прогнозом Минэкономразвития РФ должен составить 32,4%, а в базовом сценарии развития Татарстана заложен рост ВРП в 2024 году на 60% к 2018 году.

Получается, что в этом случае никаких амбициозных задач по увеличению ВРП перед правительством Башкортостана не стоит. Для достижения плановых показателей ему достаточно поддерживать среднероссийскую динамику, и не более. Хотя, справедливости ради, замечу, что в настоящих условиях рост реального ВРП на 2,5% в год — это тоже большой успех.

Другими макроэкономическими результатами выполнения указа должны стать опережающий рост заработной платы (на 50% в номинальном выражении), рост налоговых и иных поступлений в бюджет (примерно на 60%) и резкий, почти двукратный, прирост инвестиций (с сегодняшних 268 млрд до 500 млрд руб. к 2024 году).

СТРАТЕГИЯ-2024 — ЭТО ПО-СВОЕМУ ЧЕСТНЫЙ И РЕАЛИСТИЧНЫЙ ДОКУМЕНТ, В КОТОРОМ, НЕСМОТРА НА «ЛОЗУНГОВУЮ» РИТОРИКУ, В ЦИФРАХ ОТРАЖЕНЫ НЕ СТОЛЬКО НЕСБЫТОЧНЫЕ МЕЧТЫ, СКОЛЬКО РЕАЛЬНО ДОСТИЖИМЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

↑
МНЕНИЕ



Но, к сожалению, в указе не сказано, что естественным, математически однозначным следствием опережающего роста этих показателей по отношению к ВРП должно стать — при одновременном двукратном росте инвестиций — снижение доли прибыли предпринимателей в ВРП.

КАК ЭТО ВЫГЛЯДИТ В ЦИФРАХ?

Планируется, что доля налоговых сборов по отношению к ВРП к 2024 году составит 34,3% (в 2018 году было 28,5%), а доля заработной платы по отношению к ВРП — 53% (в 2018 году — с 47,5%). Доля инвестиций по отношению к ВРП должна вырасти с 17–18% в 2018 году до 25 в 2024-м.

Очевидно, что, во-первых, результатом следования такой стратегии будет снижение прибыли предпринимателей в реальном исчислении. Во-вторых, доля предпринимателей в ВРП, которой они могут распоряжаться в своих личных интересах, стремится к нулю. По сути, авторы стратегии-2024 ожидают, что бизнес будет работать без вознаграждения. Это, по-моему, иллюзия.

В условиях запрограммированного падения доходов предпринимателей интерес бизнеса к вложениям в республику будет снижаться. Могут, впрочем, допустить, что планируется замещение частного бизнеса госкомпаниями.

Очень удивило, что в «сентябрьском» указе плановый рост обеспеченности граждан жильем резко снижается по отношению к темпам прироста, которые республика демонстрировала в последние годы. Установлена «амбициозная» цифра достижения показателя обеспеченности жильем 27,7 кв. м на человека. Это означает ежегодный прирост всего на 0,35 кв. м в год. В период с 2010 по 2018 годы ежегодный рост обеспеченности жильем в республике составлял примерно 0,5–0,6 кв. м на человека в год.

Особенно удивительны эти планы на фоне того, что в предыдущую стратегию-2030 закладывалось увеличение обеспеченности жильем к 2024 году до уровня 29,2 кв. м.

Вполне возможно, что недавние заявления главы республики о готовности «обрушить» строительный рынок — не такие уж и эмоции, как могло показаться, а часть продуманной стратегии. На эту мысль наводит и недавнее поручение главе администрации Уфы Ульфату Мансурову согласовывать каждое разрешение на строительство лично с главой региона. Кроме того, в прозвучавших недавно заявлениях можно усмотреть намек на возрождение забытой практики взваливания на застройщиков социальных обязательств в виде выделения части жилья муниципалитетам, строительства социальных объектов. Тогда логично, что это приведет к запланированному стратегией снижению роста обеспеченности жильем.

Есть еще несколько моментов, в которых позитивный посыл стратегии не соответствует конкретным цифрам или имеет неявный подтекст. К примеру, если говорить о здравоохранении, то, судя по цифрам, если и планируется «кардинальное улучшение охраны здоровья населения», то только за его счет. Так, в стратегию заложено сокращение показателя обеспеченности государственными врачами, которых и так не хватает, и низкие темпы замены аварийных фельдшерско-акушерских пунктов (ФАП). Возникает нехорошее предчувствие, что воспользоваться услугами бесплатной медицины к 2024 году будет еще сложнее, чем сейчас.

Одна из целей стратегии-2024 — «обеспечение потребности республики в медицинских кадрах государственной системы здравоохранения до уровня 35 врачей и 95 специалистов со средним профессиональным образованием на 10 тыс. населения». 27 ноября текущего года на заседании регионального парламента руководитель территориального органа Росздравнадзора сообщила, что текущая обеспеченность врачами на 10 тыс. населения в Башкирии составляет 35,7.

Таким образом, результатом выполнения стратегии-2024 должно стать снижение уровня обеспеченности врачами в государственной системе здравоохранения на 2 процента даже к текущему уровню. Интересно, что в принятом до выборов распоряжении правительства республики ставилась задача увеличить обеспеченность врачами к 2024 году до 39,8 человек на 10 тыс. населения. Видимо, эти планы изменились, и новые цифры следует понимать как тренд на увеличение в республике доли негосударственной (и, чаще всего, платной) медицины.

Рассмотрим другие показатели, за счет которых планируется «прорыв» в сфере с здравоохранения. В стратегии предусмотрено строительство до 2024 года 20 ФАП и приобретение 147 модульных ФАП. Цифры ни о чем не говорят, если не знать о текущем количестве и состоянии фельдшерско-акушерских пунктов в Башкирии. В ноябре 2018 года на заседании минздрава, где подводились итоги девяти месяцев, сообщалось, что в регионе всего 2064 ФАП, 72% из которых находятся в аварийном состоянии. Для улучшения ситуации производится замена на модульные ФАПы, сообщалось на официальном сайте минздрава.

Простой расчет показывает, что по состоянию на ноябрь 2018 года 1468 ФАПов в Башкирии находятся в аварийном состоянии. За пять лет планируется заменить и построить только 11,4% от того количества ФАПов, которое уже сейчас непригодно к использованию (если я верно понимаю термин «аварийное состояние»). А что с остальными 88,6% аварийных ФАПов? Получается, что их замена в ближайшие пять лет не предусмотрена? Или будет капитальный ремонт? Ответа на эти вопросы стратегия не дает.

От медицины перейдем к образованию. Не буду останавливаться на таких целях стратегии как создание «научно-образовательного центра мирового уровня». Даже если изучить различные протоколы Минобрнауки России, трудно понять, что это за зверь. Разберем стратегическую задачу «строительства и реконструкции 60 школ на 45 тысяч мест». Много это или мало?

В начале 2016/2017 учебного года в республике насчитывалось 1353 общеобразовательных учреждения. На начало 2010/2011 учебного года их было 1840. То есть за шесть лет было ликвидировано почти 500 школ! А в следующие пять лет мы построим или реконструируем 60. На первый взгляд цифры удивляют. Но на самом деле все не так плохо. Какие-то школы объединили, какие-то остались совсем без учеников. Но даже со всеми поправками сопоставление темпов закрытия и планируемого темпа строительства и реконструкции школ вызывает вопросы.

Резюмируя анализ, хочу отметить, что стратегия-2024 — это по-своему честный и реалистичный документ, в котором, несмотря на «лозунговую» риторику, в цифрах отражены не столько несбыточные мечты, сколько реально достижимые показатели в условиях продолжительной экономической рецессии.

Когда читаешь стратегию, создается впечатление, что ты наблюдаешь одновременно две картины. Одна — вербальная — для людей, которые не знают и не хотят понимать цифры. Она выглядит как история прорывов и реализованных амбиций. А параллельно есть вторая реальность. В ней приходится не только признавать успехи, как, например, существенный рост заработной платы, но и неизбежно принимать тяжелые решения и мириться с непопулярными результатами. ■



Дубай

1 раз в 8 дней — Pegas Fly
 1 раз в неделю — Ural Airlines
 1 раз в 8 дней — Royal Flight
 2 раза в неделю — AZUR air



Стамбул

3 раза в неделю — Turkish Airlines
 1 раз в неделю — Smartavia
 1 раз в неделю — Red Wings



ГОО

1 раз в 10 дней — Royal Flight
 1 раз в 10 дней — AZUR air



Сочи

4 раза в неделю — «Победа»
 2 раза в неделю — «Россия»



Международный
Аэропорт Уфа

Мустай
Карим

ВЕСЬ МИР ДЛЯ ВАС!



Утопао

1 раз в 13 дней с 25 декабря —
 Nordwind Airlines



Баку

2 раза в неделю —
 «Азербайджанские авиалинии»
 1 раз в неделю — NordStar



Санкт-Петербург

2 раза в день — «Россия»
 4 раза в неделю — Smartavia
 1 раз в день — «Победа»



Вена

2 раза в неделю — Utair

«Аркада». Компания, которая делает



Принято считать, что крупные компании живут сами по себе, словно в отдельном государстве. Зарабатывают, вкладывают, начинают новые проекты – и все это ради собственной прибыли. А иногда компания, вопреки стереотипам, проявляет активную позицию и ведет общественную деятельность, например, как управляющая компания «Аркада». Генеральный директор компании Маргарита Сутюшева рассказала о том, почему в работе столь важен социальный аспект, для чего нужны благотворительные проекты и какие новые задачи «Аркада» ставит перед собой на ближайшее будущее.

— Маргарита Альбертовна, с какими итогами «Аркада» завершает уходящий год?

— В активах нашей компании — отели Holiday Inn Ufa и «Президент Отель», гостиница «Тан», торговые центры «Гостиный Двор» и Универмаг «Уфа», бизнес-центр «Нестеров». У компании три главных вектора развития: создание объектов недвижимости, управление собственностью, обслуживание и эксплуатация объектов. При этом 2019-й стал для нас стал го-

дом высокой социальной активности. Одним из приоритетов компании является желание развивать город, делать его лучше, презентабельнее и притягательнее для жителей и гостей.

— Какие мероприятия на площадках УК «Аркада» вам больше всего запомнились?

— Этой осенью совместно с профессиональным ресторанным альянсом «Реал» и городской администрацией мы во второй раз провели фестиваль городских ресторанов «Есть!» на открытых площадках «Гостиного Двора». Год назад мы приобрели первый опыт: немного волновались, но, на наш взгляд, получилось достаточно неплохо: на «Есть!» в 2018 году пришли 38 тысяч гостей. А в этом году фестиваль собрал более 60 тысяч человек! Ничего подобного в Уфе прежде не было, и мы очень рады, что рискнули — и у нас все получилось. Сегодня мы с уверенностью можем сказать, что реализовали классную идею, которая нравится городу, об этом событии все говорят, «Есть!» действительно стал ярким пятном на карте городских событий, и поэтому мы будем и дальше заниматься этим фестивалем. В наступающем году мы планируем сделать «Есть!» еще более масштабным, насыщенным, интересным.

Еще один проект — фестиваль Terra



Zima с различными активностями, народными забавами, выступлениями музыкантов. В прошлом году за четыре дня около 45 тысяч человек не побоялись мороза и пришли к нам. Сейчас с коллегами из госкомитета по туризму республики мы приступили к подготовке ко второму фестивалю Terra Zima, который пройдет в эти новогодние праздники, с 31 декабря по 3 января, в квартале «Верхняя Торговая». Когда

мы воплощали в жизнь идею квартала, мы понимали, что хотим создать единую среду для бизнеса и отдыха. Нам хочется наполнить квартал, как и наши остальные объекты, новыми интересными идеями и смыслами, которые привлекут горожан и гостей города.

— Какие благотворительные



проекты реализует управляющая компания сегодня?

— В этом году мы начали активно сотрудничать с Республиканским домом ребенка, в котором живут и лечатся малыши до четырех лет. Мы начали им помогать: сперва провели небольшой ремонт, подарили детский городок, организовали праздник для ребят к 75-летию учреждения. С этого началась наша дружба. Там замечательный персонал, случайных людей в таких учреждениях быть не может. Приходишь к ним, чувствуешь эту атмосферу, видишь, как детки тебе улыбаются... Так здорово, когда ты можешь поучаствовать в жизни детей, оказать им какую-то помощь.

В этом году наша работа с домом ребенка была отмечена на премии «Герой нашего времени». Это так неожиданно и приятно... Существует некий параллельный мир, где живут эти дети, работают такие замечательные люди. В этом мире совершенно другая жизнь, и, сталкиваясь с ним, ты пере-



осмысливаешь свои ценности, внутри тебя происходит полная перезагрузка. Я считаю, что такие благотворительные проекты сплочают команду «Аркады», делая нас сильнее, дружнее. Мы получаем такую колоссальную отдачу, что хочется заниматься этим еще больше. Зарабатывать, чтобы делать добрые вещи. Наверное, это закон любого нормального человека, который чувствует необходимость помогать слабым. Из года в год мы не забываем о ветеранах Великой Отечественной войны, труда, людях, которые в свое время добросовестно работали в нашей компании.

— В 2019 году компания уделя-



ла много внимания и развитию спорта в нашем городе.

— Наша гостиница «Тан» всегда была «спортивной», в ней часто останавливаются спортсмены, целые команды. На прилегающем участке в июле появилось новое современное пространство для занятий спортом: открытый спортивный комплекс общей площадью больше 3 тыс. кв. м. Здесь разместились три теннисных корта, многофункциональная площадка для игры в футбол, баскетбол, волейбол, а в зимнее время открыт ледовый каток.

Эту идею мы вынашивали с 2014 года, и в этом году ее удалось воплотить в жизнь. Участок, на котором расположены гостиница, бассейн, спортзалы и новая площадка, изначально рассматривался нами как единый комплекс спортивной направленности. Вокруг этого комплекса построено большое количество жилых кварталов, поэтому и каток, и корты будут востребованы.



Наш бассейн в «Тане» пережил второе рождение: там занимаются жители всего района, корпоративные клиенты, воспитанники нашей спортивной школы и дети с ограниченными возможностями. Приятно осознавать, что там начинали свой путь ребята, которые сегодня входят в паралимпийскую сборную России.

Мы предоставляем определенное количество бесплатных часов для социальных групп. На регулярной основе проводим соревнования для детей с ограниченными возможностями — так, весной в открытом первенстве Башкирии участвовало около 80 ребят из Уфы, Стерлитамака, Салавата, Ишимбая. На подобных мероприятиях царит удивительная атмосфера.

Осенью мы стали титульным партнером международного турнира Tennis Europe Arkada Cup. К нам приехали спортсмены не только из России, но и других стран — Турции, Литвы, Республики Молдовы, Украины. Достойно выступили и воспитанники наших спортивных школ.



— Какие планы у управляющей компании на 2020 год?

— Планы описаны в стратегии развития компании. Основные векторы заданы и не изменятся, естественно, мы будем только совершенствоваться, ведь планка уже довольно высокая. «Аркада» продолжит работу с реализованными идеями и готова рассматривать новые интересные проекты, направленные на развитие города в различных сферах.



УПРАВЛЯЮЩАЯ
КОМПАНИЯ
АРКАДА

ARKADA.UFA.COM



АЛИНА ЧЕРНОВА, заместитель директора издательской группы «Коммерсантъ-Башкортостан»

— Премия «Коммерсантъ года» — ключевое событие издательского дома «Коммерсантъ». Она учреждена для поощрения лидеров делового сообщества регионов в городах присутствия издания, чьи проекты признаны значительными отраслевыми экспертами, коллегами по бизнесу и общественностью. Управляющая компания «Аркада» поддержала эту церемонию, показав тем самым, насколько широкой может быть деятельность крупного бизнеса. Поощряя самых деятельных и ярких представителей деловой отрасли, «Аркада» делает гораздо больше, чем просто пиар. Во всей партнерской деятельности управляющей компании прослеживается идея развития республики и города в целом. Это яркий пример комплексной работы крупной компании, когда просветительская идея и неравнодушие к региону сосуществуют наравне с финансовыми успехами.



ЛУИЗА МАКШУКОВА, начальник управления потребительского рынка, туризма и защиты прав потребителей администрации Уфы

— Одним из значимых совместных проектов администрации города, УК «Аркада» и ресторанного альянса «Реал» стал фестиваль «Есть!», задавший вектор формированию гастрономического бренда нашей столицы. Спустя год фестиваль стал еще креативнее и необычнее. Другая добрая традиция родилась у нас совместно с «Аркадой» и госкомитетом по туризму РБ: новогодний фестиваль «Terra Zima». Мы очень рады, что праздник так понравился гостям всех возрастов. Поэтому хотим порадовать их снова: в этом году «Terra Zima» будет еще интереснее. «Аркада» не забывает и о самых незащищенных жителях города — воспитанниках детских домов и детях, чьи возможности ограничены. На территории комплекса «Тан» компания построила большую современную спортивную площадку, где проводит благотворительные спортивные мероприятия для горожан. Сотрудничество с командой «Аркады» — это возможность вместе создавать творческие, добрые и важные для города мероприятия. Надеемся, что впереди нас ждет много новых интересных проектов.



РУСТАМ ЗАРАФУТДИНОВ, директор телерадиокомпании «Башкортостан»

— «Аркада» — один из самых любимых и добрых наших партнеров. Телерадиокомпания «Башкортостан» активно сотрудничает с «Аркадой» уже несколько лет — мы с удовольствием принимаем участие в их проектах в качестве информационных партнеров. В этом году «Аркада» поддержала нас в проведении фестиваля современной музыки «Мин башкортсахэйлешем» («Я говорю по-башкирски»). Кроме того, в скором будущем на одном из объектов «Аркады» мы организуем телевизионную студию, в которой будем записывать несколько новых проектов канала БСТ. На самом деле, это редкий случай, когда бизнес и СМИ могут не просто сотрудничать, но и дружить. И я искренне рад, что с компанией «Аркада» у нас сложилась такая дружба.



СТАНИСЛАВ ЧЕЛНЫНЦЕВ, генеральный директор Business FM Уфа

— С «Аркадой» у нас выстроились крепкие многолетние отношения. Являясь одними из учредителей закрытой площадки топ-клуб, мы часто проводим встречи предпринимателей с политиками и чиновниками. А так как в них принимают участие очень занятые люди, то и даты зачастую могут переноситься. Нередко бывает, что нужно организовать конференцию и размещение гостей всего за несколько часов. Прекрасно оборудованные конференц-залы для бизнес-встреч нам всегда предоставляет «Аркада»: в «Президент Отеле» и Holiday Inn Ufa Компания «Аркада» всегда поддерживает нас, когда речь идет о нестандартных ситуациях. Например, на фестивале «День 1000 музыкантов» возникли непредвиденные проблемы, на которые коллеги мгновенно откликнулись. Благодаря их отзывчивости мы могли быть спокойны, что все пройдет, как запланировано.



ЭЛИЗА САВАСИНА, издатель мультимедийного проекта «Уфа.Собака.ру»

— С компанией «Аркада» мы и географически, и информационно уже три года. Редакция журнала находится в здании бизнес-центра «Нестеров», а редакция сайта с января будет располагаться в «Верхняя Торговая Residence». Мы всегда в курсе проектов компании, с радостью подключаемся не только как партнеры, но и как соорганизаторы мероприятий. «Аркада», со своей стороны, всегда мгновенно реагирует, если помощь нужна нам. Мы очень рады такому плодотворному сотрудничеству и уверены, что наша дружба будет становиться только крепче.



ВЛАД ЛИТВИНЧУК, основатель школы правильного спорта I love Supersport

— Мы начали сотрудничать с «Аркадой» в 2016 году, когда проложили трассу марафона через «Гостинный Двор». Нам с радостью предоставили площадку. Для размещения спортсменов мы часто пользуемся услугами отелей, находящихся в управлении УК «Аркада». У нас всегда хорошие коммуникации, и все вопросы решаются очень быстро. 1 января мы организовали «Забег Обещаний» на Верхнеторговой площади, в котором приняли участие свыше тысячи человек, и 30 марта совместно провели экологическую акцию «Час Земли», на время выключив свет во всем квартале «Верхняя Торговая», и устроили забег с фонариками. В 2019 году открыли два ледовых катка — перед Гостиным Двором и гостиницей «Тан».



АРТУР ИДЕЛЬБАЕВ, эксперт по внутреннему туризму

— «Аркада» — один из наших главных партнеров по развитию туризма в городе. Номера отеля Holiday Inn Ufa полюбили гости Уфы. В конференц-залах отеля мы неоднократно проводили форумы и совещания. Этим летом «Гостинный Двор» выступил нашим главным партнером по проведению республиканского этапа Всероссийского конкурса «Туристический сувенир». И вот уже второй год подряд будет проводиться главное новогоднее событие Уфы и республики Terra Zima. Городу повезло, что у него есть такая компания!



РИДА КАДИКОВА, главный врач ГКУЗ Республиканский специализированный Дом ребенка

— Нашему Дому ребенка очень повезло — нам помогает коллектив «Аркады». Можно с уверенностью сказать, что это теперь наши друзья. Сколько внимания, тепла, заботы проявляют они к детям, оставшимся без попечения родителей — всего не перечислить. Мы выражаем им особую благодарность за оказание помощи в организации праздников, досуга для наших детей. В июне 2019 года наш Дом ребенка отметил свой юбилей — 75-летие со дня основания. Хлопоты и заботы по проведению этого праздника разделили с нами сотрудники «Аркады». Дорогие наши друзья, вы творите добро и дарите его детям. Спасибо вам! Двери нашего Домика и сердца малышей всегда открыты для Вас! Пусть наша дружба продолжается и крепнет!



МАХАСИМ ЛАТЫПОВ, ветеран тенниса РБ

— Теннис — это уникальный вид спорта. Кто взял ракетку один раз — всю жизнь будет играть. Я именно из таких людей: начал играть много лет назад, я продолжал любить этот спорт до сегодняшнего дня. Теннис облагораживает людей с детского возраста, совершенствует не только физически, но и душевно. Я очень рад, что УК «Аркада», работающая во многих направлениях, уделяет большое внимание спорту — и в первую очередь теннису. Когда компания заодно со своей деятельностью развивает в нашем городе теннис — за это ее можно только поблагодарить.

DIGITAL КУРУЛТАЙ ДОВЕЛ

ОДНИМ ИЗ САМЫХ НЕОЖИДАННЫХ НАЗНАЧЕНИЙ 2019 ГОДА СТАЛО НАЗНАЧЕНИЕ ГЛАВОЙ ГОСКОМИТЕТА ПО ТУРИЗМУ БЫВШЕГО ДИРЕКТОРА САНАТОРИЯ «ЯКТЫ-КУЛЬ» САЛАВАТА НАФИКОВА. ТОГО САМОГО, КОТОРЫЙ БЛАГОДАРЯ ОРИГИНАЛЬНОЙ, ЮМОРИСТИЧЕСКОЙ ПРОМОКАМПАНИИ В АЛЬЯНСЕ С ПОПУЛЯРНЫМИ БЛОГЕРАМИ БУКВАЛЬНО ЗА ГОД СДЕЛАЛ ИЗ УДАЛЕННОЙ ОТ УФЫ БАШКИРСКОЙ ЗДРАВНИЦЫ ОДИН ИЗ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ И ПРЕСТИЖНЫХ У УФИМЦЕВ КУРОРТОВ. «ЯКТЫ-КУЛЬ» СТАЛ МЕСТОМ ЕЖЕГОДНОГО ПРОВЕДЕНИЯ ФОРУМА DIGITAL КУРУЛТАЙ, КОТОРЫЙ СОБИРАЕТ ДЕСЯТКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ. ГОСПОДИН НАФИКОВ РАССКАЗАЛ «ИТОГАМ ГОДА», КАК ОН СТАЛ ГЛАВНЫМ ПО ТУРИЗМУ В БАШКИРИИ И С ЧЕГО НАЧАЛ РАБОТУ В ЭТОМ КАЧЕСТВЕ.

GUIDE: Салават Тагирович, как вообще состоялось ваше назначение на министерскую должность? Очень интересно, кто вас рекомендовал.

Салават Нафиков: Никто меня не рекомендовал. Мы с Радием Фаритовичем (Хабировым, главой республики. — Guide) лично познакомились, когда он приезжал в Абзелиловский район на Digital Курултай в январе этого года. Я тогда понял, что он — человек дела, с простыми и понятными ценностями, нацеленный на результат. С такими людьми хочется работать. Ну а так как такая возможность появляется не каждый день, я долго не думал и согласился. Хотя развитие внутреннего туризма, продвижение региона — это очень сложная задача, у меня в этой области есть определенный опыт. Мы же уже проводили «Игры кочевников», «Курортный сабантуй» на озере Банном, фестиваль воздухоплавания «Самрау». Словом, очень рассчитываю быть полезным в этом деле.

G: Вам какие-то конкретные задачи поставили или, учитывая ваш успех в «Якты-куле», дали карт-бланш?

С.Н.: Цели, конечно, поставили. Но они очень простые: должен вырасти туристический поток, отрасль должна начать приносить деньги. Я с этим согласен и в это верю. У нас в республике очень много красот, природных ресурсов, которые можно монетизировать. Понятно, что это будет не сегодня-завтра и потребует определенной работы. Но мне кажется, вполне реально сделать Башкирию одним из самых посещаемых россиянами регионов.

G: Вслед за «Инвестчасами», «Здравчасами» в правительстве начали проводить и «Турчасы». Что обсуждали на первом таком совещании?

С.Н.: Мы пока договорились, что на «Турчас» будут собираться все ведомства, потому что если мы говорим о серьезном развитии туризма, то одному госкомтуризму изменить ситуацию не под силу.

G: А глава региона какие-то пожелания высказал?

С.Н.: Да. Он сказал: «Давайте с туалетов начнем, а потом будем фантазировать». Я, кстати, абсолютно согласен. Мы все время ставим какие-то глобальные цели, а у нас нет элементарных вещей: цивилизованных туалетов вдоль трасс в кафе, на заправках. На прошлой неделе я встретился с одним из владельцев придорожного кафе — там у них сортиров не хватает. Решили, что мы ему выделит субсидии по программе поддержки предпринимательства. Ну и в ближайшее время проедем по другим придорожным кафе, чтобы обсудить эту тему.

G: У нас и подъездных дорог к главным достопримечательностям нет. Поэтому, чтобы взойти на самую популярную гору — Ирмель — туристы едут в поселок Тюлюк Челябинской области. Там развита инфраструктура, есть турбазы.

С.Н.: К Ирмелю со стороны деревни Николаевка надо проложить всего-то 30–40 км дороги, и турпоток сразу



повернется в нашу сторону. То же самое для подъема на Ирмель со стороны Учалов. У нас действительно сейчас все деньги туристов, посещающих Ирмель, остаются у челябинцев. Это же глупо. А появится дорога — появится бизнес.

G: Сколько времени это займет?

С.Н.: Пока сказать не готов. Этот вопрос упирается в другой: башкирская сторона подхода к Ирмелю — это природный парк, охраняемая территория с ограниченным видом использования. А нам надо создавать условия для его посещения.

G: В Башкирии активно идет работа по созданию геопарков ЮНЕСКО. Первый — геопарк «Янгантау» — уже создан. На подходе парк Торатау. Кроме того, что территорию назовут парком ЮНЕСКО, что это даст?

С.Н.: Я как раз разговаривал с основателем глобальной сети геопарков Патриком МакКивером, когда он приезжал в «Янгантау» на семинар ЮНЕСКО. Геопарки зарабатывают. Туристы платят за прохождение по тропе, за посещение пещер. Если мы хотим развивать инфраструктуру, поддерживать нашу главную туристическую ценность — природу — нам надо идти по такому же пути. Другого нет.

G: Как у нас сегодня делится турпоток: что у нас чаще всего посещают?

С.Н.: В 2018 году у нас было 2,5 млн человек — на 16% больше, чем в 2017-м. Из них 200 тыс. посетили особо охраняемые природные территории, 900 тыс. — музеи, 800 тыс. — горнолыжные курорты, почти 500 тыс. отдохнули в санаториях. Кстати, про отличие туризма в Башкирии и Татарстане. В Татарстане в 2018 году турпоток оценивался в 3 млн человек, то есть немногим больше нашего. Но там же все едут в Казань. А у нас, наоборот, основной поток за пределами Уфы — в природных парках, на горнолыжных

«НИКТО МЕНЯ НЕ РЕКОМЕНДОВАЛ. МЫ С РАДИЕМ ФАРИТОВИЧЕМ (ХАБИРОВЫМ, ГЛАВОЙ РЕСПУБЛИКИ. — GUIDE) ЛИЧНО ПОЗНАКОМИЛИСЬ, КОГДА ОН ПРИЕЗЖАЛ В АБЗЕЛИЛОВСКИЙ РАЙОН НА DIGITAL КУРУЛТАЙ»

↑
ИНТЕРВЬЮ

курортах, на водохранилищах. Будем делать так, чтобы татарстанцы ехали к нам за природой и сервисом.

Г: У нас много туристов-подвижников, добровольно пропагандирующих туризм по республике, например, известный эксперт по горам Южного Урала Олег Чегодаев. Он недавно поднял тему маркировки туристических троп: казалось бы, что может быть проще?

С.Н.: Мы разговаривали об этом. По оценке Олега, нужно обустроить и промаркировать около 1 тыс. км туристических трасс. Я думаю над тем, чтобы делать такие полезные и нужные вещи по системе грантов и чтобы делать это быстро. Это же классно: прошел по трассе, добрался до вершины, полюбовался, кайфанул и пошел дальше. Там же можно предусмотреть места для палаток. Я думаю, мы прямо в начале года будем искать деньги на такие гранты.

Г: Недавно появился новый сайт по туризму в Башкирии. К нему уже масса претензий у экспертного сообщества — начиная от подбора фотографий и заканчивая достоверностью информации о достопримечательностях. Если уж нам, живущим в регионе, непросто сориентироваться в местах отдыха, то что говорить об иногородних туристах, на которых мы делаем ставку.

С.Н.: У нас каждый новый руководитель госкомтуризма делал свой сайт. При всех их недостатках они индексируются. Дайте нам время, мы там наведем порядок.

Г: Сколько сейчас в Башкирии туроператоров, организующих туры по республике?

С.Н.: У нас, конечно, есть такой реестр, но честно говоря, никого из них туроператором в полном смысле этого слова назвать нельзя. То есть нет таких организаций, которые бы организовывали регулярно массовые туры: с трансфером, гидом, размещением — как мы привыкли это видеть за рубежом. В ближайшие несколько лет мы хотим вырастить таких республиканских туроператоров. Не знаю, может открою вам тайну — у нас ведь сегодня весь бизнес по размещению туристов убыточен. Я не говорю про отели в Уфе и санатории: у них дела идут неплохо. Но турбазы, мини-отели в основных туристических кластерах — у большинства из них нет хорошей круглогодичной загрузки, поэтому нет постоянного дохода. А короткий сезон — только лето или только зима, учитывая новые налоги, не гарантирует возврата вложений. Отель приносит хорошие деньги только в первые пять лет, когда он еще красивый и новый. Кроме того, владельцы этого бизнеса забывают, что люди не едут в отель, они едут на курорт покататься на лыжах, покататься в озерах, посмотреть горы, полазить в пещерах. Отель — это уже второстепенно, это услуга. Поэтому сейчас и в районе озера Банное, и в районе Павловки масса объявлений о продаже турбаз, гостевых домов.

Г: Какие перспективы, по-вашему, у развития этнотуризма? Пока такие проекты единичны, как например, парк



Ипауа на Нугушском водохранилище. Все упирается в вопросы выделения земельных участков?

С.Н.: По-моему у этого направления большой потенциал. Это для нас юрта, кумыс, казылык, лошади — обыденность, а для приезжих — экзотика, как если бы к индейцам приехали. Я лично чувствую, что на этнику есть спрос. Теперь надо бизнесу в это поверить. Что касается выделения участков, то в республике есть программы под эти цели, есть механизмы их выделения.

Г: За эти два месяца, что вы руководите ведомством, удалось разобраться, насколько господдержка этой отрасли способствует ее развитию?

С.Н.: У нас понимание того, какими средствами мы располагаем, появится только в январе-феврале 2020 года. Госкомитет создан в октябре, а в проект бюджета на 2020 год на нас заложено по-прежнему минимальное финанси-

рование: такое, какое было в период существования объединенного госкомитета по предпринимательству и туризму.

Г: Пару лет назад ваши предшественники создавали шесть туристических кластеров, но не ясно, для чего: что конкретно дала эта работа. Например, в туркластер «Бурзянский» планировалось вложить 400 млн руб. республиканских и федеральных средств. Эти деньги нашлись?

С.Н.: Создание туристических кластеров — это одно из условий участия в федеральных целевых программах. Поэтому да, они нужны. Это позволило зарезервировать в федеральном бюджете на кластер «Бурзянский» 200 млн руб. Деньги должны поступить в 2021 году, при условии, что республика вложит столько же.

Тут кстати встает вопрос организации процесса. Один из примеров, о котором я недавно узнал. У нас сейчас проходит экспертизу проект строительства санатория на 200 мест возле деревни Верхнебикузино, недалеко от Юма-

гузинского водохранилища. Я же вам говорил, что санатории сейчас генерируют хорошую прибыль? Так вот: санаторий — отличная идея. Но в проекте здания санатория не была запланирована канализация. Проектировщики говорят: ее не было в техзадании. Стали разбираться: оказывается, в разработке техзадания не участвовал госкомитет по строительству. И таких «ни о чем» проектов у нас довольно много.

Г: Кстати, за счет чего вам удалось раскрутить «Якты-куль» в такой короткий срок?

С.Н.: В «Якты-куле», когда мы собирались на планерки, устраивали мозговой штурм, мы фантазировали, что хотим получить через пять лет, через десять. Появлялись четкие цели. Думаю, если мы в госкомитете будем действовать по такой логике, не откладывая в долгий ящик наладим базовые вещи, то вскоре будет и результат. ■

подготовила владa шипилова

ПРЯМАЯ РЕЧЬ ЧЕМ ВАМ ЗАПОМНИТСЯ 2019 ГОД?

Азат Фазлыев, предприниматель:

— Из позитивного — сменой управленческой команды республики: пришло много интересных людей во власть из бизнеса, причем не только на уровне региона, но и в муниципалитеты. Горожане от критики властей перешли к конструктивным действиям и сами стали участвовать в формировании городской среды. Из негативного: усилился экономический кризис, происходит затоваривание и перепроизводство, снизилась покупательная способность.

Эдуард Камалетдинов, заместитель директора группы компаний СУ-10:

— 2019 год был годом движения, ожиданий и надежд. Активность зашкаливала: форумы, съезды, юбилейные торжества. Событием года, естественно, стали выборы главы республики и новый состав правительства.

Вадим Брайдов, фотограф:

— Укреплением популизма как в мировой политике, так и в Башкирии. Надеюсь, что в 2020 году мы будем видеть больше системных решений. Из того, что радует: республика генерирует все больше благотворительных кейсов. Многие фонды заняли достойное место в благотворительной сфере России. Запомнятся успехи уфимских рэперов: Уфу уже называют русской Атлантой.

Артур Хазигалеев, предприниматель, депутат горсовета Уфы:

— Разочарованием в новой городской политике. Уфимские чиновники не работают над доходами городского бюджета. Такое ощущение, что все занимаются только расходованием денежных средств. До сих пор не мо-

гу понять, кто из заместителей мэра теперь отвечает за доходы бюджета. Никто не может ответить на этот вопрос. В итоге за год в городе кардинально ничего не улучшилось.

Алексей Самсонов, директор башкирского филиала

РОССЕЛЬХОЗБАНКА:

— Запомнится как год начала работы новой команды республики: новой энергетикой, высокими скоростями, комплексным подходом к повышению качества жизни. Подъезды, дворы, освещение улиц и трасс — я много езжу по республике, улучшения заметны. Из служебного: в аграрно-промышленном комплексе весь год был стабильный рост объемов субсидий и поддержки со стороны региональных властей.

Айнур Аскарлов, кинорежиссер:

—Ничем интересным не запомнится. Весь год работал без передышки. Даже не заметил, как он пролетел.

Анна Веклич, операционный директор holiday inn ufa:

— Значимыми событиями: фестивалями «Сердце Евразии», «Есть!», велопробегами. Все это объединяет нас, жителей Уфы. Для нашей индустрии важным был 10-й съезд по безопасности — в город приезжали главы советов безопасности более чем ста стран мира, — а также Международные детские игры.

Руслан Валиев, шеф-редактор радиостанции «ЭХО москвы в уфе»:

Выборами главы республики: тем, что им предшествовало, и как прошла сама процедура. К сожалению, и там, и там поводов для радости

было немного. Главный институт демократического гражданского общества, на мой взгляд, продолжает находиться в извращенном состоянии. А хотелось бы, чтобы республика на общем российском фоне выделялась в лучшую сторону.

Роберт Тагиров, управляющий партнер компании

ART ESTATE GROUP:

— Не так-то и просто вспомнить что-то одно: в нашей отрасли событий хватало. Переход на эскроу-счета, проектное финансирование... В общем, год пролетел как месяц, а под занавес у меня родилась одна хорошая бизнес-идея. Но о ней пока рассказывать не буду.

Фанис Батыров, предприниматель:

— Уходящий год запомнился так называемой транспортной реформой. Она не стала абсолютно результативной, но привлекла внимание к теме общественного транспорта. Не все было гладко: много негатива было в наш адрес, но для нас было много и конструктивных моментов, например, переход на безналичную оплату проезда, обновление парка. Самое главное — с рынка убрали нелегалов, которые мешали развитию цивилизованного рынка перевозок.

Ирек Ялалов, сенатор:

— В республике, конечно, самым запомнившимся событием были выборы главы, столетие республики и столетие Мустая Карима. В Уфе лично для меня главнейшим событием года был ввод долгожданной Тимашевской развязки: для этого проекта мы много сделали.

подготовила майя иванова

ГК «СУ-10»: в новый год — с новыми задачами

Уходящий год был непростым для башкирских застройщиков. Кто-то из них сошел с дистанции: оказался под угрозой банкротства или был признан несостоятельным; кто-то сменил собственника. Однако в республике сохраняется основной костяк участников строительного рынка, которые, несмотря на законодательные нововведения или изменения покупательского спроса, остаются на плаву. Группа компаний «СУ-10» известна на строительном рынке республики уже 17 лет. За это время застройщик построил сотни тыс. кв. м жилья и социальных объектов и не собирается останавливаться на достигнутом.

В этом году российские застройщики впервые за долгие годы были вынуждены изменить схему строительства жилья. Теперь компании обязаны открыть в нескольких уполномоченных банках специальные эскроу-счета, на которые будут поступать средства покупателей квартир, а затем банк будет частями перечислять их застройщику. Нововведение на первом этапе было раскритиковано строительным сообществом: застройщики предвещали рост стоимости квартир на десятки процентов. В «СУ-10» констатируют, что себестоимость жилья действительно выросла примерно на 10%. Однако, заявляют в компании, это не отразится на покупателях квартир, так как эту разницу «СУ-10» будет покрывать за счет внутренних резервов, а не закладывать в стоимость квадратного метра. Банк-партнер «СУ-10» — ПАО «Сбербанк». В компании говорят, что кредитная организация, со своей стороны, очень помогла застройщику с оформлением проектной и финансовой документации.

Всего по новым правилам компания-застройщик начала два жилых проекта в Уфе — кварталы «Некрасовский» на улице Перовской и «Центральный» на Революционной. Строительство коробки первого дома «Центрального» на финальной стадии, говорят в компании, второй дом начнут возводить в следующем году. Продажи квартир уже начались. В Подмосковном Ногинске «СУ-10» также возводит жилой комплекс по новым правилам. Этого объема жилищного строительства компании должно хватить на следующую пятилетку.

Всего в уходящем году «СУ-10» сдает в эксплуатацию около 50 тыс. кв. м жилья. Около 20 тыс. кв. м на улице Российской, столько же — на Менделеева,



еще 12 тыс. кв. м — на Свердлова. Фактически люди уже живут в этих домах, в них есть отопление и горячая вода.

Кроме жилищного строительства, «СУ-10» ведет масштабные работы в области строительства социальных объектов. В 2019 году компания ввела в эксплуатацию несколько крупных объектов. Среди них — уфимская полилингвальная многопрофильная школа №44. Несмотря на жесткие сроки, застройщик успел сдать школу к новому учебному году. 2 сентября здание распахнуло свои двери для сотен учеников, а месяц спустя здание проинспектировал глава Башкирии Радий Хабиров. «Школа, где вы работаете, — это пример того, какие учебные заведения у нас должны быть. Конечно, мы не сделаем все в один миг. Но будем стремиться к тому, чтобы наши школы были такими же хорошими и современными», — заявил Радий Хабиров учителям школы №44.

В начале декабря «СУ-10» выиграло аукцион на строительство второй очереди школы в уфимском микрорайоне Инорс. В сентябре прошлого года компания уже побеждала в аукционе на возведение первой очереди учебного заведения. Первая очередь предусматривала строительство трехэтажного детского сада на 345 мест и 15 групп в квартале улиц Ферина, Сельской Богородской, Лесунова и бульвара Бalandина. Объект должен быть сдан к августу 2021 года.

Второй детский сад, но уже в поселке Дмитриевка под Уфой, компания намерена сдать в эти же сроки. В настоящее время и там, и там завершаются строительно-монтажные работы.

Помимо объектов образования «СУ-10» имеет большой опыт строительства медицинских учреждений. Так, компания заканчивает строительство пристроя к хирургическому корпусу республиканского онкодиспансера на 240 коек на улице Шафиева в Уфе. Компания победила в аукционе в 2017 году. Полностью завершить весь объем работ на объекте в «СУ-10» намерены с опережением графика к 1 марта.

К концу года застройщик планирует сдать хирургический корпус больницы в селе Языково.

С опережением графика на год «СУ-10» рассчитывает построить и ввести в эксплуатацию хирургический корпус Республиканского кардиоцентра. Строительство здания было начато в июле этого года и, по условиям контракта, должно быть закончено в 2021 году. Однако в «СУ-10» поставили задачу: финишировать уже в конце 2020 года. Первая заливка фундамента состоялась в июле этого года с участием главы Башкирии Радия Хабирова. «За последние годы это самый крупный объект здравоохранения, который мы начинаем строить. Я веду переговоры со всеми федеральными ведомствами по вопросу софинансирования стро-

ительства нового корпуса. Во время встречи с председателем правительства России Дмитрием Медведевым — это был первый вопрос, который я поднимал и попросил оказать содействие. Дмитрий Анатольевич поддержал нас в этом вопросе», — заявлял глава региона. На сегодняшний день строители «СУ-10» успели возвести четыре этажа коробки. После того, как здание будет построено, в него сразу же из старого корпуса переедут медики и пациенты. При этом старое здание хирургического корпуса будет отремонтировано силами застройщика, и вновь с опережением графика на год.

В декабре «СУ-10» заключило контракт на строительство нового корпуса поликлиники Республиканской клинической больницы имени Куватова. Ввести в эксплуатацию шестизэтажное здание планируется в ноябре 2021 года.

Летом прошлого года «СУ-10» получило контракт на завершение строительства крытого стадиона шорт-трека возле стадиона «Строитель». Контракт подразумевал ввод крытого ледового катка на 2 тыс. зрительских мест и инженерной инфраструктуры. «СУ-10» справилось с поставленной задачей. Теперь в Уфе возможно проведение соревнований не только регионального или российского, но и европейского масштаба.

В ноябре этого года глава Башкирии поднял тему готовности застройщиков к социальной нагрузке. Он распорядился в середине декабря провести совещание с крупнейшими городскими застройщиками, чтобы обсудить их готовность договариваться с властями о строительстве социальных объектов в новых районах. Тем самым Глава Республики отреагировал на отказ застройщиков участвовать в строительстве социальных объектов, ссылаясь на их нерентабельность. Между тем, в «СУ-10» возводят соцобъекты за свой счет. Так, в жилом комплексе на Менделеева застройщик отвел первые этажи под детский сад. Другой детский сад и поликлиника будут в ЖК «Некрасовский». Компания могла бы реализовать площади под коммерческую недвижимость, но решила поступить иначе. «Социальная инфраструктура — важный элемент комфортного проживания горожан, — считает Валерий Мансуров. — Мы это понимаем, поэтому не гонимся за лишним рублем».



Застройщик: ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК ЦЕНТРАЛЬНЫЙ».
Проектная декларация на сайте: наш.дом.рф.
Застройщик: ООО «СЗ НЕКРАСОВСКИЙ». Проектная декларация на сайте: наш.дом.рф.
Реклама

«Современный банк — это общение»

Уходящий 2019 год был достаточно стабильным, в том числе и для сферы финансов. Но, несмотря на стабильность, банки не стоят на месте и все чаще расширяют рамки привычных стандартов обслуживания: выстраивают быстрые коммуникации с клиентами, помогают бизнесу советами и обучением. О том, как это происходит и для чего это нужно, рассказал управляющий филиалом ПАО «БАНК УРАЛСИБ» в Уфе Марат Мамлеев.

— Марат Альбертович, с какими итогами завершаете уходящий год?

— У нас очень хорошие показатели. В первую очередь хочу отметить финансовый результат: согласно отчетности по МСФО по итогам 9 месяцев, прибыль банка возросла до 13,4 млрд рублей. Все нормативы, которые устанавливает регулятор отрасли, мы выполняем с хорошим запасом. И положительную динамику можно отметить во всех сферах нашей работы. В розничном сегменте УРАЛСИБ показал заметный рост кредитования. Объем выданных в течение первых девяти месяцев 2019 автокредитов вырос на 43% относительно аналогичного периода прошлого года. В сфере ипотечного кредитования банк показал хорошие объемы выдачи еще и по программам с господдержкой. Например, фактическую работу по продукту «Семейная ипотека» мы начали в июле и за пять месяцев успели выдать кредитов на общую сумму более 1 млрд рублей.

— Какие изменения произошли в работе с бизнесом?

— В этом направлении мы сделали акцент на развитие продуктовой линейки. Банк модернизировал ряд продуктов, повысил их технологичность. В том числе мы запустили новый мобильный банк для юридических лиц, обновили банк-клиент и дополнили дистанционные каналы новыми удобными сервисами. Как и многие другие крупные банки страны, мы сосредоточены на работе с существующей клиентской базой. Сегодня УРАЛСИБ уделяет большое внимание постоянным клиентам: мы разрабатываем для них специальные предложения с выгодными условиями, а также выстраиваем удобные площадки для поиска актуальных для предпринимателей небанковских сервисов и услуг. Мы уже запустили площадку Бизнес-плейс для этих целей, с помощью которой можно найти для компании бухгалтерское, транспортное, юридическое обслуживание и многое другое. Фактически, это экосистема для постоянных отношений с клиентом по принципу «единого окна». Банк в ней выступает своеобразным центром коммуникации. От формата точечных продаж мы перешли к комплексной работе с клиентом на всех этапах его роста и развития. Эта стратегия помогает нам быть в курсе интересов каждой компании, формировать актуальные предложения.

— Растет ли интерес к продуктам премиум-направления?

— Да, в премиальном сегменте произошел динамичный рост клиентской базы. Башкортостан в этом плане не исключение. И в то же время, могу отметить интересный тренд: премиальный и массовый сегменты по уровню предлагаемых продуктов постепенно сближаются. Раньше был ряд предложений, доступных только для пре-

миального класса, например, индивидуальные инвестиционные счета. В этом году услуга «перешла» в разряд доступных в массовый сегмент для всех, и продукт сразу показал спрос. Не исключено, что в 2020 году нас ожидает переоценка системы деления аудиторий.

— Какие события уходящего года вы бы назвали главными в работе банка?

— Ключевым таким событием для нас стало подписание соглашения о сотрудничестве с Республикой. Совместно с Правительством мы определили план мероприятий, проектов и направлений для работы.

В первую очередь я хочу отметить проект «Социальная карта Башкортостана», развитию которого сейчас уделяется особое внимание. В республике активно меняется транспортная сфера, появились карты «Алга», внедрены единые карточки школьника — эти проекты встроены в нашу карту, они полностью доступны для клиентов на тех же условиях.

Другим важным делом для нас остается участие в республиканской программе «Жилстройсбережений». С этого года правительством региона упрощены условия — участвовать могут все жители от 18 лет — и мы уже зафиксировали заметный всплеск спроса. Сейчас в УРАЛСИБЕ открыты уже 3000 таких вкладов. Банк со своей стороны также создает оптимальные условия для популярности этой программы, мы максимально снизили ставку последующего кредитования для участников.

В этом году в Уфе впервые прошел очный семинар «Университет бизнеса УРАЛСИБ». Этот некоммерческий проект мы реализуем с 2017 года, и он помогает клиентам банка во всех регионах страны получить ответы на вопросы, консультации, новые знания. Значительная часть семинаров и обучения проходит в дистанционном формате, но встречи в офлайне не менее важны, они дополнены практическими разборами ситуаций, обсуждениями и общением. Мы привлекаем профессиональных коучей, опытных бизнесменов с интересными кейсами и бесплатно повышаем финансовую грамотность, в первую очередь, начинающих предпринимателей. На встречу в Уфе пришли не только наши клиенты, но и новые компании, которым была нужна поддержка.

— Какие еще социальные инициативы поддерживает банк в регионе?

— Мы осознаем нашу особую связь с Башкортостаном и стараемся поддерживать как крупные спортивные мероприятия, соревнования различного рода, так и культурные события. Перечислять все очень долго, но если говорить о последних проектах с участием банка, то отмечу, что мы поддержали городскую премию «Герой нашего вре-



МАРАТ МАМЛЕЕВ, управляющий филиалом ПАО «БАНК УРАЛСИБ» в Уфе

мени», помогли в организации осеннего турнира по дзюдо памяти генерал-лейтенанта полиции А.Ф. Ахметханова, например, и многие другие. С вузами региона мы поддерживаем постоянное сотрудничество в рамках обучения специалистов. В БГПУ имени Акмуллы, в УГНТУ, УГАТУ, а также в Уфимском филиале Финансового университета при правительстве РФ мы «внедрены» в процессы обучения и практики по нескольким направлениям подготовки.

Кроме того, мы ежегодно работаем в рамках проектов Всероссийской недели финансовой грамотности. Наши сотрудники выступают на телевидении, проводят открытые лекции для работников бюджетной сферы, идут в школы и вузы, чтобы рассказать о том, как управлять деньгами и защититься от мошенников. Нас часто приглашает администрация города, но мы и сами заинтересованы в том, чтобы население было финансово грамотным, чтобы люди пользовались банковскими продуктами не только активно, но и правильно, осмысленно.

— Каким вы видите будущее банков в 2020 году?

— Время покажет, но я думаю, что значительная часть тенденций сохранится. Банки будут уделять большое внимание дистанционным каналам, интернет-банкингу. Но уже сегодня речь идет о выстраивании цифровых взаимоотношений с клиентами, о постоян-

ном общении. И мы тоже идем в этом направлении: запустили корпоративный аккаунт в мессенджере WhatsApp, в следующем году планируем запустить чат-бот для консультаций и взаимодействия с клиентами. Весь бизнес в целом всегда строился на общении и переговорах, и в 2020 году, мне кажется, вектор не изменится. Высокая конкуренция в нашей сфере приводит к тому, что банку нужно быть ближе, понятнее, более открытым в коммуникациях, более эмоциональным в рекламе и маркетинге (и близким к эмоциям клиентов!) и более гибким.

Мы утвердили новую стратегию работы на очередной трехлетний цикл до 2021 года, знаем свои векторы, видим цели и понимаем, что приоритеты у нашего универсального банка остались неизменными. Лучший сервис, индивидуальный подход, акцент на комфорт клиента и доступе к максимальному количеству выгодных программ и продуктов.

Каждый новый год приносит нам новости и перемены, к которым банк УРАЛСИБ всегда готов адаптироваться, неизменно сохраняя имидж и авторитет федерального банка с надежной историей и отличными перспективами. Это наша «классика» жанра, стабильность и уверенность — лучшая опора в любом будущем. Пусть 2020 год станет для всех нас успешным началом нового этапа!

Адвокаты Башкирии: популярные мифы и достижения

На втором этаже старинного здания в центре Уфы располагается Адвокатская палата РБ. Как и это сооружение, АП РБ имеет многолетнюю историю. Сегодня адвокатура республики — прогрессивное сообщество, которое соединяет в себе энергию молодого поколения и опыт старших коллег. Что из себя представляет Адвокатская палата Башкирии и как она влияет на политическую и социальную жизнь региона — разберем от простого к сложному.

В ОБЩИХ ЧЕРТАХ

Главный вопрос: что такое Адвокатская палата РБ и чем она занимается? Адвокатская палата активно сотрудничает с гражданами, бизнесом, государственными и муниципальными органами. Это своего рода элитарное сообщество, которое имеет собственную структуру, этику и принципы.

Если описать деятельность Адвокатской палаты РБ в одной фразе, это не государственный орган, но с государственными полномочиями. Власть не вмешивается в деятельность адвокатов, а они сами организуют свою работу в рамках закона. По этой причине не каждый правозащитник — юрист, и не каждый юрист может стать адвокатом. Такой статус требует наличия определенных качеств и соблюдения условий, а также соответствия званию на протяжении всей профессиональной деятельности.

То есть для того, чтобы быть правозащитником, необходимо вести активную общественную деятельность. Она включает в себя, например, проведение социальных и политических акций. А чтобы вести юридическую практику, достаточно отучиться на эту специальность в вузе или даже ссузе.

Требования к адвокатам намного превосходят предыдущую ступень: необходимо высшее юридическое образование, опыт работы юристом не менее 2 лет, прохождение через фильтр квалификационных экзаменов и положительное решение специальной комиссии о присвоении статуса. При широте профессиональных возможностей адвокаты связаны присягой, адвокатской тайной и обязаны постоянно совершенствовать свои знания.



Выступление Президента АП РБ Булата Юмадилова в Госсобрании — Курултае РБ

Адвокатская палата РБ, в свою очередь, контролирует качество работы своих членов и принципы соблюдения этики. В ее составе действует совет, квалификационная комиссия, в которую входят представители всех ветвей республиканской власти, а также ряд специализированных комиссий. Словом, обеспечено все, чтобы адвокаты соответствовали своему положению. Адвокат неотделим от сообщества и должен соблюдать принципы защиты чести, достоинства и деловой репутации.

С ЧЕГО ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

Вернемся на полтора столетия назад. В далеком 1864 году в Российской Империи была проведена судебная реформа, которая до Уфимской губернии дошла спустя несколько десятилетий. В 1893 году здесь был создан окружной суд. В его составе были учреждены должности присяжных поверенных или, говоря современным языком, адвокатов. Однако институт адвокатуры был далек от совершенства: власть не видела особого смысла в их работе.

Днем рождения адвокатуры в Башкирии считается 1 сентября 1922 года — день принятия Декрета о введении такого института в республике. Документ послужил толчком для создания Башкирской коллегии защитников. Так, многое из полномочий президиума предшественника сохранилось и в со-

временной практике Адвокатской палаты РБ.

С распадом СССР адвокаты остались фактически без правовой базы: Федеральный союз адвокатов России был образован только к 1994 году. При этом власть все еще могла вмешиваться в дела адвокатов. Однако государство не может быть судьей, обвинителем и защитником одновременно, поэтому вопрос об ограничении полномочий власти в отношении защитников не сходил с повестки.

Закон «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в РФ» приняли в мае 2002 года, а в ноябре в Башкирии была образована Адвокатская палата РБ.

ОБЪЕКТИВНОСТЬ И КАЧЕСТВО

Все эти годы адвокатское сообщество республики продолжает развиваться, расширяя границы своей правовой и общественной деятельности и постоянно совершенствуя внутреннюю систему. Так, с конца прошлого года в Уфе и по всей Башкирии началось внедрение электронной системы распределения дел по назначению.

Как известно, каждый имеет право на юридическую защиту. Если же у человека нет возможности оплатить услуги представителя, государство обязано предоставить ему защитника. Ранее распределением адвокатов занимался назначенный координатор. Но, несмотря на слаженную работу по всей респу-

блике, в то же время порой допускались небольшие погрешности в виде человеческого фактора. Введение же электронной системы позволило полностью исключить этот фактор и обеспечить объективность и равномерность распределения дел в абсолютной мере. С начала года она обработала свыше 45,5 тыс. поручений.

Нововведение поначалу вызвало неоднозначную реакцию. Если раньше адвокаты г. Уфы работали в пределах своего района, то с появлением системы, например, специалисту из Орджоникидзевского района Уфы приходилось направляться в Кировский. Однако время показало, что новация повысила качество работы адвокатов и их конкурентоспособность. А главное, выросла статистика оправдательных приговоров, вследствие чего еще больше невиновных избежали возможных судебных или следственных ошибок и защитили свое честное имя. Таким образом, сейчас люди получают помощь в большем проценте объективности.

АДВОКАТЫ ЗАЩИЩАЮТ ПРЕСТУПНИКОВ?

Сама защита подсудимых — слабое место в устоявшемся мнении об адвокатской деятельности. Общественная позиция в этом вопросе зачастую такова: если в уголовном деле появился подозреваемый, то он автоматически виновен. Однако версия следствия и истина не всегда совпадают, поэтому адвокаты проводят собственные расследования и предоставляют в суд доказательства невиновности своего подзащитного.

В то же время адвокаты могут выступать представителями потерпевших в случае, если последние думают, что следствие заблуждается или проводит расследование недостаточно тщательно. К помощи адвокатов могут прибегнуть и свидетели, если, к примеру, считают, что процесс допроса станет для них морально тяжелым. К тому же предполагаемый подозреваемый может находиться в статусе свидетеля, поскольку это открывает больше возможностей для следствия: свидетель не может отказаться от дачи показаний, в отличие от подозреваемого.

Психологическая поддержка — одна из важных сторон адвокатской деятельности. В частности, это касается «дел чести» — если человек знает, что судебные издержки превысят сумму спора. Скажем, в случае несправедливо назначенного штрафа истец готов пройти все уровни судебного органа власти, чтобы просто «наказать систему».

В целом позиция «адвокаты защищают преступников» в корне неверна. Как известно, подсудимым может стать и невиновный человек. Но даже если он действительно является виновным, подсудимый остается человеком, и его права должны быть соблюдены. В этом случае адвокат следит за тем, чтобы его подзащитный понес наказание только за то, что он действительно совершил.

Например, человек украл телефон, а следствие полагает, что это был грабеж. Разница между ними в том, что кража предполагает тайное хищение, а грабеж — открытое. Однако это небольшое различие выливается в расхождение в



XV конференция Федеральной палаты адвокатов (Москва). Президент ФПА РФ Юрий Пилипенко, мэтр отечественной адвокатуры, член совета при президенте РФ Генри Резник

назначенном наказании: за кражу грозит максимум два года лишения свободы, а грабеж предполагает до четырех лет заключения. Сами фигуранты в большинстве случаев плохо подкованы в юридических вопросах, поэтому не в состоянии отстоять свои права и готовы согласиться с любыми обвинениями, поскольку не видят этой разницы.

В целом, позиция Адвокатской палаты РБ в этом вопросе основана на доктрине верховенства права: никто не может быть выше закона, перед которым все равны, и никто не может быть наказан иначе как в установленном законом порядке и только за то нарушение, что совершил.

ПРАВО НА ПОМОЩЬ

Ежегодно 20 ноября в России проходит День бесплатной юридической помощи. В этом году адвокаты провели бесплатные консультации во всех районах Башкирии. Однако подобные акции Адвокатская палата РБ проводит не один раз в год, а на регулярной основе, выезжая и за пределы республики.

Так, в сентябре специалисты отправились в соседнюю Челябинскую область, в которой живет более 200 тысяч башкир. Помощь должна быть качественной и доступной, а потому члены Адвокатской палаты РБ проводили консультации на двух языках: русском и башкирском.

Сами адвокаты признают: во многом именно благодаря такой акции удается развеять большинство предубеждений и стереотипов об их работе. Многие люди уверены, что помощь адвоката стоит дорого и вряд ли будет по карману; другие по каким-то причинам опасаются посвящать в свои дела посторонних. Но на деле нередко происходит так, что лишь адвокат может разъяснить посетителю его права.

Например, во время выезда в Челябинскую область к адвокату обратилась пенсионерка-инвалид, которая похоронила сына. После вступления в права наследования женщину стали «терроризировать» кредиторы. Представители банка настаивали на возврате денег по кредиту покойного при том, что сумма в разы превышала наследство. Адвокаты объяснили пенсионерке, что требования незаконны, поскольку наследники могут отвечать по долгам только в рамках стоимости наследства. По словам женщины, она была готова продать собственное жилье, чтобы покрыть долги, поскольку не пошла бы к адвокату вне дня бесплатного приема.

Члены Адвокатской палаты РБ также обеспечили соблюдение прав избирателей, легитимность и законность голосования на прошедших выборах Главы республики. Более 500 жителей региона получили оперативную и квалифицированную консультацию. К примеру, в Дуванском районе к специалистам обратилась женщина, которая без каких-либо объективных причин не была включена в списки. В сжатые сроки проблема была решена, и женщина смогла проголосовать.

Отдельное направление консультаций — День правовой помощи детям. В этом году адвокаты республики посетили более 50 школ и колледжей. Такие диалоги, признают специалисты, повышают юридическую грамотность и помогают в профилактике детской и подростковой преступности.

НЕ ТОЛЬКО СЛЕДОВАТЬ ЗАКОНУ, НО И СОВЕРШЕНСТВОВАТЬ ЕГО

Принцип доступности юридической помощи адвокаты республики продвигают и на законодательном уровне. Поэтому они выступили с инициативой внесения поправок в закон «О бесплатной юридической помощи». Президент Адвокатской палаты РБ Булат Юмадилов предложил расширить полномочия субъектов РФ: оказывать такую помощь и в дополнительных случаях, установленных региональными программами.

Ожидается, что такое нововведение сделает юридическую помощь более доступной для граждан. Например, в самой Башкирии два года назад расширили список тех, кто может рассчитывать на бесплатную юридическую помощь. Тогда в перечень дополнительно вошли неработающие пенсионеры, инвалиды третьей группы, жертвы политических репрессий, многодетные родители и родители-одиночки и другие льготные категории граждан.

Идею республиканской адвокатуры поддержали и федеральные коллеги. С подачи Адвокатской палаты РБ депутаты Курултая внесли проект на рассмотрение в Госдуму.

Инициативы АП РБ, облегчающие не только жизнь граждан, но и работу адвокатов, часто выходят на федеральный уровень. Еще в прошлом году Булат Юмадилов предложил ввести уголовную ответственность за воспрепятствование работе адвоката. Под словом «воспрепятствование» имеется в виду самый широкий спектр возможностей для заинтересованных в этом лиц. К примеру, физическое ограничение доступа к своему подзащитному в момент проведения следственных действий, оказание физического или психологического давления на подзащитного с целью получить его отказ от конкретного адвоката, заведомо неправомерное отстранение адвоката и так далее. Сейчас законом охраняется деятельность суда, прокурора, следователя и дознавателя, а ведь адвокаты — такие же полноправные участники процесса.

То есть, если прокурор пострадал от рук заинтересованных лиц, виновных накажут не только за нападение, но и за воспрепятствование правосудию. Если же пострадал адвокат, второй статьи попросту не будет.

Предложение Адвокатской палаты РБ вновь было одобрено и федеральной адвокатурой, и региональным парламентом. Проект поправок в статью 294 УК РФ («Воспрепятствование осуществлению правосудия и производству пред-

варительного расследования») внесли в Федеральное Собрание, однако на этом уровне документ был отклонен с формулировкой об «ином» статусе адвокатов в отличие от прокурора и следователя.

В октябре этого года делегаты XVII ежегодной конференции АП РБ выступили с обращением к Совету Федеральной палаты адвокатов России с просьбой поддержать инициативу.

«Без гарантии невмешательства адвокатура не сможет стать настоящей сильной институтом, призванным отстаивать права и интересы граждан. Поэтому посягательство на деятельность адвоката с неизбежностью посягает в первую очередь на права и интересы граждан. Отсутствие указанных гарантий может влиять на ход процесса судебно-следственных действий и их результат. Адвокат на всех стадиях уголовного процесса действует исключительно в интересах своего подзащитного, попавшего в крайне сложную ситуацию, и от того, насколько умело он способен оперировать действующими правовыми нормами, зависит судьба его доверителя», — говорится в обращении.

Таким образом, влияние на деятельность адвоката извне может стать результатом необъективного приговора. Поскольку воздействие на работу защитника порой «создает реальную угрозу безопасности доверителя и адвоката», члены сообщества сдаваться не намерены.

СТИМУЛ ДЛЯ РАЗВИТИЯ

Важные условия для любого профессионального сообщества — это развитие карьерных перспектив и внутренняя сплоченность. Адвокатская палата республики соблюдает оба этих принципа, оказывая поддержку своим членам не только на законодательном, но и на личном и коллективном уровнях.

Как уже говорилось ранее, адвокат должен постоянно повышать свою квалификацию. АП РБ помогает в этом, организовывая различные курсы, тренинги, семинары и вебинары. Они направлены как на молодых специалистов, так и на профессионалов с большим стажем работы. Конечно, сообщество заинтересовано в том, чтобы его представляли только квалифицированные эксперты, поэтому подавляющее большинство обучающихся мероприятий заявлено либо по минимальной стоимости, либо проводится вообще бесплатно.

При этом особое внимание уделяется современным тенденциям: разъясняет-

ся работа электронной системы распределения дел по назначению, обсуждаются новации в судебно-медицинской экспертизе и так далее. Адвокатское сообщество не забывает и о будущем поколении и регулярно работает в университетах и студенческих ярмарках вакансий. Специалисты рассказывают будущим юристам о специфике и тонкостях своей работы. Это помогает лучше понимать практическую сторону вопроса и осознать направление своей предстоящей профессиональной деятельности тем, кто задумывается вступить в ряды адвокатов.

Слаженная работа и внутренняя поддержка республиканской адвокатуры была бы как минимум затруднительна, если бы само сообщество не стремилось к объединению. По традиции, ежегодно адвокаты находят время в своем плотном графике и съезжаются со всех уголков Башкирии для участия в спартакиаде, где командами соревнуются в различных видах спорта.

Частью одной большой системы являются и семьи адвокатов, для которых организуются такие мероприятия, как «Мама, папа, я — адвокатская семья», которые имеют как спортивную, так и культурную, и развлекательную направленность.

Работа адвокатского сообщества в республике — это постоянный рост и стремление стать лучшими в своем деле, соблюдая при этом принципы чести и достоинства профессии, взаимно уважая друг друга. Таковы принципы адвокатской этики, а нововведения в привычный уклад работы только стимулируют развитие как АП РБ в целом, так и каждого ее члена по отдельности.

Таким толчком станет и закон, подписанный президентом РФ Владимиром Путиным в начале декабря. С 1 марта 2020 года вводятся так называемые «гонорары успеха», то есть вознаграждение адвоката станет выплачиваться в зависимости от результата оказания помощи. Это правило не коснется юридической помощи по уголовным и административным делам, однако послужит импульсом для усиления работы специалистов в целом. В конечном итоге, в этом и заключается главная задача адвокатов — сделать все возможное, чтобы буквой закона защитить тех, кто в этом нуждается.



XVII Конференция АП РБ

СЫРНАЯ ПЯТИЛЕТКА

ПЯТЬ ЛЕТ ПРОДУКТОВОГО ЭМБАРГО НА ВВОЗ СЫРОВ ИЗ ЕВРОПЫ, ВВЕДЕННОГО В 2014 ГОДУ РОССИЙСКИМИ ВЛАСТЯМИ, ПОДСТЕГНУЛО ИНТЕРЕС БАШКИРСКИХ АГРАРИЕВ К ЭТОМУ ВИДУ ПРОДУКТОВ. И ПУСТЬ В АБСОЛЮТНЫХ ЦИФРАХ ВЫПУСК СЫРОВ ВЫРОС НЕ ТАК ЗНАЧИТЕЛЬНО — ВСЕГО НА 1,2 ТЫС. ТОНН, ИЛИ НА 10%, НА РЫНКЕ ПОЯВИЛИСЬ СЫРЫ МЕСТНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, О КОТОРЫХ МЕСТНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ ВРЯД ЛИ БЫ УЗНАЛ В ДРУГИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЯХ. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, РЕЧЬ ИДЕТ О ПРОИЗВОДСТВЕ МЯГКИХ СОРТОВ СЫРА, КОТОРЫМ ЗАНЯЛИСЬ НЕБОЛЬШИЕ СЫРОВАРНИ. НЕКОТОРЫЕ ИЗ НИХ ПОШЛИ ДАЛЬШЕ И ОТКРЫЛИ РЕСТОРАННЫЙ БИЗНЕС. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ РАБОТЫ БАШКИРСКИХ СЫРОВАРАХ — В ОБЗОРЕ БУЛАТА БАШИРОВА.

САНКЦИИ против европейских производителей продуктов питания, введенные в 2014 году Россией, позволили преодолеть ежегодное снижение объемов производства сыра в республике. 2013 год был последним годом, когда производство сокращалось, — на 9%. После этого, по данным министерства сельского хозяйства республики, оно устойчиво росло: на 3% в 2015 году, на 4,7% — в 2016-м. В 2017 году прирост составил 2,6%, а в 2018-м он был совсем незначительным — на 1,3%.

В абсолютных цифрах башкирские сыроделы нарастили производство с 2014 года с 12,5 тыс. тонн до 13,7 тыс. тонн в 2018 году. Основной объем — 98% — обеспечивает крупнейший производитель твердых сычужных сыров: Белебеевский молочный комбинат мощностью 11 тыс. т. Текущий год стал поворотным для Белебеевского завода, занимающего около 4% рынка производства твердого сыра в России: крупный французский производитель мягких сыров Savencia Fromage & Dairy, купивший в 2018 году контрольный пакет акций предприятия, начал монтировать производство мягкого сыра с объемом вложений около 3 млрд руб. Новый завод мощностью на первом этапе 3 тыс. т, на втором — до 6 тыс. т должен быть запущен в октябре 2020 года.

В БАШКИРИИ ежегодно в среднем потребляют около 28 тыс. т сыра. Обеспеченность республики собственными сырами остается невысокой — всего 47%. К тому же 66% производимого в Башкирии твердого сыра (около 8,5 тыс. т) продается за ее пределами, поэтому в программе развития регионального АПК сырное направление признается перспективным. Даже при нынешнем относительно небольшом по сравнению с Европой объеме потребления этого продукта республиканский производитель мог бы наладить дополнительно производство около 15 тыс. т, считают в министерстве сельского хозяйства. Кроме того, в России есть тенденция к росту потребления сыров. Пока в среднем каждый россиянин в год съедает около 4,5 кг сыра, в то время как каждый француз — около 15–16 кг, а голландец — около 10. Аналитики полагают, что в ближайшие шесть–восемь лет уровень потребления сыра на душу населения в России вырастет примерно на треть.

ПРОМЫШЛЕННЫМ производством сыра в регионе занимаются и другие молокопереработчики — Мелеузовский и Месягутовский молочноконсервные комби-



ДМИТРИЙ ИОРОВ

наты (принадлежат соответственно предпринимателям Андрею Яровому и Геннадию Дзбоеву), ГУСП «Совхоз Алексеевский». Но гораздо интереснее опыт появления в регионе ремесленных сыров, производимых небольшими частными сыроварнями.

ТАК, В 2014 ГОДУ превратить сыроделие из хобби в бизнес решил кармаскалинский предприниматель, в прошлом инженер Айрат Ахмадуллин. Сегодня его сыроварня Bella Fattoria производит 13 видов твер-

ПРОДУКТОВОЕ ЭМБАРГО, ВВЕДЕННОЕ В 2014 ГОДУ РОССИЙСКИМИ ВЛАСТЯМИ, ПОДСТЕГНУЛО РАЗВИТИЕ В БАШКИРИИ ЧАСТНЫХ СЫРОВАРЕН

дого и полумягкого сыра (рикотта, качотта, моцарелла, монтазио) из молока, которое сыровар покупает у своего друга-фермера. В бизнес предприниматель инвестиро-

вал немногим больше 10 млн руб. «Бизнес-план был составлен в 2014 году. Мы планировали отбить вложения за три с половиной года, но обесценился рубль и сроки окупаемости увеличились до семи с половиной лет», — отмечает господин Ахмадуллин. «Чем мы отличаемся от промышленного сыра? — спрашивает он. — Мы ничего в него не добавляем. Не сепарируем, как это делают на заводах. Поэтому нам тяжелее: мы не можем снизить жирность молока, нам приходится следить за рационом питания коров».

КАЖДЫЙ РОССИЯНИН В СРЕДНЕМ СЪЕДАЕТ В ГОД ОКОЛО 4,5 КГ СЫРА, В ТО ВРЕМЯ КАК КАЖДЫЙ ФРАНЦУЗ — ОКОЛО 15-16 КГ, А ГОЛЛАНДЕЦ — ОКОЛО 10

↑
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ВЫСШАЯ ОЦЕНКА ЛИДЕРОВ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА

КСЕНИЯ РЕДЧОВА



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ДЖУМАНАЛИ ДЕКАМБАРОВ (В ЦЕНТРЕ) С СЫНОВЬЯМИ ЗАНИМАЕТСЯ ПРОИЗВОДСТВОМ СЫРОВ С 2014 ГОДА

В день сыроварения Bella Fattoria производит от 45 до 100 кг сыра. Объемы зависят от сезонности, количества и качества молока, и, естественно, спроса. «Летом мы закладываем полутвердые сыры, которые будут реализовываться в сентябре-октябре. Зимой мы делаем мягкие и полумягкие сорта», — отмечает Айрат Ахмадуллин.

Сбыт — непростая тема для крафтовых сыроварен. Как правило, ремесленный сыр дороже промышленного: себестоимость килограмма сыра быстрого созревания, в зависимости от сорта, составляет от 520 до 590 руб., сыров долго созревания — от 570 до 700 руб. В отпускную цену фермер закладывает не более 15-17% прибыли.

Примерно треть продукции сыроварня продает в уфимских универсамах формата «у дома» «Дворик» и «Полушка». Остальное — в фермерских магазинах и фирменной точке в торговом центре «Башкирия». Сотрудничать с крупными сетями, особенно с федеральными, мелким производителям невыгодно. «Чтобы с ними работать, нужно много свободных денег. У них отсрочка платежа от 40 дней и больше. Нам не подходит», — говорит предприниматель. Хорошим подспорьем для представителей отрасли стал запрет на возврат сыров из розницы: «Если раньше непроданные сыры мы были вынуждены менять, или магазины перестали бы их брать, то с прошлого лета возврата нет. Магазины вынуждены эти сыры утилизировать».

Для продвижения своей продукции Айрат Ахмадуллин использует в основном социальные сети, проводит дегустации в торговых точках. С рестораторами отношения пока не сложились. «Их основное требование — чтобы сыр был одного и того же вкуса. Это правильно, но у нас не завод. Я могу поддержать сырное зерно перед тем, как разложить в формы, три минуты, а могу и пять. Чем дольше держишь, тем больше кислотность, и, разумеется, разный вкус», — отмечает он. — В промышленных сырах вкус постоянный, так как у них технология производства сыра роботизирована».

СЫРОВАР Джуманали Декамбаев из Иглинского района (бренд «Джуманали») пришел в сыродельный бизнес в 2014 году. Раньше он выращивал лошадей и коз. Сегодня в семейной сыроварне, где Джуманали помогают сыновья, производят семь видов мягкого сыра,

один из которых — буррата — был признан лучшим сыром Башкортостана в номинации «Лучший необычный сыр» в августе 2018 года.

Базовые рецепты предприниматель брал из интернета, а качество совершенствовал с опытом. Больших проблем с сырьем, по признанию сыродела, он не испытывает: предприниматель входит в иглинский сельхозкооператива, где закупает молоко коров, получающих специальные корма для производства сыра.

Джуманали Декамбаев, напротив, активно работает с уфимскими ресторанами и сбывает им около 70% продукции. «С торговыми сетями сложно найти общий язык, и отсрочка платежа — не главная проблема. Гораздо хуже штрафные санкции, которые они вносят в договоры. Если что — во всем виноват ты. При этом обязательства о соблюдении температурного режима хранения товара в договорах не прописывают», — отмечает он. Несмотря на это, в ближайшее время сыродел планирует выйти со своей продукцией в местную сеть «Полушка» и премиум-гастроном «Глобус». В 2018 году Джуманали Декамбаев и его сельхозкооператив выиграли 3 млн руб. республиканского гранта на покупку оборудования. В планах предпринимателя — освоить производство полутвердых сыров.

У ЭКОФЕРМЫ «СБТ-Агро» — около 500 коз под Уфой. Под брендом Fromage de famille семья Валерия и Гузаль Давлетшиных выпускает около 40 видов сыров, некоторые из которых ежегодно признаются лучшими на конкурсе «Продукт Башкортостана». Компания развернула производство относительно недавно — в 2017 году. Продукция продается в собственном бутике в Уфе, через социальные сети и «сарафанное радио», поставляется в рестораны. С ритейлерами «СБТ-агро» не работает. «Мы им не интересны. Товар бросят на полку, где он доживет до истечения своего срока годности, а потом его спишут или попытаются сделать возврат. Хотя формально воз-

врат запрещен, неформально он существует. Это условия сетей: не нравится, не работай», — говорит Валерий Давлетшин. Компания выполняла небольшие частные заказы за рубеж, отправляла продукцию в Италию, ОАЭ, Великобританию. «Люди там были удивлены качеству», — отмечает предприниматель.

ВЛАДИСЛАВ ЛОВКОВ — владелец единственного в Уфе специализированного сырного ресторана «Сыровар by LOVKOV» с собственной сыроварней, производящей полутвердые сыры, в ближайшее время планирует продавать продукцию в таких крупных сетях как «Ашан» и «Магнит». Пока продукция LOVKOV представлена только в ресторане и в небольшом бутике рядом. Сырный ресторан проработал чуть больше года, и уже окупил все вложения, отмечает предприниматель, не вдаваясь в финансовую сторону вопроса.

РУКОВОДИТЕЛЬ рабочей группы «Гильдии сыроделов» Александр Никитин отмечает, что время выброса на рынок некачественных сыров, которое последовало сразу вслед за санкциями, скоро останется в прошлом. «Ситуация выравнивается за счет более жесткого контроля со стороны государства. Растет и качество отечественного продукта», — отмечает он. Будущее сырной промышленности, по мнению эксперта, за твердыми выдержанными сырами, производство которых требует больших инвестиций и с которыми в России по-прежнему дефицит.

Генеральный директор Национального союза производителей молока «Союзмолоко» Артем Белов прогнозирует увеличение спроса как на промышленные сыры, так и на ремесленные — за счет общего роста потребления сыра в стране и интереса потребителя к новому ассортименту. «Скорее всего, в ближайшие годы мы увидим тенденцию к снижению потребления традиционной молочной продукции и увеличению потребления сыров. При том, что традиционное потребление в России связано с полутвердыми, мягкими сырами, кавказской группой сыров, спрос будет расти и за счет них. Но в последние годы активно развивалась группа итальянских сыров — буратта, моцарелла. Поэтому в целом на рынке будет оставаться ниша для небольших ремесленных произво-

дителей. Но нужно понимать, что эти сыры будут востребованы лишь при условии, что качество и ценовые условия будут соответствовать ожиданиями потребителя», — отмечает эксперт. ■

**ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ БАШКИРИИ
СОБСТВЕННЫМИ СЫРАМИ ОСТАЕТСЯ
НЕВЫСОКОЙ — ВСЕГО 47%.
К ТОМУ ЖЕ 66% ПРОИЗВОДИМОГО
ТВЕРДОГО СЫРА ПРОДАЕТСЯ
ЗА ПРЕДЕЛАМИ РЕСПУБЛИКИ**

От «Тантаны» до Duty Free

Генеральный директор холдинга «Башспирт» Рауф Нугуманов рассказал о планах развития компании.

— Рауф Самигуллович, с какими производственными и финансовыми показателями «Башспирт» завершит 2019 год?

— Год назад перед новой командой была поставлена задача восстановить рост бизнеса, улучшить показатели 2018 года, и мы ее достигли. Объем производства «Башспирта» к концу года, по нашим прогнозам, составит 4,2 млн дал вместо 4,0 млн в прошлом году. То же самое по реализации: мы обновили наши магазины, вернули покупателей и, если в 2018 году у нас было реализовано 3,9 млн дал, то в этом мы планируем довести эту цифру до 4,1 млн. Вроде бы с виду небольшой рост, но, учитывая, в каком состоянии нам досталось предприятие, сколько проблем пришлось решать, это отличные показатели. Выручку и чистую прибыль ожидаем на уровне прошлого года. Но хочу отметить, что, если тогда прибыль обеспечила в том числе продажа площадки уфимского завода «Иремель», то в этом году — это прибыль исключительно от производства, без продажи каких-либо активов.

— Что обеспечило рост показателей? Все-таки покупательская способность населения падает...

— Мы отмечаем слабость потребительского спроса. К сожалению, это тренд — рынок замедляет рост. Но эффективные игроки будут расти, в борьбе за клиента победит тот, кто развивается, инвестирует в инфраструктуру, инновации, кто будет наиболее результативен в операционных затратах. Мы внимательно изучили свои возможности и выработали грамотную концепцию развития. В первую очередь, усилили работу с контрагентами. За год увеличили географию присутствия в розничных сетях с 12 до 40 регионов страны. Завершили долгие и непростые переговоры о присутствии в сетях X5 Retail Group, о наращивании присутствия в «Красном и Белом». Нарастили объемы лицензионного розлива, например, почти вдвое увеличили объемы розлива для группы «Белуга» (один из крупных производителей алкоголя в РФ и крупный импортер.— ред.). Пересмотрели концепцию нашей собственной розницы: вы знаете, она переименована в сеть «Тантана». Новый формат позволил нам выйти за рамки стандартного фирменного магазина. Потребителям интересен широкий ассортимент самых разных напитков — и сегодня мы готовы предоставить такой выбор.

— Ребрендинг «Тантаны» оправдал надежды?

— Про оправдал — не оправдал говорить еще рано: до конца года мы реформировали только первые 15 магазинов. Там же не просто смена вывески, а полностью изменилась концепция: от оборудования до линейки. Могу сказать первые итоги: средний



чек вырос на 12%, количество посещений — на 10%. Мы становимся интересны.

— «Тантана» будет развиваться в формате «Красного и Белого»?

— Приблизительно так. Но водка будет исключительно производства «Башспирт», а другие напитки — разных производителей. И да — будет небольшой сегмент продуктов ежедневного спроса.

— У вас сегодня 170 магазинов по республике, между тем, «Красное и белое» и другие алкомаркеты в регионе наращивают розницу до 30% в год. А вы планируете расширяться?

— Планируем. В том числе и по франшизе. В Уфе хотим как минимум еще 25 магазинов открыть в ближайшее время: ищем места.

— За пределами республики планируете разворачивать сеть?

— Пока смотрим только на Москву, Подмоскowie, Санкт-Петербург. Возможно, в Москве откроем «Тантану» до конца года. Но пока это больше эксперимент. Форсировать развитие событий не будем.

— В Уфе вы недавно арендовали под люксовый магазин на 10 лет за 177 млн рублей восстановленный Дом Бушмариных. Купить было не выгоднее?

— Мы заключили рентное соглашение, а там уже посмотрим. Предвари-

ЗА ГОД МЫ УВЕЛИЧИЛИ ПРОДАЖИ ЗА ПРЕДЕЛЫ РЕСПУБЛИКИ ПРОЦЕНТОВ НА 20. В РЕСПУБЛИКЕ РЫНОК ДАВНО СЛОЖИЛСЯ, МЫ ЗДЕСЬ ПРИСУТСТВУЕМ ПРАКТИЧЕСКИ ВЕЗДЕ, А НАМ НУЖНЫ НОВЫЕ РЫНКИ СБЫТА, УЧИТЫВАЯ, ЧТО НАМ ЕСТЬ ЧЕМ ГОРДИТЬСЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ КАЧЕСТВА

тельно договор о последующем выкупе у нас есть. А пока мы завод строим: таких свободных денежных средств нет. Одновременно надо построить склады, магазины, запустить новую линейку продукции. Нам нужно обеспечить рост в каждом звене цепочки: производство, сбыт, логистика, чтобы за 2–3 года решить задачи, которые ставит перед нами правительство Башкортостана. К примеру, увеличить поступления налогов и акцизов в республиканский бюджет.

— Есть ли планы продажи на экспорт?

— Мы только недавно создали отдел экспорта. Это, безусловно, пространство для роста.

— Допустим, выйти в Duty free?

— Допустим. Но вы знаете, туда не так просто зайти. Там жесткие критерии. Но мы будем стремиться.

— Доля реализации продукции «Башспирта» в республике выросла или осталась прежней?

— За год мы увеличили продажи за пределы республики процентов на 20. В республике рынок давно сложился, мы здесь присутствуем практически везде. В итоге за 9 мес. текущего года 2,3 млн дал мы продали за пределами и в республике около 1,1 млн дал.

Но предприятию нужны новые рынки сбыта, учитывая, что нам есть чем гордиться с точки зрения качества. Вы знаете, сегодня «Башспирт» — компания, выпускающая биологически чистую продукцию. Все филиалы имеют сертификаты на соответствие международным стандартам ISO 22000, FSSC 22000 и стандарту «Эко-продукт».

— Насколько выгодно «Башспирту» сегодня разливать чужие бренды?

— Лицензионный розлив интересен для загрузки собственных мощностей и увеличения объемов отгрузки федеральным ритейлерам. Нам это, может, не так выгодно с точки зрения прибыли, но определенно необходимо с точки зрения объемов производства и реализации. Тем более что наш акционер ставит задачу удвоить объем производства к 2022 году. И я скажу, что мы собираемся увеличить производство до 6 млн дал в год уже, возможно, в следующем году.

— Как сейчас выглядит ваш портфель лицензионного розлива?

— У нас пять партнеров. Крупнейшим пока остается екатеринбургский «Пак-комплект» — у нас договор на

1 млн дал в год, это четверть нашего производства. С «Кристаллом» у нас договор на 200 тыс. дал в год, с «Белугой» увеличиваем с 300 до 400 тыс. дал. Продукцию торгового дома «Питейнофф» мы разливаем первый месяц — первые 50 тыс. дал, а дальше посмотрим. Еще есть совсем небольшой объем с «Сантори». С «Белугой», кстати, есть очень неплохие перспективы: они готовы нам загружать хоть миллион дал. Их все устраивает. С ними мы продвигаемся на восток — в Сибирь, Дальний Восток: через их дистрибуцию.

— По тому же пути — контрактного розлива — в свое время развивался и «Татспиртпром». Хотите повторить их успех?

— «Татспиртпрому» эта схема позволила распространить продукцию по всей стране, но в прошлом году они практически полностью от нее отказались. А мы, можно сказать, смогли выбрать лучших партнеров на лучших условиях.

— До какого объема есть смысл наращивать контрактный розлив?

— Нет, то, что мы сейчас имеем, — это предел и по объемам, и по числу брендов. Нас, конечно, в первую очередь, интересует выпуск собственной продукции и ее реализация с максимальной выгодой.

— Произошли ли изменения в собственной линейке?

— Мы провели масштабную кампанию про ребрендингу собственных марок. Обновление коснулось продукции во всех ценовых сегментах. В новом дизайне этикеток на рынок вышли популярные напитки «Сила России», «Золото Башкирии», «Белая крепость», «Казенный склад», «Белебеевская» и другие. Разработали и новые рецепты, к примеру, праздничную водку «Честная. Для особого повода». В числе других новинок — биттеры «Курай» и «Охотничьи просторы». Кроме того, комплексный ребрендинг прошли наши флагманские водки «Дикий мед» и «Северные Амуры», которые

будут представлять Башкортостан на федеральном уровне в сегменте суперпремиум. Мы открыли бар «Дикий мед» в известном уфимском ресторане MusicHall27. В перспективе в Уфе будут работать несколько таких баров — башкирский напиток, в составе которого настоящий бортевой мед бурзянских пчел заповедника «Шульган-Таш», демонстрирует невероятную заинтересованность потребителей. В товарной группе «Башкирский презент» подарочную упаковку получают наши легендарные бальзамы.

**В САМОМ «БАШСПИРТЕ»
СЕГОДНЯ РАБОТАЮТ 1830 ЧЕЛОВЕК,
ПЛЮС ЕЩЕ ТОРГОВЫЙ ДОМ —
850 СОТРУДНИКОВ**

— Оставляете производство бальзамов исключительно из соображений имиджа?

— Наш бальзам с удовольствием берут торговые сети по всей стране. И маржинальность тут довольно хорошая. Так что бальзамы, вопреки мнению многих, — это очень выгодный продукт. Так же и биттеры, производство которых мы запустили в этом году: федеральные сети его отдельно заказывают.

— В Булгаково в 2020 году планируется запуск нового завода «Башбиоспирт» на 7 млн дал в год. Есть ли уже понимание, куда сбывать такой объем?

— Разумеется, мы сразу не выйдем на проектную мощность. Так не бывает. Да и на склад работать смысла нет. Поэтому будем усиливать сначала бытовые контракты, потом производство. Только так.

— Дата запуска уже известна?

— Как я уже говорил, мы сместили срок ввода вперед — с 2021 на 2020 год. Думаю, в январе-феврале завершим монтаж оборудования и присту-

пим к лицензированию. На это уйдет месяца три. Так что к концу мая, скорее всего, запустимся.

— Что будет с вашей действующей стерлитамакской площадкой?

— В Стерлитамаке остается спиртовое производство, потому что у нас другого нет, а мы себя полностью обеспечиваем спиртом. Но, вероятно, скоро придется докупать: как только «Башбиоспирт» выйдет на проектные мощности. В Стерлитамаке еще наше ликероводочное производство. По поводу его развития мы еще думаем. По идее, при хороших вложениях там можно разливать вина или виски. Интерес проработать идею есть, но до контрактов пока далеко.

— Если водочное производство полностью будет переведено в Булгаково, чем будет загружен завод в Белебее?

— Там мы полностью сохраняем площадку, переводим в Белебей производство коктейлей, бальзамов, биттеров. Все необходимое оборудование там уже есть, а то, чего не хватает, перевезем из Уфы. В принципе, они уже сегодня готовы поддерживать тот объем выпуска, который нужен.

— Уфимскую площадку будете продавать?

— Пока не решили. Возможно, предложим муниципалитету под какие-нибудь производства. Это 5 га. Там же памятники истории — их не сломать, не снести. Жилье тоже не построишь — рядом железная дорога, хотя наши предшественники умудрились передать под жилье часть помещений в здании заводоуправления. Оно уже и приватизировано.

— Сколько человек сегодня заняты в периметре «Башспирта»? Будут ли сокращения после запуска булгаковского завода?

— В самом «Башспирте» сегодня трудятся 1830 человек, плюс еще торговый дом — 850 сотрудников. Наш профессиональный коллектив, мыслящий современно и быстро, ра-

ботает в условиях многозадачности. Больших сокращений мы не планируем, хотя не исключаем, что не все сотрудники уфимского завода захотят ездить в Булгаково. И, может быть, не всем там сразу будет работа, так как все шесть линий одновременно не запустятся. А когда выйдем на проектные мощности, возможно, наоборот, понадобятся дополнительные руки. А в целом серьезно увеличили загрузку в этом году. В Белебее, Стерлитамаке и Уфе люди работали в три смены, был дополнительный прием.

— Вы направляли материалы в правоохранительные органы с просьбой расследовать нарушения предыдущего руководства предприятия. Есть какая-то реакция от следствия?

— Да, мы исполняли рекомендации Контрольно-счетной палаты, которая нашла нарушения в работе предыдущих руководителей. Один из эпизодов касался нашего участия в предприятии «НПО Биобирск», которое должно было запускать завод глубокой переработки зерна. В этом проекте мы потеряли около 150 млн руб. Сейчас думаем, как списать эту задолженность, потому что вернуть ее нереально: компания — банкрот, активов нет. Мое мнение — это была авантюра чистой воды.

— Планы запуска завода в Булгаково не вызывают недовольства у местного населения? Все-таки любое производство — это нагрузка на экологию.

— Да они, наоборот, ждут! В том числе в расчете на рабочие места. Это же экологически чистое производство: выбросов нет, запах хлеба, так как работаем на зерне. Очистные сооружения продуманы, вся проектная документация защищена и одобрена. Конечно, если бы я выбирал площадку, я бы эту не выбрал — получается, что транспорт будет ездить прямо через поселок. Надо было строить в другом месте. Но сейчас об этом говорить уже поздно. Решаем вопрос со строительством объездной дороги, но это займет какое-то время.



ТЕЛЕКОМ: ФОКУС НА ИННОВАЦИИ

ЧТО ПРЕДЛАГАЕТ ТЕЛЕКОМ-РЫНОК СЕГОДНЯ И КАК БИЗНЕСУ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ «УМНЫМИ» РЕШЕНИЯМИ — НА ЭТИ ВОПРОСЫ ОТВЕТИЛА ДИРЕКТОР УФИМСКОГО ФИЛИАЛА АО «ЭР-ТЕЛЕКОМ ХОЛДИНГ» (ТМ «ДОМ.RU», «ДОМ.RU БИЗНЕС») ОЛЬГА КАРЕЛИНА.



— Как будет развиваться телеком-рынок в 2020 году?

— В будущем году поставщикам услуг связи придется вести себя еще активнее, поскольку бесперебойным интернетом, удаленным мониторингом сети или широким территориальным покрытием уже никого не удивишь. Возрастет

потребление тяжелого контента, как в интернете, так и на ТВ, что потребует дополнительной модернизации сети и оборудования, расширения пропускной способности и повышения стабильности работы. На первый план выходят облачные сервисы для развития бизнеса и интеллектуальные решения.

— У всех на слуху «умные города» и интернет вещей — как «ЭР-Телеком» развивается в этом направлении?

— Рынку интернета вещей и «умным городам» мы уделяем большое внимание. Еще в сентябре 2018 мы завершили строительство сети базовых станций промышленного интернета вещей на технологии LoRaWAN в Уфе. За прошедший год мы реализовали десятки пилотных проектов как для муниципалитетов, так и для крупных корпораций. В 2020 году мы продолжим инвестировать в инновационные IoT-сервисы (сервисы интернета вещей) по всей стране.

— В каких сферах бизнеса «умные» технологии востребованы более всего?

— Технология применима практически для любой отрасли: здравоохранения, образования, промышленности, ритейла. Мы видим наибольшую потребность в IoT-решениях с целью контроля удаленных объектов и потребления энергоресурсов, а также предупреждения аварийных ситуаций, повышения уровня безопасности. Из крупных промышленных проектов можно отметить внедрение новых технологических решений

для цифровой трансформации электросетевого комплекса Урала и Прикамья. В сфере образования АО «ЭР-Телеком Холдинг» реализовал комплексный проект по цифровизации 460 образовательных учреждений Перми. Особенно актуальными цифровые решения становятся для застройщиков и сферы ЖКХ.

— Есть ли уже опыт реализации подобных проектов в сфере ЖКХ в Уфе?

— В 2019 году мы запустили сразу два IoT-проекта по цифровизации жилых и административных зданий. Первый проект реализуется в одном из жилых комплексов ГК «Первый Трест». В секциях А, Б, В литера 22 в ЖК «Уфимский Кремль» применено решение интернета вещей по энергомониторингу, автоматическому сбору показаний с приборов учета горячего и холодного водоснабжения. Данные будут автоматически передаваться в РСО, и УК сможет автоматизировать процесс обработки информации, сведения баланса, минимизировать потери ресурсов, выявить неплательщиков.

Есть и проекты по оснащению муниципальных организаций расширенными IoT-решениями. Это и приборы учета водоснабжения и электроэнергии с возможностью беспроводной передачи данных по городской сети LoRaWAN, и IoT-датчики температуры, влажности, дыма, открытия/закрытия дверей и датчики протечки.

— В сети есть много информации о том, как установить систему «Умный дом» в квартире своими руками. В чем отличие вашего решения?

— Мы предлагаем комплексные решения для многоквартирных домов и придомовых территорий. IoT-сервисы призваны работать на благо всех жильцов, помогая управляющим компаниям и ТСЖ оказывать современный сервис, качественное обслуживание и, что немаловажно, экономить.

Оператор берет на себя техническую разработку проекта, подбирает необходимое оборудование, устанавливает ПО и далее оказывает сервис 24/7.

— «Умные камеры» могут нас распознать, понять, что мы делаем и куда идем. Но что это дает бизнесу?

— «Умная камера» — понятие условное, она лишь «глаз» по-настоящему умного компьютера, на который приходится вся интеллектуальная нагрузка. Новые возможности «умного

видеонаблюдения «Дом.ru Бизнес» особенно актуальны для компаний HoReCa, ритейла, банковской сферы и всех, кому крайне важно знать и анализировать структуру своей клиентской базы и поведение аудитории в целом. На основании собранных данных предприниматели могут выстраивать стратегию продаж и маркетинга. Например, «тепловые карты»: модуль подсветит на экране самые популярные маршруты в торговом зале. Счетчик клиентопотока поможет вычислить конверсию посетителей в покупателей, а дополнительный модуль — сегментация клиентов — позволит определить повторных покупателей, пол и возраст вашей основной аудитории. «Умные» технологии применимы практически во всех сферах. И что самое главное, они позволяют получить настолько ценную аналитику, о которой раньше можно было только мечтать. И «ЭР-Телеком» готов предоставить такие преимущества.

Тимур Гадеев, генеральный директор СК «Первый трест»

ГК «Первый трест» пристально следит за качеством возводимых домов и используемых материалов, и конечно же мы строго отбираем партнеров для реализации наших проектов. Так как сегодня крайне важно быть на связи 24/7, мы искали подрядчика, который сможет обеспечить нашим жильцам бесперебойный интернет. Кроме надежной связи, компания «ЭР-Телеком» предложила нам несколько дополнительных услуг для повышения комфорта наших жильцов. В недавно сданных секциях литера 22 ЖК «Уфимский Кремль» оператор установил видеодомофоны и счетчики телеметрии, что позволило повысить уровень безопасности и комфортного проживания. Получая положительные отзывы от нашей управляющей компании и жильцов, мы с уверенностью можем сказать, что «ЭР-Телеком» отлично справился с поставленными задачами.

Улыбайтесь, ваш бизнес снимает умная камера

Видеонаблюдение для развития бизнеса

- Анализ данных
- Контроль персонала
- Сегментация клиентов



БИЗНЕС

Узнайте подробнее
8 800 222 08 13
b2b.domru.ru

Подключение происходит при наличии технической возможности на условиях тарифных планов. Услуги в г. Новосибирск оказывает ООО «Новотелеком», в остальных городах — АО «ЭР-Телеком Холдинг». Подробную информацию Вы можете получить на сайте www.b2b.domru.ru

«Первый Трест» — заслуженное лидерство

Подводим итоги деятельности строительной компании за 2019 год

По данным Единого реестра застройщиков, строительная компания «Первый Трест» вошла в ТОП-3 застройщиков республики по объему строительства. Сегодня он составляет 466,82 тыс. кв. м. О том, как компании удалось достичь этих высоких показателей и об итогах 2019 года в целом, рассказал генеральный директор СК «Первый Трест» Тимур Гадеев.

— В этом году ваша компания показала высокие результаты по объемам строительства. За счет чего вам это удалось?

— На сегодняшний день мы активно возводим сразу 6 объектов. Для того, чтобы строительство не останавливалось ни на минуту, на наших объектах трудится около 1,4 тыс. человек ежедневно. Например, только в жилом комплексе «Биосфера» каждый день задействованы до 400 рабочих.

Такой подход позволил нам ввести первые секции литеры 22 в ЖК «Уфимский Кремль» на шесть месяцев раньше планируемого срока. На данный момент к сдаче приближаются еще два объекта: первая очередь строительства «Никольского» дома в КИК «На Успенской» и секции А, Б, В, Г ЖК «Биосфера».

— Среди покупателей недвижимости в строящихся объектах еще существует такой стереотип, что значительное опережение сроков строительства может повлечь за собой снижение качества возводимых зданий. Что вы можете сказать по этому поводу?

— Качество — это главный показатель, на который мы ориентируемся при строительстве своих домов. Ускорять темпы и опережать установленные сроки без нарушения техники безопасности и ухудшения качества строительства нам удается за счет привлечения оптимального числа рабочей силы и правильно выстроенной логистики. Кроме того, мы всегда стараемся быть открытыми для своих дольщиков, и предлагаем убедиться в качестве зданий лично еще до момента введения их в эксплуатацию. Специально для этого главные инженеры объекта и менеджеры отдела заботы о клиентах проводят «День дольщика». Мы практикуем такие встречи с покупателями на каждом своем возводимом объекте, поэтому они уже стали доброй традицией. Обычно на каждое такое мероприятие собирается минимум пятьдесят человек. Для желающих проводят экскурсию по квартирам, рассказывают о проделанном объеме работ и отвечают на все интересующие их вопросы.

Таким образом, в этот день дольщики могут познакомиться с будущим домом, не дожидаясь получения ключей, своими глазами увидеть в процессе работ. Такие презентации помогают не только заранее познакомиться с объектом, но и продумать все детали



ТИМУР ГАДЕЕВ, генеральный директор СК «Первый Трест»

будущего интерьера, познакомиться с будущими соседями.

— Вы упомянули о менеджерах отдела заботы о клиентах. Расскажите, пожалуйста, подробнее об этом подразделении. Для кого оно создано?

— В этом году в нашей компании начал свою работу новый отдел — служба заботы о клиентах. Главная задача нового структурного подразделения — оперативное решение вопросов наших дольщиков. В частности, наши специалисты всегда готовы дать компетентные ответы на вопросы о технологиях, качестве и сроках строительства, проконсультировать по нюансам передачи квартиры в собственность, качеству сервиса управляющей компании и о гарантийном обслуживании дома.

— Для застройщиков обычно остро стоит вопрос выбора надежного партнера-поставщика, который может гарантировать высокое качество материалов и комплектующих. Как у вас обстоят дела в этом плане?

— Мы тщательно следим за качеством материалов и комплектующих. Партнерские отношения и эксклюзивные условия сотрудничества с ними позволяют нам не только контролировать все, что поставляется на наши объекты еще на этапе производства, но и разрабатывать материалы, уникальные по своим характеристикам.

Например, для клубного дома «Соты» были созданы уникальные фасады из стекла с темно-серым оттенком и энергосберегающими свойствами, что подчеркнуло индивидуальный и неповторимый облик фасада. В конкурсе инновационных проектов «Лидер высоких технологий» эта разработка одержала победу в специальной номинации «Стекольная промышленность» и была удостоена диплома за применение инновационных технологий для изготовления стекла.

— Клубный дом «Соты» вообще очень интересный объект, на котором стоит остановиться отдельно. Это ведь не единственная его награда?

— Верно, клубный дом «Соты» вошел в ТОП-10 лучших строящихся региональных жилых комплексов бизнес-класса России — стал финалистом премии Urban Awards 2019 и по праву может считаться одним из лучших жилых комплексов России. В состав жюри этого конкурса входит более пятидесяти самых опытных и влиятельных профессионалов в сфере недвижимости. Они проверяют участников более, чем по 15 параметрам. В объективности голосования сомнений нет — за этим следят эксперты из фирмы PwC, которая является независимым консультантом премии уже 11 лет.

— Квартиры в этом доме уже обрели своих будущих жильцов?

— Да, в марте этого года мы запустили продажи в клубном доме «Соты», и, надо сказать, он пользуется большой популярностью, потому что кроме отличного расположения и очень запоминающегося фасада, он имеет ряд неоспоримых технологических преимуществ. Фасады кроме привлекательного внешнего вида обладают высокой степенью энергосбережения. Они полностью выполнены из негорючих материалов, прошедших все экспертизы. Панорамное остекление в «Сотах» с повышенной шумоизоляцией и высокотехнологичным светоотражающим напылением. Кроме того, в доме высокие потолки от 3 до 3,6 м, современная система центрального кондиционирования от ведущего мирового производителя, 3-хуровневый подземный паркинг, на который можно попасть на лифте прямо с жилых этажей, просторные холлы с дизайнерской отделкой, круглосуточное видеонаблюдение и охранная сигнализация. Словом, здесь есть все для комфорта и безопасности жильцов, безусловно, и в остальных

наших ЖК мы придерживаемся высокого уровня строительства.

— Кстати, о других комплексах. Расскажите кратко об остальных ваших текущих объектах?

— Все наши объекты находятся в активной стадии строительства. В «Уфимском Кремле» сегодня активно ведутся работы по проектированию уникального благоустройства с современными игровыми площадками от мировых производителей и уютной прилегающей территорией, ландшафтный дизайн которой будет радовать жильцов каждый день. Над этим проектом мы работаем совместно с одним из ведущих бюро нашей страны «Народный архитектор».

Приближаются к сдаче секции А, Б, В, Г ЖК «Биосфера». Этот жилой комплекс, как и «Биосфера Высота» идеально подойдет для активных людей, которым важно наличие рядом центров развлечений и досуга и близость городских магистралей. Всего в ста метрах от жилого комплекса находится один из крупнейших торгово-развлекательных центров «Планета» с десятками тысяч товаров любых категорий, кинотеатром, детским парком развлечений, кафе и ресторанами, аквапарком. А с проспекта Салавата Юлаева, находящегося в шаговой доступности, можно уехать практически в любую часть города.

«На Успенской» — это первый клубный квартал в Уфе. Он, напротив, предназначен для спокойной и размеренной жизни в историческом центре города. Этот квартал преображает «старый» город, но в то же время отражает его богатую историю — каждый дом там строится в соответствии со своей уникальной исторической концепцией. Словом, наши объекты кардинально отличаются друг от друга, но все они запроектированы таким образом, чтобы создать покупателям максимально комфортное проживание, и обладают отменным качеством в каждой детали.

— Что вы хотели бы пожелать нашим читателям в новом году?

— Пусть Новый год будет щедр на яркие и запоминающиеся события, оправдает ваши самые смелые ожидания, принесет с собой новые достижения и победы! Пусть мир и согласие, теплота и искренность всегда присутствуют в вашем доме, а его стены станут надежной защитой от всех невзгод! С наступающим Новым годом!

 **Первый Трест**
группа компаний

Офисы продаж:

Уфа, ул. Коммунистическая, 78
ул. Коммунистическая, 107
ул. Энтузиастов, 20/1
и мобильный офис продаж
в ТЦ «Мега»
1trest.ru, 8 (347) 222-0-111

СЕТЬ ТАКОЕ ДЕЛО

СБЫЛИСЬ СКЕПТИЧЕСКИЕ ПРОГНОЗЫ О ТОМ, ЧЕМ ЗАКОНЧИТСЯ ПРОШЛОГОДНЕЕ ПОНУЖДЕНИЕ БАШКИРСКИХ ЧИНОВНИКОВ РЕГИСТРИРОВАТЬСЯ И ОБЩАТЬСЯ С НАСЕЛЕНИЕМ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ. ОЖИДАНИЯ, ЧТО СЕТИ СТАНУТ ЭФФЕКТИВНЫМ КАНАЛОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И ГРАЖДАН, НЕ ОПРАВДАЛИСЬ. БОЛЬШИНСТВО ЧИНОВНИКОВ ОСТАЮТСЯ НЕ ИНТЕРЕСНЫ АУДИТОРИИ, ТАК КАК НЕ УШЛИ ДАЛЬШЕ РЕГИСТРАЦИИ АККАУНТОВ, ПЕРЕДАВ ИХ СОПРОВОЖДЕНИЕ ПОДЧИНЕННЫМ. НО ЕСТЬ И ПЛЮСЫ: ЕСЛИ ТЫ ПОПУЛЯРНЫЙ БЛОГЕР ИЛИ ЖУРНАЛИСТ, ШАНСОВ ЛЕЧЬ В БОЛЬНИЦУ, ОТРЕМОНТИРОВАТЬ ПОДЪЕЗД ИЛИ ПОПАСТЬ НА ПРИЕМ К ЧИНОВНИКУ СТАЛО БОЛЬШЕ. СООБЩЕНИЯ ТАКИХ ИНТЕРНЕТ-ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ЛУЧШЕ ИНДЕКСИРУЮТСЯ В СИСТЕМЕ «ИНЦИДЕНТ-МЕНЕДЖМЕНТ», ЗА РАБОТУ С КОТОРОЙ ГЛАВАМ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ И ВЕДОМСТВ ЕЖЕМЕСЯЧНО ВЫСТАВЛЯЮТ ОЦЕНКИ.

БУЛАТ БАШИРОВ

РОВНО ГОД прошел с начала новой волны интернетизации башкирских чиновников, запущенной главой региона Радием Хабировым — активным пользователем социальных сетей. Сегодня в Башкирии трудно найти муниципалитет или его главу администрации, который не имел бы аккаунта в социальной сети.

Господин Хабиров осенью 2018 года, отдавая чиновникам команду регистрироваться в соцсетях, преследовал две цели: «выстроить диалог между обществом и местной властью» и «оперативно реагировать на обращения жителей». Однако, по наблюдению журналистов, эйфория интернет-пользователей после массовой регистрации чиновников в сетях в Facebook и «В контакте» быстро пошла на убыль. Большинство из них не продвинулись дальше того, чтобы завести аккаунты, поддержку которых передали пресс-службам.

«Мне вообще кажется, что большинство чиновников в соцсетях — это мертвые души, — говорит главный редактор портала «Медиакорсеть» Лилия Ключковская. — Им поступило распоряжение создать образ в интернете, и они его исполнили. При этом главного — для чего они здесь — так и не поняли».

СОТРУДНИКИ нескольких министерств, опрошенные Guide, подтвердили, что пресс-службы ведут и персональные страницы чиновников в сетях, и официальные аккаунты. «Не все руководители умеют это делать сами, не все умеют понятно или оригинально излагать мысли. Поэтому приходится делать за них. Мы пишем посты, отвечаем на запросы пользователей», — рассказал сотрудник одного из ведомств, посетовав, что работа с соцсетями занимает так много времени, что не остается на основную, например, отвечать на запросы СМИ.

Пресс-службам дана установка не упускать вопросы, поступающие в сети во время прямых эфиров с чиновниками, онлайн-трансляций заседаний правительства и мэрии Уфы. «Там мы обязаны реагировать на сообщения моментально. В остальное время вопросы нам присылают по системе „Инцидент менеджмент“», — сообщил сотрудник другого министерства.

ЖУРНАЛИСТЫ заметили также, что все пресс-службы бдительно следят за аккаунтом самого Радия Хабирова, который, имея 15,5 тыс. подписчиков в Facebook, 162 тыс. подписчиков в «В контакте» и 402 тыс. в Instagram, продолжает периодически публиковать посты, а иногда по несколько в день, но практически никогда не отвечает на комментарии и обращения. За него это делают сотрудники пресс-служб администраций, министерств и ведомств, как правило, сообщая комментатору, что его обращение принято в работу.

ПЕРВЫЙ вице-премьер республики Андрей Назаров после назначения в кабмин не стал менять аккаунт и даже до сих пор не поменял на своей странице в сети Facebook должность сопредседателя «Деловой России». Однако стилистика его постов заметно поменялась. В прошлом остались фотографии господина Назарова верхом на олдскульном Harley и посты-признания в любви к голливудской звезде Микки Рурку. Теперь его сообщения изобилуют фотографиями с заседаний и глаголами «проверил»,



«вручил», «подвели итоги». На комментарии своих читателей вице-премьер не реагирует.

Об официальной странице в сети Facebook главы администрации Радия Хабирова — Александра Сидякина — достаточно заметить, что в последний раз она обновлялась в августе. Реже стал появляться в сетях глава минздрава Максим Забелин. Он же практически перестал отвечать на комментарии к своим постам, но это периодически делает его пресс-служба.

НА СТРАНИЦАХ главы администрации Уфы Ульфата Мустафина в основном публикуются пресс-релизы. Зная манеру речи сити-менеджера, мало кто из интернет-пользователей сомневается, что господин Мустафин сам посты не пишет.

«Раньше кого не заметишь, мигом отвечали. А сейчас хоть упишись — нет реакции. Вероятно, на первых порах, боялись гнева главы республики, а теперь адаптировались», — комментирует вопрос об иммунитете чиновников к критическим публикациям в соцсетях известный блогер Владимир Кобзев.

Среди страниц глав районных администраций Уфы «живым» выглядит только аккаунт главы Советского района Рустема Рахматуллина. Бывает, чиновник даже отвечает на вопросы.

Пожалуй, единственным городским чиновником, вступающим в дискуссии, является вице-мэр по социальным вопросам Алина Сулейманова. Но надо понимать, что госпожа Сулейманова — журналист со стажем и в прошлом — глава муниципального телеканала «Вся Уфа».

ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР Ленара Иванова, по ее собственному признанию, пишет в социальных сетях свободное время — «будь то дорога на работу или ожидание в аэропорту». «Это удобно для всех: для читателей — не сухая официальная информация, а для меня лично получение обратной связи. Вообще, социальные сети — шикарный инструмент для

взаимодействия с людьми, даже несмотря на то, что там много троллей». Отказ большинства своих коллег в правительстве работать в сетях госпожа Иванова объясняет философски: «Кому-то нравится открывать свои мысли, кто-то категорически не любит этого делать. И это нормально».

АКТИВНЫЙ пользователь сетей — глава администрации Куюргазинского района Юлай Ильясов. Он не прочь сфотографироваться с местными спортсменами, ветеранами, выложить фоторепортаж с выставки. Чиновник признается, что ведет аккаунт «50 на 50» с пресс-службой. «Писать стараюсь самостоятельно, но не всегда на это хватает времени», — отмечает он. «Курс на открытость и общение, наверно, не всем по вкусу, но они вынуждены эту установку выполнять. А мне, как вы поняли, самому нравится. Поэтому, когда сверху установку дали, я с радостью взял под козырек», — сообщил господин Ильясов.

НОВУ-ХАУ новой команды управленцев стало введение в Башкирии системы мониторинга социальных сетей «Инцидент-менеджмент», разработанной компанией «Медиа-логия». «Инцидент» следит за активностью пользователей в социальных сетях Facebook, Instagram, Twitter, «В контакте» и «Одноклассники», объединяет запросы по актуальности и массовости, предоставляет региональному администратору статистику, которая позже перенаправляется профильным ведомствам и администрациям. Чем горячее обсуждается тема, тем больше шансов, что она попадет в мониторинг «Инцидента». Поэтому больше всего шансов привлечь внимание к проблеме у аккаунтов с большим числом подписчиков, например, у популярных блогеров.

Скорость реагирования на жалобы, поступившие в «Инцидент-менеджмент», является одним из критериев ежемесячной оценки муниципальных администраций.

С НАЧАЛА запуска системы мониторинга она зарегистрировала 77,19 тыс. обращений интернет-пользовате-

лей, из которых удовлетворена 74,83 тыс. обращений. Для сравнения: в систему электронной приемной на портале «Открытая республика» с начала года поступило 44,64 тыс. обращений. И в «Инциденте», и на портале «Открытая республика» лидером по числу жалоб является сфера ЖКХ. В первой тройке обращений также вопросы благоустройства, здравоохранения.

Юлай Ильясов отметил, что «Инцидент-менеджмент» позволяет муниципальным чиновникам оставаться в тонусе: «Она сокращает время реагирования на обращения граждан и увеличивает эффективность. Конечно, сначала был завал, но мы уже научились в этой системе работать. Главное — доброжелательное общение с населением».

Но не все чиновники успевают засвидетельствовать свою готовность к такому диалогу. Так, в ноябре шквал публикаций в соцсетях об установленных в Хайбуллинском районе дорогих пластиковых остановках стал причиной отставки главы этого района Раила Ибрагимова. Дискуссия вокруг этой новости попала в «Инцидент-менеджмент», а оттуда — в доклад Радия Хабирова.

Председатель совета директоров ИА «Башинформ», один из инициаторов внедрения «Инцидент-менеджмента» в республике Ростислав Мурзагулов отмечает, задача системы мониторинга не только узнать о проблемах, но и как можно быстрее их решить: «При этом обрабатываются, конечно, и письменные обращения в приемную главы. Просто в соцсетях совсем другие масштабы: они позволяют видеть полную картину о ситуации в республике в режиме онлайн».

«Сейчас около 30–40% чиновников столкнулись с тем, что они не реагируют на обращения в сетях, не объясняют своих действий, но на них формируется устойчивая негативная реакция», — отмечает политолог Сергей Маркелов. — К сожалению, общению в сетях можно научиться только с опытом. Чиновников к этому не готовят, а многие из них на службе теряют навыки простой, понятной, человеческой коммуникации с окружающим миром». ■

TIP-TOP TEAM

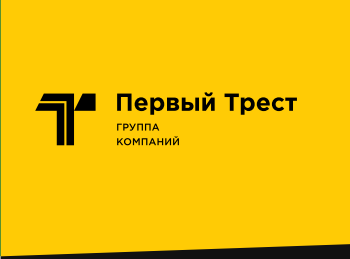
CREATIVE PRODUCTION

5

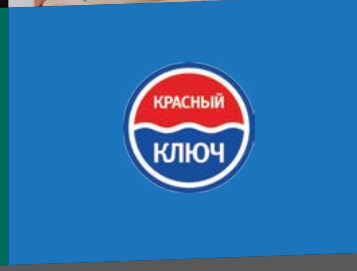
лет смелого креатива и больших съёмок



более
300
проектов



более
100
крупных клиентов



3
международные
награды



3
федеральные
звезды



«У нашего госпиталя — колоссальные возможности»

В конце ноября Группа компаний «Мать и дитя» отметила десятилетие со дня начала работы в Башкирии. В 2014 году в столице республики открылся одноименный клинический госпиталь, оснащенный современным оборудованием и оказывающий медицинские услуги для всей семьи. Генеральный директор ГК «Мать и дитя» в Уфе, акушер-гинеколог Полина Коршикова и главный врач, нейрохирург высшей категории Альмир Курамшин рассказали о возможностях современного госпиталя и подвели итоги работы в уходящем году.



Главный врач клинического госпиталя «Мать и дитя» в Уфе Альмир Курамшин и генеральный директор Полина Коршикова

— С какими итогами госпиталь «Мать и дитя» подошел к своему десятилетию? Как вы отметили первый юбилей?

ПОЛИНА КОРШИКОВА: За время присутствия в республике наши акушеры приняли 5380 родов, в нашей клинике появилось 5480 детей. Мы провели более 6350 циклов ЭКО, в том числе и по системе обязательного медицинского страхования, а также зарегистрировали более одного млн амбулаторных посещений.

Наш клинический госпиталь посетили министр здравоохранения Российской Федерации Вероника Скворцова и глава Башкирии Радий Хабиров. Мы презентовали им клинику, рассказали о наших возможностях, познакомили с врачами и пациентами.

Вечером в честь юбилея состоялось торжественное собрание, на котором два наших сотрудника удостоились звания «Отличник здравоохранения РФ» — это главный врач Альмир Курамшин и заведующий отделением реанимации и интенсивной терапии новорожденных Эльдар Гареев. Звание Заслуженного врача РБ было присвоено заведующей отделением оперативной гинекологии и хирургии Синаре Тайчиновой и заведующей отделением лечения бесплодия Айгуль Низаевой. Кроме того, Радий Хабиров вручил Орден Салавата Юлаева генеральному директору Группы компаний «Мать и дитя» Марку Курцеру.

— Какие услуги госпиталь «Мать и дитя» готов сегодня предложить своим пациентам?

П. К.: Клиника в Уфе изначально строилась как многопрофильный госпиталь и стала первым региональным проектом ГК «Мать и дитя». По оснащению и уровню оказания медицинских услуг наш госпиталь соответствует клинике «Мать и дитя» в Лапино, которая была открыта семь лет назад.

«Мать и дитя» — это клиника для всей семьи. Возможности госпиталя сегодня включают в себя полный спектр как хирургической, так и терапевтической медицинской помощи. Акушерство — это только одно из направлений нашей работы.

Раньше роддома были отдельными учреждениями, но сейчас их стараются открывать при многопрофильных больницах. Это обеспечивает максимальный уровень безопасности для пациентов: под одной крышей сосредоточены все специалисты, которые могут потребоваться маме и малышу.

Мы оказываем пациентам полный спектр услуг — диагностика, лечение и реабилитация. Если мы берем семью на этапе планирования беременности — мы обследуем пару, чтобы выявить те или иные проблемы, подготовить их к появлению ребенка. С ними занимается репродуктолог, после удачного зачатия с ними работает акушер-гинеколог, который ведет беременность и принимает роды. Нам важно не просто добиться беременности — мы делаем все, чтобы дать семье здорового ребенка.

У нас в клинике есть возможность привлечения хирургов, если мы вдруг столкнемся с какими-либо осложнениями. Круглосуточно дежурят терапевты, готовые в любой момент оказать помощь, множество специалистов узкого профиля. Вся эта большая команда обеспечивает высокий уровень безопасности для наших пациентов.

Сейчас мы оказываем помощь пациентам с онкологическими заболеваниями — это и хирургические операции, и лечение с помощью химиотерапии. В этом году начали проводить химиотерапию по ОМС, объемы этих процедур в следующем году будут только расти.

АЛЬМИР КУРАМШИН: Изначально при строительстве госпиталя планировалось создание хирургического отделения. Со дня открытия в госпитале работает отделение пластической хирургии. Постепенно у нас появлялись новые возможности, это направление в клинике развивалось в качественном и количественном от-

ношении. Со временем были внедрены новые профили — урология, спинальная нейрохирургия, сосудистая хирургия. По всем направлениям у нас работают высококвалифицированные специалисты, известные профессионалы в Уфе и Башкирии. Из года в год у нас увеличивается количество операций, поэтому хирургический профиль в нашем госпитале будет развиваться.

— Проводятся ли у вас уникальные для Уфы процедуры?

П.К.: Конечно. У нас есть методики, которые принесены из опыта группы компаний «Мать и дитя». Например, это внутриутробное переливание крови у пациенток с резус-сенсибилизацией при гемолитической болезни плода; мы ведем пациентов с такими тяжелыми патологиями, как вращение плаценты. У нас есть все возможности проведения таких операций по органосохраняющему принципу. Для этого нужно высокотехнологичное оборудование, специальные методики и высокая квалификация врачей.

Мы старались собрать у себя лучшие кадры. Некоторые наши врачи проходили ординатуру на базе клинического госпиталя «Мать и дитя» в Лапино. Я сама, возглавив клинику в Уфе, по-прежнему принимаю роды. Наш генеральный директор Марк Аркадьевич Курцер продолжает оперировать, проводит консилиумы. Всех тяжелых пациентов мы консультируем и с ним в том числе.

В наших операционных есть возможность связаться с коллегами ГК «Мать и дитя». Оборудование Storz OR1 позволяет наладить видеонаблюдение прямо из операционной, благодаря этому мы можем дистанционно собрать консилиум со специалистами из наших госпиталей в Тюмени, Москве и других городах.

А.К.: В хирургическом направлении мы планируем развивать высокотехнологичную медицинскую помощь. В спинальной нейрохирургии такие операции уже проводятся: наши операционные имеют высокоточные микроскопы, а безопасность пациентов с патологиями позвоночника и спинного мозга обеспечивается интраоперационным нейромониторингом, который позволяет контролировать функцию спинного мозга и нервов во время операции и максимально снизить риски для пациента.

— В госпитале «Мать и дитя» работает отделение реанимации новорожденных. Насколько важно наличие такого отделения для клиники и родильного дома?

П.К.: Ситуации бывают разными, и мы считаем, что нужно обеспечить хороший тыл: должна быть сильная реанимация, хорошее оснащение, высокая квалификация врачей, которые справятся в любой нестандартной ситуации.

Действительно, у нас очень сильная детская реанимация. Наши специалисты имеют колоссальный опыт выхаживания недоношенных детей и новорожденных с теми или иными патологиями. У нас есть очень хорошие истории таких пациентов. Один малыш родился с весом в 630 граммов. На десятилетии присутствия в республике ГК «Мать и дитя» выступали наши пациенты со словами благодарности. И этот мальчик, которого знает каждый в нашем госпитале, отбирал микрофон у мамы, чтобы сказать спасибо своим врачам.

— Как строится ценовая политика клинического госпиталя?

П.К.: Мы стараемся предложить такие цены, чтобы как можно больше пациентов могли получать наши услуги. У нас действуют различные системы контрактов, которые включают в себя категорию врача, покрытие рисков тех или иных осложнений. Мы разработали систему скидок для пациентов, которые обращаются к нам за комплексной диагностикой, лечением или ведением беременности: нам очень важен каждый законченный случай. Для удобства пациентов предусмотрены различные варианты оплаты, есть возможность рассрочки.

А.К.: Также мы работаем по квотам обязательного медицинского страхования — для пациентов такие процедуры производятся бесплатно. Такие квоты предусмотрены и в хирургии, и в ЭКО. Мы стараемся развивать это направление.

— Какие планы госпиталь «Мать и дитя» ставит перед собой на следующий год?

А.К.: В хирургическом направлении, особенно в ортопедии, будут совершенствоваться малоинвазивные методы, артроскопические операции на суставах. Продолжит развиваться урология и спинальная нейрохирургия — это одни из наиболее востребованных позиций в нашем хирургическом профиле.

П.К.: Мы будем работать над развитием всех направлений работы — хирургии, онкологии, акушерства. Мы готовы вести пациентов с неоднозначными и тяжелыми ситуациями. У нашего госпиталя колоссальные возможности, поэтому мы не боимся сложных случаев.



Заместитель главного врача по хирургии
Ростислав Лихтер,
генеральный директор
ГК «Мать и дитя» Марк Курцер,
глава РБ Радий Хабиров,
министр семьи, труда
и социальной защиты
населения РБ
Ленара Иванова,
генеральный директор
клинического госпиталя
«Мать и дитя» в Уфе
Полина Коршикова,
и министр здравоохранения РФ
Вероника Скворцова.

ВОЗМОЖНЫ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ОТ «УСПЕХА» ДО «ОЛИМПА»

КВАРТИРА В САМОМ СЕРДЦЕ ГОРОДА В СРЕДОТОЧИИ КУЛЬТУРНОЙ И ДЕЛОВОЙ ЖИЗНИ – МЕЧТА МНОГИХ ЖИТЕЛЕЙ И ГОСТЕЙ СТОЛИЦЫ РЕСПУБЛИКИ. ВОЗМОЖНОСТЬ ВОПЛОТИТЬ ЭТУ МЕЧТУ В РЕАЛЬНОСТЬ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ГРУППА КОМПАНИЙ «СТРОИТЭК» — ЗАСТРОЙЩИК ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА «СТАРЫЙ ЦЕНТР».

В 2019 году девелопер начал строительство очередного дома и перед Новым годом объявил о старте продаж, так что у покупателей появилась отличная возможность выбрать квартиру из всего спектра вариантов и планировок. Кроме того, компания запустила специальную акцию, предоставляя скидки на покупку жилья не только в строящихся, но и в уже сданных домах.

Жилой комплекс «Старый центр» расположен в квартале улиц Гафури, Коммунистической, Чернышевского и Султанова. Это современные «умные» дома с большим выбором планировочных решений, бесшумными скоростными лифтами, консьержами, охраной и системой видеонаблюдения. Для жителей комплекса предусмотрен многоуровневый паркинг. Реализована концепция «Двор без машин», что обеспечивает не только безопасность детей, но и снижение уровня шума.

«СтроитЭК» спроектировал двор не просто с позиции разделения детских площадок по возрастам. На территории также предусмотрены прогулочные зоны, площадки для мини-футбола или ледового катка.

Поддержка спорта и здорового образа жизни — своего рода «фишка» застройщика. Напомним, «СтроитЭК» — официальный партнер ХК «Салават Юлаев». Уникальной особенностью нового квартала станет спортивный комплекс с 50-метровым бассейном, предназначенным как для оздоровительного,

так и для спортивного плавания. Ни один из существующих в городе жилых комплексов не может похвастаться подобным объектом «олимпийского» формата. Единственный бассейн с аналогичными характеристиками есть только на стадионе «Нефтяник». Жильцы «Старого центра» могут воспользоваться такой площадкой для тренировок, не выходя за территорию двора. А из домов «Дельфин» и «Легенда» будет оборудован прямой крытый переход в спортивный комплекс.

Квартал окружает множество знаковых для Уфы мест: площадь Салавата Юлаева, уфимский амфитеатр, театры, музеи, кино, рестораны, парки — все необходимое для досуга находится в шаговой доступности от домов «Старого центра».

В проект жилого комплекса «Старый центр» входят семь домов. Два дома первой очереди — «Успех» и «Башня» — были сданы и заселены в 2018 году. В ближайшие два года будут достроены «Легенда» и «Дельфин», большинство квартир в них уже раскуплено. В 2019 году стартовало строительство пятого дома — «Олимп». Последние два дома — «Гармония» и «Фамилия» — сегодня на стадии проектирования, начало их строительства запланировано на 2020 год.

«СтроитЭК» — это динамично развивающаяся группа компаний, которая возводит дома бизнес- и комфорт-класса и предлагает разные возможности приобретения жилья: от рассрочки до ипотеки в ведущих банках-партнерах. В структуру группы входит генподрядная организация, которая контролирует все этапы строительства, и собственный бетонный завод. Объекты возводятся по современным технологиям с использованием качественных, экологических и долговечных материалов. А своя управляющая компания гарантирует особый подход к системе жизнеобеспечения комплекса.

На рынке недвижимости компания работает с 2008 года и является относительно молодой среди своих «коллег». Однако она уже успела зарекомендовать свою надежность, поскольку не допускает просрочек в сдаче домов. Два объекта были введены в эксплуатацию с опережением сроков.

Девелопер полагает, что и объекты второй очереди жилого комплекса будут сданы раньше намеченного. В частности, передача ключей покупателям квартир в «Дельфине» назначена на четвертый квартал 2020 года, однако темпы строительства позволяют ввести дом в эксплуатацию уже в начале года.

Если говорить о долгосрочной перспективе, то компания планирует строительство еще нескольких жилых комплексов на территории города. Сейчас будущие объекты находятся на стадии проектирования, их строительство начнется после сдачи «Старого центра».

 **СТРОИТЭК**
группа компаний



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
СТАРЫЙ ЦЕНТР

центруфа.рф

(347) **200-81-58**

Застройщик ООО СЗ «СТЭК»

Проектная декларация на сайте centrufa.ru и nash-dom.ru

На правах рекламы

БИЛЬЯРД В ПОЛОВИНЕ ДЕСЯТОГО, ИЛИ СПОРТ СЕРЬЕЗНЫХ ЛЮДЕЙ

«МИР БИЛЬЯРДА» — ОДИН ИЗ ПЕРВЫХ МАГАЗИНОВ, ПРОДАЮЩИЙ ТОВАРЫ ДЛЯ БИЛЬЯРДА, ДВАДЦАТЬ ТРЕТИЙ ГОД СУЩЕСТВУЕТ НА РЫНКЕ БАШКИРИИ. БЕСЕДУЕМ С СОЗДАТЕЛЕМ МАГАЗИНА, ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ АССОЦИАЦИИ ЛЮБИТЕЛЕЙ БИЛЬЯРДНОГО СПОРТА БАШКИРИИ МУРАТОМ БАШИРОВЫМ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ НИШЕВОГО БИЗНЕСА В УФЕ.



— Мурат, вы были одним из первых в Уфе, кто начал продавать все для бильярда. Почему выбрали именно это направление — бизнес или личные предпочтения?

— Мы начали заниматься бильярдом в 1997 году и работаем до сих пор. Идею заняться продажей

бильярдных столов в своем регионе подал мне директор минской фабрики «Динамо», которая на тот момент производила бильярдные столы. Он рассказал, что они разлетаются, как горячие пирожки, и по дружбе отгрузил мне первую партию. Тогда у нас еще не было своего магазина, и мы выставляли столы на продажу в спорттоварах на улице Ленина и проспекте Октября. Поэтому, отвечая на вопрос — бизнес или предпочтение — скажу, что сначала бизнес. Но к 2000-му году я втянулся, сам стал играть и играю до сих пор в эту увлекательную игру.

— Что происходило в бизнесе за эти годы? Взлеты, падения или стабильность?

— Самый лучший период был с 2002 по 2010 годы. Бильярд был одним из любимых развлечений. В то время наш бизнес развивался динамично — при участии компании «Мир

бильярда» в Уфе открылось около десяти клубов, в их числе бильярдные клубы «Массэ», «Боярд», «Академия», «Соло». Большая часть этих клубов была создана либо мной, либо в партнерстве.

С 2013 по 2018 годы было небольшое затишье, как, наверное, и в других сферах бизнеса.

— Как справлялись со снижением продаж?

— Основное — пришлось сократить расходы. Чтобы увеличить оборот, расширили ассортимент за счет игротеки — аэрохоккей, настольные хоккей и футбол, дартс — на них сейчас есть спрос у молодежи.

— Как сейчас обстоят дела?

— Со второй половины 2019 года продажи пошли в гору, я могу их сравнить с объемами 2001 года, что не может не радовать. Покупают сувениры на подарки, в том числе и очень дорогие. Например, кии ручной работы стоят от 10 тыс. до 600 тыс. рублей, как автомобиль. Цена зависит от породы дерева, из которого сделан кий, инкрустации — это может быть и золото, и драгоценные камни, и слоновая кость.

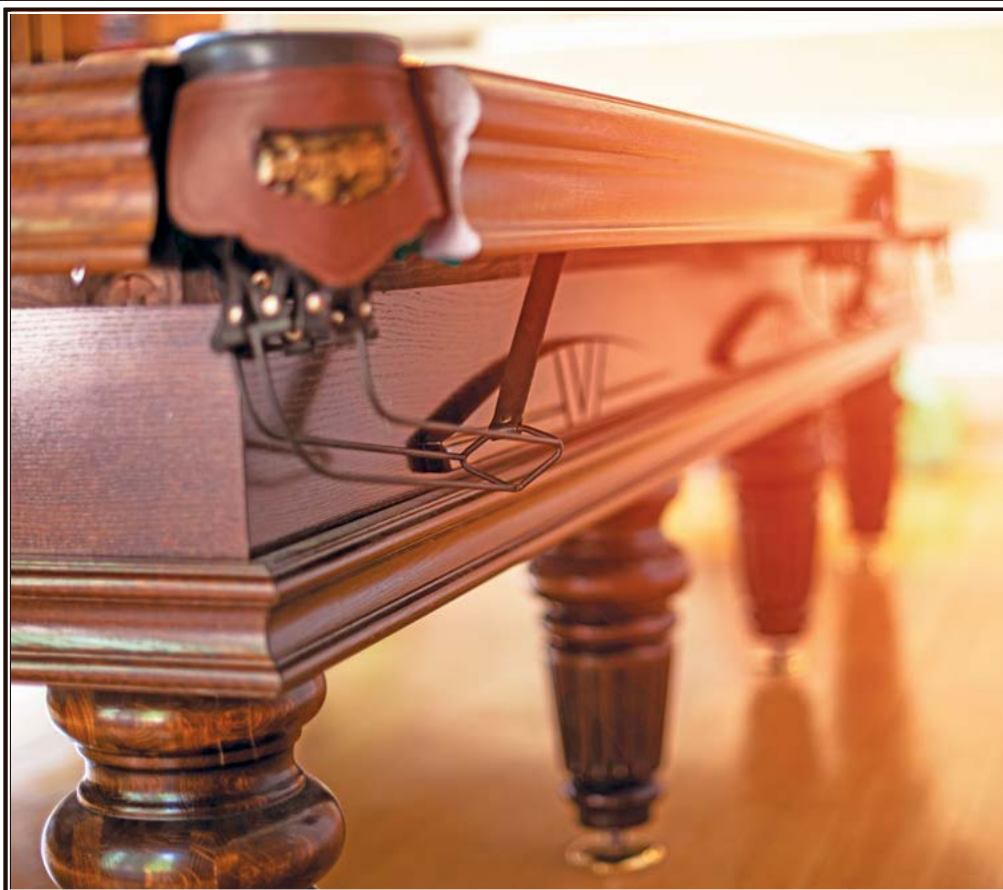
— Бильярд — это спорт. В Уфе проходят соревнования? Если да, какое участие вы в них принимаете?

— Раньше мы проводили много турниров, в основном на своих площадках. В настоящее время все турниры проводятся под эгидой Федерации бильярдного спорта Башкирии, также наши спортсмены ездят на всероссийские и международные турниры. Наиболее яркими спортсменами сейчас могу назвать Артема Саитгалиева, Илью Старосельского.

— Какие планы на будущий год?

— Мы уже два года без своего бильярдного клуба, поэтому наша задача — открыть в следующем году один-два клуба, один из которых будет небольшим, но статусным, а второй — спортивным с большим количеством столов, 15–25 штук. Все зависит от площадки, которую найдем.

КОМПАНИЯ «МИР БИЛЬЯРДА» ~ 1997г. ~



БИЛЬЯРДНЫЕ СТОЛЫ АКСЕССУАРЫ ИГРОТЕКА

ДОСТАВКА, МОНТАЖ
РЕМОНТ И ОБСЛУЖИВАНИЕ
ОБОРУДОВАНИЯ

Менделеева, 217а
(ипподром «Акбузат»)
тел.: (347) 274-35-35

«Мы прошли все самые строгие проверки мира»



РУСТЭМ БИКМЕТОВ, директор филиала ИК «Фридом Финанс» в Уфе

Листинг на американской бирже Nasdaq, где торгуются акции Apple и Microsoft, — одна из стратегических целей для российского брокера Freedom Holding Corp., который не собирается останавливаться на достигнутом. Зачем инвестиционной компании был нужен выход на международную площадку, какая от этого выгода клиентам и о важных уроках для российского бизнеса обсуждаем с руководителем уфимского филиала ИК «Фридом Финанс» Рустэмом Бикметовым.

— Одна из главных новостей осени для российских инвесторов — выход холдинга Freedom Holding Corp., первой брокерской компании в СНГ, на одну из лидирующих биржевых площадок мира, американскую Nasdaq. Расскажите, как прошла процедура листинга?

— Несомненно, это важное событие для всей России и настоящий праздник для «Фридом Финанс», ведь мы шли к этому последние пять лет. Для выхода на Nasdaq в нашей компании была проведена грандиозная работа по структуризации бизнеса. Чтобы выйти на эту площадку, нужно пройти множество проверок и аудитов международного

уровня. Все эмитенты Nasdaq находятся под строгим надзором SEC, это Комиссия по ценным бумагам и биржам США. Мы структурировали работу всего нашего холдинга, ввели единую систему отчетности для всех семи стран, где работает «Фридом Финанс», привели под единые стандарты бухгалтерию и финансовые бумаги. Это рутинная работа, но без нее никуда перед выходом на международную арену.

— Зачем вам все это нужно?

— То, что мы прошли все самые строгие проверки мира — верный знак качества и стабильности для наших клиентов, доказательство того, что нам можно доверять. Теперь мы торгуемся на одной площадке с Apple и Microsoft, и это мировое признание Freedom Holding Corp. уже повлияло на нашу репутацию, увеличив базу клиентов. Уверен, рост продолжится и в будущем году. Кроме того, Nasdaq открывает новый канал для привлечения финансирования и для распространения наших ценных бумаг среди большего круга инвесторов. И, конечно, нам было важно показать, что компании из России тоже могут выйти на Nasdaq. Мы первопроходцы среди брокерских компаний России и СНГ, регулярно делаем то, на что никто в отрасли не решается. Ранее мы первыми дали доступ нашим клиентам к рынку IPO, затем мы сделали онлайн-магазин иностранных бумаг Freedom24, сейчас — листинг на Nasdaq.

— Да, выход на Nasdaq — настоящий прорыв года. Что еще удалось сделать в 2019-м?

— Инвестиционная компания «Фридом Финанс» задает тренды не только на международной арене, но и внутри страны. Можно сказать, что мы своеобразный двигатель фондового рынка России. Так, в этом году вместе с Санкт-Петербургской биржей мы сделали новый биржевой индекс «Фридом — Лидеры технологий». Он стал бенчмарком для одноименного БПИФ, который торгуется на Московской бирже. Обычно биржевые паевые инвестиционные фонды привязаны к уже существующим индексам, а мы пошли своим путем и сделали все с нуля. В наш портфель вошли мировые лидеры тех-

нологического сектора, такие как Apple, Google и Microsoft, и при этом один пай БПИФ «Фридом — Лидеры технологий» можно купить примерно за 1000 рублей, когда акция того же Google стоит не менее 1000 долларов. Наш портфель — хороший вариант для начинающих инвесторов с небольшим бюджетом и для всех, кто хочет купить уже готовый портфель с лучшими IT-компаниями. Также по нашей инициативе на Санкт-Петербургской бирже стали торговаться акции компаний Levi's, Zoom, Shockwave Medical, DocuSign, Tenable, SolarWinds и Zuora.

— А что насчет других международных заслуг?

— В этом году, помимо выхода на Nasdaq, нашу компанию отметило рейтинговое агентство S&P, что тоже не очень распространенное для российского финансового бизнеса явление. Нам дали рейтинг B-/B. Он референтный для нашего региона, и, главное, он подтверждает то, что наши клиенты и партнеры могут быть уверены в исполнении всех обязательств с нашей стороны. Также в этом году наши аналитики, как обычно, были на высоте. Доходность наших идей превысила 20%. Были интересные истории и по IPO. Особенно могу выделить бумаги BeyondMeat, CrowdStrike, Progyny, Datadog, Zoom и Adaptive Tech.

— Как вам удается генерировать такие удачные рекомендации для клиентов?

— Перспективные инвестиционные идеи — наш конек. Над ними у нас трудится целый аналитический департамент. Возвращаясь к IPO, например, были и разочаровавшие нас размещения, но в общей сумме эти неудачи покрывались выигрышными кейсами, а значит, наши инвестиционные идеи эффективны. Конечно, мы предоставляем нашим клиентам экспертную оценку не только по IPO, но и по уже торгующимся бумагам — и эти идеи также приносят результаты. Ведь недостаточно дать клиенту удобный и быстрый доступ к торгам, нужно еще и помочь ему качественной аналитической поддержкой, что, в отличие от доступа к платформе, делает далеко не каждый брокер. Эффективное инвестиционное сопрово-

ждение клиента — это то, чем мы отличаемся от большинства брокерских компаний на рынке.

— Можете привести несколько примеров удачных идей?

— Да, например, акции пиццерии Papa John's International, которые, кстати, доступны всем розничным инвесторам на площадке Санкт-Петербургской биржи. Она показала рост в 18,8% — с \$43 до \$52. Неплохо показала себя идея с Nutanix, которую наши аналитики давали в одном из сентябрьских инвестиционных обзоров. Бумага показала себя даже несколько лучше прогнозов, прибавив почти \$9 (с 27 до 35,9) за пару месяцев. Разработчик программного обеспечения на основе облачных технологий имеет перед конкурентами ряд преимуществ, на которые обратили внимание наши эксперты.

— Похоже, что фондовый рынок становится все популярнее. Вы замечаете позитивную динамику?

— Да, и не только среди частных инвесторов! Большое и перспективное направление нашего бизнеса, которое «Фридом Финанс» сейчас активно развивает — это корпоративные инвестиции. Российский бизнес начинает понимать, что есть альтернативный источник банковскому кредитованию — финансирование при помощи фондового рынка. Привлечение средств происходит за счет размещения на бирже собственных ценных бумаг. Мы помогаем нашей компании провести процедуру размещения, так сказать, «под ключ» — «Фридом Финанс» выступает и организатором размещения, и андеррайтером, и ведет весь процесс от начала до конца. За последние полтора года мы провели более десяти размещений с общей суммой привлеченных средств более 1,5 млрд руб. Важно отметить, что мы помогаем с выпуском как акций, так и облигаций. Так, в этом году мы провели IPO «Гемабанка», организовали выпуски облигаций «Агрофирмы Рубеж», «СЭЗ им. Серго Орджоникидзе», «ЭкономЛизинга», и многих других организаций. До конца года будет еще одно крупное размещение, но все подробности мы пока держим в секрете.



Команда Freedom Finance на торжественной церемонии запуска торгов на американской бирже Nasdaq

Условия управления активами и информация об услугах ООО ИК «Фридом Финанс» доступна на сайте ffn.ru и по телефону +7 (495) 783-91-73

* Под участием в IPO понимается возможность заключения расчетных внебиржевых форвардных контрактов, базовым активом которых являются инструменты, размещаемые на торгах иностранных организаторов торгов, в соответствии с п.4 Указания Банка России от 16.02.2015 N 3565-У. Приобретение ценных бумаг иностранных эмитентов, не допущенных к публичному размещению и (или) публичному обращению в РФ, возможно только за счет квалифицированных инвесторов. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Результаты инвестирования в прошлом не являются гарантией получения доходов в будущем. В соответствии с законодательством компания не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов.



ГАРАНТИЯ ВОСТОРЖЕННЫХ ВЗГЛЯДОВ

женская одежда для офиса и особых случаев



MADYART

ЦТир Мир
ТРЦ Планета
ТК Центральный

www.madyart.ru
@madyart_official



РЕКЛАМА

«Бизнесу нужны не только деньги»: взгляд доктора-предпринимателя на медицину Башкирии

Директор стоматологической клиники «Белое золото», учредитель Ассоциации медицинского туризма РБ Земфира Юсупова рассказала о том, какие перспективы у медицинского туризма в республике и каково сейчас положение дел в сфере бизнеса.

— Программа развития медицинского туризма: что есть уже сейчас и как предполагается развивать его в будущем?

— Развитие медицинского туризма — это важное направление в нашей республике, которое мы решили развивать. В начале 2019 года я создала общественную организацию — Ассоциация медицинского туризма Республики Башкортостан — и стала ее председателем. Вместе с генеральным директором нашей Ассоциации Азаматом Байтимировым мы сейчас активно занимаемся данным направлением. Потенциал позволяет: в республике работают прекрасные врачи, современные клиники и уникальные санатории и здравницы.

Сейчас нужно приложить все усилия, чтобы в здравницах и частных клиниках уровень обслуживания и технических возможностей стал, как в Европе, и даже лучше. Я уверена, что это сделать можно! Выезжая с коллегами и представителями власти на бизнес-миссии в другие страны, мы становимся увереннее в осуществлении наших планов.

Например, еще недавно в Австрии прошла встреча со специалистами по курортологии, которые готовы взяться и привести в соответствие с европейскими стандартами наши здравницы от интерьеров до услуг и оборудования. Это очень важно, потому что если курорты не будут соответствовать европейским нормам, то иностранные туристы просто к нам не приедут. На совещании у главы республики мы поднимали этот вопрос и в итоге пришли к тому, что готовы выйти на связь с австрийскими специалистами по стандартизации!

Для этого уже есть необходимая база. В Уфе есть очень хорошие частные клиники, которые оказывают качественные медицинские услуги. Я делаю упор на качество, потому что лично знаю: к нам уже приезжают за лечением пациенты из других регионов, но статистика у нас по ним не ведется. Чаще всего они обращаются по вопросам пластической хирургии, которая качественна и доступна по стоимости. Что говорить о том, какой большой поток идет к нашим офтальмологам, ведь лечение катаракты в Башкирии на высочайшем уровне.

Первая задача Ассоциации — представлять республику в других регионах России и в мире. Презентовать наш потенциал, информировать о возможностях и преимуществах лечения в Башкирии.

— «Белое золото» является клиникой бизнес-класса. Из каких частей складывается «стоматология для состоявшихся людей»?

— Я, конечно, не люблю, когда вешают ярлыки, но раз уж все говорят, что «стоматология бизнес-класса», приходится соглашаться. Думаю, такое наименование появилось, потому что у нас лечатся предприниматели, бизнес-

мены в возрасте 35+. То есть это люди, которые имеют возможность выделить достаточно средств на свое здоровье, мы же все понимаем, что зубы — это всегда крупные вложения. В «Белом золоте» они лечат и себя, и свои семьи.

Мы себя не позиционируем как VIP, я не люблю этого слова. Хотелось бы, чтобы к нам могли приходить все пациенты вне зависимости от их статуса. Вскоре мы открываем новую клинику, в которую можно будет попасть по стандартному полису ОМС. Надеюсь, мы очень быстро войдем в эту программу, и тогда двери будут открыты для всех.

— В чем уникальность подхода «Белого золота»?

— Я никогда не сравнивала нашу клинику с другими и даже не знаю, чем мы отличаемся, поэтому буду судить по отзывам пациентов. Они часто говорят, что чувствуют заботу. Возможно, по этой причине практически все наши пациенты являются постоянными, процентов 90 точно.

Думаю, стоит пояснить, что значит «постоянно лечиться». Допустим, есть люди, которые меняют пломбы каждый год, но это не постоянное лечение, а качественная работа специалиста. Постоянные пациенты — это те, кто в течение 1–2 лет приводит в порядок все по части стоматологии, а потом при соблюдении рекомендаций приходит раз в год на профилактическую чистку. Да и ничто не вечно, по истечении пяти-шести лет зачастую требуется замена конструкций или возникают проблемы с отдельными зубами.

Мы действуем по программе, в которой описываем все, что нужно привести в порядок. Эта программа необязательно происходит в один день, бывает, что пациенты начинают лечение, прерывают его и через полгода возвращаются.

— «Белое золото» работает вот уже 10 лет. Какие итоги вы готовы подвести за этот срок? Каковы ваши планы на ближайшие 10 лет?

— Каждый год у меня ощущение, будто все только начинается, постоянно ввожу какие-то новшества. Если раньше персонал состоял из «трех с половиной» человек, сейчас их 16. И специалисты продолжают прибывать. В январе 2020 года я открываю новую клинику еще на 5 рабочих мест, то есть в ней будет задействовано минимум 10 специалистов.

Если к началу открытия бизнеса в 2008 году было около двух тыс. пациентов, то сейчас уже более шести тыс., то есть за это время их количество увеличилось в три раза.

И сама я теперь не только врач, могу давать советы, как правильно развивать медицинский бизнес. Готова поспорить с тем, что бизнесу нужны только деньги, это неправда. Много моих коллег-бизнесменов работает с интересом, а деньги уже приходят бонусом. В целом, в перспективе хочу отойти от практики и перестать самостоятельно



ЗЕМФИРА ЮСУПОВА, директор стоматологической клиники «Белое золото»

вести прием пациентов. Планирую перейти на инвесторство и быть больше организатором, консультантом, подходить к вопросу с точки зрения эксперта.

— Расскажите о предстоящем открытии новой клиники.

— Идея пришла в очень трудное для нас время, но, как говорится, нет худа без добра. Тогда появились проблемы с арендой, поскольку помещение арендуется у муниципалитета. Можно сказать, что был момент непонимания между бизнесом и властью. Тогда стоял вопрос даже о закрытии клиники. Я обращалась, писала в различные инстанции, а после решила, что проще придумать что-то новое. Собрала волю в кулак и начала искать помещение, источники финансирования.

Сейчас тот вопрос уже решен, нас даже просят выкупить арендуемое помещение. А проект вылился в открытие новой клиники. Ее можно даже назвать уникальной для Уфы.

— В чем ее особенность?

— Я считаю, что мысль о помощи ближнему присуща каждому человеку. Мы стремимся поддерживать друг друга и тех, кто в этом нуждается. Конечно, всегда была мысль: сделать что-то, что помогло бы другим. Так появилась идея покупки оборудования для людей с дополнительными потребностями. Я знаю, что в Уфе многие из них лишены возможности получать стоматологическую помощь, потому что специализированных клиник либо нет, либо очень мало.

И сейчас на этот проект мы получили льготный кредит, после того, как представили программу на стратегической сессии Корпорации МСП. Сейчас это такой момент, когда власть помогает бизнесу.

В новой клинике будет специальное оборудование для взрослых и детей с дополнительными потребностями. Мы

сейчас запросили возможность принимать таких граждан по полису ОМС, а не в рамках коммерческой помощи. Пока предварительно дали объем в две тыс. человек, будем заключать договоры. А для начала возьмем на лечение детей из неврологического центра.

— Каких результатов вы достигли за этот год, и каковы ваши планы на предстоящий год?

— Мы провели большое количество образовательных мероприятий, в частности, со студентами стоматологического факультета БГМУ. Они ассистируют во время практики, сейчас есть договоренность с тремя будущими выпускниками, что они пойдут к нам работать. Уже трое специалистов устроились в «Белое золото» после прохождения такой практики.

Помимо прочего, я и мои сотрудники много участвуем в различных медицинских конференциях в других городах и странах, где всегда узнаем про новое оборудование и методики лечения. Сейчас, например, мы развиваем в клинике цифровую стоматологию, это современное направление, которое использует в работе компьютерное моделирование. Все установки оборудованы мониторами, можем через интернет связать пациента с любым специалистом, все компьютеризировано. Всегда есть стремление к чему-то новому.



Белое Золото

СТОМАТОЛОГИЯ

Уфа, Менделеева, 130

Ветошникова, 95

+7(347)252-30-30, +7(967)75-000-11

bz_dent@mail.ru

bz-dent.ru

Выставочный марафон

У обычного человека очень значимых, торжественных событий не так уж и много: юбилей, свадьба, рождение детей, юбилей совместной жизни, свадьба детей... Эти события навсегда врезаются в память – почетные гости, праздничная обстановка, цветы, наряды. И, конечно, волнения, большая и долгая подготовка. В жизни работников выставочной индустрии за год проходит торжество столько, сколько хватило бы на иную жизнь. Об итогах 2019 года, о том, что было ожидаемого и неожиданного, о тенденциях бизнеса и модных трендах говорим с генеральным директором Башкирской выставочной компании Альбиной Кильдигуловой.



— Альбина Вильевна, каждый раз мы задаем вам этот вопрос: как вы — команда БВК — успеваете все это делать? Сколько времени уходит на подготовку каждого мероприятия?

— Наша работа идет в режиме нон-стоп: это технологически выверенный процесс, основы которого практически не меняются. Соблюдение всех шагов позволяет нам проводить по 30 выставок и 12 форумов в год. Подготовка к каждому из проектов идет в течение года, просто есть этапы подготовки и выполнения задач, поэтому мы успеваем, — улыбается Альбина Вильевна. — Но, конечно, мы идем в ногу со временем и постоянно совершенствуем технологии, меняем свою реальность, меняемся сами. И от неожиданностей никто не застрахован. Но каждый вызов — это более креативное решение, возможность создать нечто новое и интересное. К тому же мы не одни — у нас очень много друзей, партнеров, соорганизаторов, амбасадоров наших выставок и форумов. Без них у нас не получались бы такие масштабные и значимые проекты.

— Какие из выставок вы бы отметили как важнейшие и знаковые?

— Все без исключения выставки очень важны. Просто они относятся к разным сферам жизни, но каждая экспозиция несет свою миссию.

Вот, к примеру, наш год завершает замечательная, очень яркая выставка «Уфа. Арт. Ремесла. Сувениры». Она собирает по 300-400 мастеров со всего Башкортостана, из регионов России. И она очень важна для тех, кто хранит традиции древних ремесел, культуры, кто делает что-то своими руками. Для них этот проект — возможность показать свой талант и выйти на рынок — получить партнеров, инвесторов, последователей.

Значимыми проектами стали выставки социальной направленности — «60 Плюс. Здоровье и долголетие», «Мир семьи. Материнство и детство» и другие. Очень радует то, как развивается проект — Фестиваль продуктов «Наш Бренд».

Но если говорить о самых крупных выставках в нашем регионе, то, конечно, это наши международные экспозиции и идущие вместе с ними форумы: «Газ. Нефть. Технологии» и Российский нефтегазопромышленный форум, «АгроКомплекс» и Агропромышленный форум. Очень рады тому, что по этим событиям идет стабильный рост по количеству и качеству участников, международным компаниям.

В этом году мы отметили 25-й юбилей еще одного международного проекта — выставки «Энергетика Урала». Она проходит совместно с Российским энергетическим форумом. В этом году участниками стали 130 компаний из 25 регионов России и 7 стран мира.

Все это показатель того, что наш регион интересен для экономического сотрудничества. И мы гордимся, что для демонстрации своего потенциала и намерений выбирают наши площадки.

— Вы говорите об участии зарубежных компаний. Откуда они, какие отрасли их интересуют?

— Если говорить конкретно по этому году, то очень много европейских участников. Очень активны Чехия, Германия, Австрия, стали участвовать компании Швейцарии, Италии, Финляндии. Конечно, мы представляем огромный интерес для Китая и Индии. И очень радует, что крепнут экономические связи внутри СНГ — Беларусь, Казахстан, Узбекистан и другие довольно частые наши гости.

К примеру, в выставке «Газ. Нефть. Технологии» участвовало 10 государств, в «АгроКомплекс» — 14 стран мира.

Но надо понимать, что эти цифры — результат большой, кропотливой работы со стороны наших политиков и бизнесменов. Проведение саммитов, международных событий различной направленности, участие республики в форумах, выставках со своими экспозициями, организация бизнес-миссий — все это очень важная часть работы.

Надо сказать, что мы — безусловные лидеры в ПФО и одни из лидеров в России по

участию в выставках иностранных компаний. Это официальные данные за 2018 год, подтвержденные в отчете Российского союза выставок и ярмарок.

— У выставочников есть свое объединение?

— Конечно! И не одно. ВСВЯ объединяет более 100 компаний по всей стране, это мощный союз, который оказывает большую профессиональную, методологическую поддержку своим членам. Кроме этого есть Всемирная ассоциация выставочной индустрии (UFI), Международная ассоциация конгрессов и конференций (ICCA), Национальное Конгресс-бюро — мы входим во все эти объединения. Это позволяет нам быть в тренде развития индустрии, общаться с коллегами, обмениваться опытом, получать новые знания и возможности. Такой нетворкинг очень полезен и для продвижения республики: бывая на съездах, выставках, советах этих организаций, мы всегда рассказываем не только о наших выставках, но и о Башкортостане.

— Вы сказали про тренды выставочной индустрии, какие они сегодня?

— Выставки как обычные экспозиции или торговые площадки уходят в прошлое. Они реально никому не интересны. Это мы наблюдаем в том числе и по своим проектам. Сейчас тренд на фестивализацию — создание шоу с множеством локаций по интересам. Вы же видите, как много проходит мероприятий примерно одинакового содержания и смысла. Какие-то — успешны, некоторые — провальны. Выигрывает тот, кто создает лучший продукт, оправдывает ожидания людей. Опыт проведения в этом году Уфимского международного салона образования с 18 тыс. посетителей, Приволжского фестиваля народных промыслов с 12,5 тыс. жителей республики, которые пришли посмотреть и поучаствовать в событиях, об этом и говорят.

Но мы рады, что наши проекты формата B2B остаются успешными и привлекают огромное число посетителей. По мнению компаний-участников таких выставок как «Газ. Нефть. Технологии», «АгроКомплекс», «Энергетика Урала» — уфимская площадка очень хорошо организована. Это результат общей работы со стороны всех организаторов — проработанная деловая программа, лучшие спикеры, приглашенные на уровне правительства Башкирии, околотоварная программа, которая создает настроение. И главное, сама экспозиция, которая должна

быть очень четко выверена, где каждый экспонент должен знать, что его место лучшее.

Если говорить о глобальных трендах, то мы видим, как мировые лидеры индустрии все чаще выходят за рамки своих стран. Уже несколько лет подряд в рамках нашей выставки «Неделя здравоохранения в Республике Башкортостан» активно участвует компания «Мессе Дюссельдорф». Думаю, что таких примеров будет все больше. Мир, действительно, становится безграничным.

Еще один заметный тренд — привлечение в индустрию специалистов из разных областей. Это то, что обогащает. Выставки — безграничное пространство, где можно применять все новейшие технологии и разработки — начиная от систем безопасности и защиты данных, заканчивая профессиональными шоуменами. Емкость рынка колоссальна.

— Альбина Вильевна, все следят за ритмом вашей жизни по вашим социальным сетям. Как вы успеваете и работать с полной отдачей, и в командировки ездить, и быть рядом со своими близкими, заниматься любимыми делами?

— Тайм-менеджмент и желание жить полноценной жизнью творят чудеса, — смеется Альбина Кильдигулова. — На все можно и нужно находить время, главное, как сказал классик, — «не позволять душе лениться». Башкирская выставочная компания — это отличный и слаженный коллектив, где каждый знает свои обязанности, и все делают свою работу отлично. Я доверяю своим коллегам, и результат нашей работы — это совместный труд. И когда у нас не все получается, как задумано — это общая ответственность, когда все получается — это общая победа.

А дом, родные и близкие люди — это то, что дают силу. Без поддержки мужа, детей, родителей вряд ли можно быть всегда в тонусе. Увлечения, книги, хорошие спектакли и концерты — источник вдохновения и новых идей.

— Какие планы на следующий год?

— У нас сформирован план мероприятий на 2020 год. Мы немного изменили сроки некоторых выставок и форумов по просьбам участников и соорганизаторов. Будет несколько проектов в формате фестивалей, в следующем году у нас несколько юбилейных выставок, к которым мы готовимся особенно тщательно. Год обещает быть интересным и богатым на события.



ТОЛЬКО ЦИФРЫ:

Башкирская выставочная компания-2019 — это:

28 выставок,
2 364 компаний-участников из **22** стран мира;
185 657 посетителей, в том числе из-за рубежа.
15 форумов и фестивалей,
586 деловых мероприятий;
3605 спикеров и модераторов;
54534 делегата.
609 просветительских мероприятий.
43 конкурса,
54 дня выставок.
57 командировок на выставки и форумы России и зарубежных стран.



Международные стандарты гостиничного сервиса в сочетании с теплой атмосферой гостеприимства

Holiday Inn Ufa – международная сеть гостиниц, входящая в состав Inter Continental Hotels Group (IHG), что является гарантом качественного сервиса и доступной цены! В нашем отеле вы найдете все для отличного отдыха и работы!

- Расположен в деловом центре города
- Первый в России отель IHG с концепцией Open Lobby
- 193 номера категорий «Стандарт», «Улучшенный», «Люкс», «Президентский люкс»
- Бесплатный Wi-Fi
- Бесплатная подземная и наземная парковка для гостей отеля
- 8 трансформируемых конференц-площадок
- Площадь залов от 25 до 200 кв.м
- Вместимость от 10 до 250 гостей





сеть клиник

Здоровье женщины и мужчины

Здесь зарождается жизнь

БОЛЕЕ 3000 СЧАСТЛИВЫХ РОДИТЕЛЕЙ!

- ПРОГРАММЫ ЭКО/ИКСИ • ЭКО ПРИ НИЗКОМ ОВАРИАЛЬНОМ РЕЗЕРВЕ
- ДОНОРСКИЕ ПРОГРАММЫ ЛЕЧЕНИЯ БЕСПЛОДИЯ
(с использованием донорских яйцеклеток, спермы или эмбрионов)
- СУРРОГАТНОЕ МАТЕРИНСТВО • БИОБАНКИНГ СПЕРМЫ И ООЦИТОВ
- ГЕНЕТИЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ И ТЕСТИРОВАНИЕ РОДИТЕЛЕЙ
- ПРЕНАТАЛЬНАЯ ГЕНЕТИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА ЭМБРИОНА (ПГД И ПГТ)
- ГЕНЕТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ОКНА ИМПЛАНТАЦИИ (ERA-ТЕСТ)
- ГЕНЕТИЧЕСКИЙ СКРИНИНГ В ТЕЧЕНИЕ БЕРЕМЕННОСТИ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ЛЕЧЕНИЯ БЕСПЛОДИЯ
В КЛИНИКЕ ДОСТИГАЕТ:
в стандартных
программах ЭКО – до **53%**,
в донорских
программах – до **63%**



Чудеса там, где в них верят... Счастье быть родителем бесценно.

КИРОВА, 52 | WWW.EKO-RB.RU | 8-800-775-69-69 (ЗВОНОК БЕСПЛАТНЫЙ)

ВОЗМОЖНЫ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ПО ЗАВЕТАМ ТАИЛАНДА

Таиланд уже давно стал символом красоты и здоровья. Об умении мастеров и тайском массаже ходят легенды. У клиентов спа-центра «ТАЙСПА» есть возможность испытать на себе древние ценности и ритуалы загадочного Таиланда в сочетании с достижениями современной физиотерапии и косметологии. Отдых в «ТАЙСПА» — это философия оздоровления организма, восстановления тонуса и жизненных сил, которые так необходимы современному городскому жителю.

ПОДТВЕРЖДЕНО МИНЗДРАВОМ

Сейчас в Уфе более чем достаточно заведений, которые позиционируют себя как салоны спа-массажа. Однако клиника «ТАЙСПА» — единственная, которая получила лицензию министерства здравоохранения Республики Башкортостан. Такая лицензия выдается только после проверки на соответствие жестким требованиям и дает право на лечебный массаж и терапию. Этот документ говорит о том, что сеансы в спа-салоне не просто экзотика, а действительно оздоравливающие процедуры, укрепляющие общее состояние.

В клинике «ТАЙСПА» клиенты получают настоящий спа-массаж с действенным лечебным эффектом и уверенность в том, что свое здоровье они доверяют сертифицированным специалистам.

Помимо специалистов тайского массажа, в спа-клинике «ТАЙСПА» работают мастера классического европейского массажа, а также есть сертифицированный мастер по турецкому массажу, приглашенный из Турции. Есть и эффективные процедуры по уходу за кожей лица, за телом, кедровая бочка и многое другое.

ЛЕГЕНДАРНЫЕ МАСТЕРА

Традиционный тайский массаж изначально был распространен в буддийских храмах. Тот, кто делает массаж, должен руководствоваться искренней добротой, максимально проникаясь физическим и душевным состоянием пациента. Ведь цель тайского массажа — привести человека к гармонии.

В спа-клинике «ТАЙСПА» серьезные требования к персоналу — это не прихоть, а необходимость соответ-

ствовать мировым стандартам. Сегодня в салоне работают семь специалистов по тайскому массажу. Все они — женщины, получившие специализированное обучение и отработавшие в лучших отелях и спа-центрах Таиланда.

— Те специалисты, которые работают в России, в частности в спа-клинике «ТАЙСПА», проходят жесткий конкурсный контроль в Таиланде, строгую медицинскую комиссию и обязательную проверку в Департаменте труда Таиланда. Другими словами, мастера тайского массажа, работающие в нашей клинике, проверяются на государственном уровне. То же самое касается и нас: наша деятельность осуществляется в строгом соответствии с условиями выданной нам лицензии, — говорит владелец спа-клиники «ТАЙСПА» Тимур Китапов.

В клинике «ТАЙСПА» уверены — залогом качества в работе мастеров является эмоциональная связь с клиентом, умение настроиться на каждого, почувствовать его энергетику.

— Перед каждым сеансом массажа наш специалист проводит предварительную диагностику клиента. Это происходит тактильно, то есть руками. И во время сеанса он прорабатывает проблемные участки более тщательно. Огромное количество случаев, когда к нам приходили клиенты с довольно серьезными проблемами: не могли поворачивать голову из-за боли в шее, с трудом двигали руками и ногами. После лечения их организм начинал функционировать снова и в полную силу. Это подтверждает огромное количество отзывов. У нас много постоянных клиентов, которые после проведенного курса оздоровительного массажа продолжают посещать нашу клинику в профилактических целях, — говорит совладелец клиники «ТАЙСПА» Вадим Фаррахов.

СТРОГО КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

Среди клиентов «ТАЙСПА» очень много владельцев бизнеса, руководителей коммерческих и государственных предприятий и просто публичных людей. Для таких клиентов безупречный внешний вид и состояние здоровья — одно из обязательных условий соответствия своему статусу, а еще для всех них важными являются

анонимность и конфиденциальность. Поэтому каким образом им удастся держать свое тело и душу в порядке и при помощи каких медицинских и косметологических процедур — не узнает никто.

При записи на прием спа-клиники достаточно назвать только свое имя, проход в здание посторонними людьми исключен, а расписание формируется таким образом, чтобы не допустить встречу клиентов друг с другом. Поэтому все помещения, в которых происходят сеансы оздоровительного массажа, изолированы друг от друга, не имеют общих коридоров. Кроме всего прочего, специалисты тайского массажа — жители Таиланда, которые не знают никого из известных и медийных уфимских VIP-персон. Иными словами, конфиденциальность клиентов — непререкаемое ни при каких условиях правило клиники.

ТОЛЬКО ДЛЯ ВАС

В салоне «ТАЙСПА» знают, как важно для гостей внутреннее равновесие, ясность мыслей, здоровье и красота тела. Уже после первого сеанса человек не только ощущает прилив жизненной энергии, но и чувствует улучшение состояния здоровья.

Аромат редких трав и экзотических масел, роскошный интерьер, приветливая атмосфера и расслабляющая музыка ждут вас в салоне «ТАЙСПА». Приводить в восторг гостей качеством наших услуг и сервиса, создавать повсеместно островки доброты, заботы и умиротворения с помощью традиционных и новейших технологий, дарить глубокое ощущение свободы от усталости, стрессов и любых негативных эмоций — вот главные миссии салона.

Важно еще отметить, что клиника работает с большинством страховых компаний и оказывает оздоровительные услуги по договорам добровольного медицинского страхования (ДМС). Еще одним преимуществом клиники является наличие всегда свободной парковки. Удобно и расположение — в географическом центре города.

Время, проведенное в салоне «ТАЙСПА», всегда будет одним из лучших и приятных моментов в вашей жизни и ваших близких.



Ждем вас ежедневно с 10.00 до 20.00 | Уфа, Комсомольская, 106 | +7 /347/ 246-246-0, +7 /987/ 246-246-1
THAISPAUFA.RU | VK.COM/THAISPAUFA

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

* Информацию об организаторе акции, правилах ее проведения, сроках, месте и порядке предоставления можно уточнить по указанным выше телефонам. На правах рекламы

С «КОММЕРСАНТЬ-УФА» ВОЗМОЖНО ВСЕ

В 2019 ГОДУ «КОММЕРСАНТЬ-УФА» ПРОВЕЛ ОКОЛО 20 МЕРОПРИЯТИЙ С УЧАСТИЕМ БИЗНЕС- И МЕДИАСООБЩЕСТВА, РУКОВОДИТЕЛЯМИ ОРГАНОВ ВЛАСТИ. ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ОПРОСА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И ЖУРНАЛИСТОВ ВЕДУЩИХ РЕГИОНАЛЬНЫХ СМИ, ПРЕСС-ЗАВТРАКИ, ТВОРЧЕСКИЕ ВЕЧЕРА, ДЕЛОВЫЕ ЗАВТРАКИ И ЗАСЕДАНИЯ ДИСКУССИОННОГО КЛУБА «КОММЕРСАНТЬ-УФА» СТАНОВЯТСЯ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ ДЕЛОВОЙ ЖИЗНИ ГОРОДА. ОТЛИЧИЕМ УХОДЯЩЕГО ГОДА ОТ ПРЕДЫДУЩИХ СТАЛО ПРОВЕДЕНИЕ ИЗДАТЕЛЬСКИМ ДОМОМ «КОММЕРСАНТЬ-УФА» В ПАРТНЕРСТВЕ С СУДЕБНЫМ АГЕНТСТВОМ «БАРРИСТЕР» ПЕРВОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ЮРИДИЧЕСКОГО ФОРУМА «ЛУЧШИЕ ДЕЛОВЫЕ ПРАКТИКИ. УФА-2018», ПОЛУЧИВШЕГО САМЫЕ ТЕПЛЫЕ ОТЗЫВЫ ЮРИДИЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА РОССИИ. ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ОРГАНИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ ИД ПОЗВОЛЯЕТ ПОДДЕРЖИВАТЬ ПАРТНЕРСТВО ОТЕЛЕЙ МИРОВЫХ СЕТЕЙ CROWNE PLAZA UFA CONGRESS HOTEL, HILTON GARDEN INN UFA RIVERSIDE, HOLIDAY INN UFA, HAMPTON BY HILTON UFA, ВЫСТАВОЧНОГО ЦЕНТРА ВДНХ-ЭКСПО УФА, КОНГРЕСС-ХОЛЛА «ТОРАТАУ», MUSICHALL27. О МЕРОПРИЯТИЯХ С «КОММЕРСАНТОМ» В УФЕ — В ФОТОГАЛЕРЕЕ.



Деловая программа мероприятий «Коммерсантъ-Уфа» 2019 года была открыта пресс-завтраком с участием нового главы минздрава Башкирии Максима Забелина



Темой обсуждения были перспективы государственного частного партнерства в сфере здравоохранения на примере группы «Медма». На фото: член совета директоров группы Булат Магадеев



В феврале прошел пресс-завтрак с представителями Адвокатской палаты республики. Темой обсуждения стала подготовленная Минюстом России Концепция регулирования рынка профессиональной юридической помощи, ситуация в адвокатском сообществе республики. На фото слева направо: вице-президенты Адвокатской палаты республики Ильшат Махмутов и Айдар Хазиев



Внедрение единой транспортной карты и перспективы развития безналичной системы оплаты проезда в общественном транспорте были темой обсуждения на пресс-завтраке «Коммерсантъ-Уфа» в рамках Российского промышленного форума



Слева направо: Коммерческий директор ГУП «Башавтотранс» Сергей Паскин и заместитель начальника управления транспорта и связи администрации Уфы Владимир Петров



Представитель сервиса «Удобный маршрут» Рустем Валиев и главный редактор «Коммерсантъ-Уфа» Наталья Павлова



Вверху: заместитель главного редактора «Коммерсантъ-Уфа» Булат Баширов



Известный российский адвокат, член правления Российского союза промышленников и предпринимателей Павел Астахов принял участие в пресс-завтраке на тему снижения регуляторной нагрузки на малый и средний бизнес



Слева: директор центра общественных процедур «Бизнес против коррупции» Денис Мусин, президент региональной Ассоциации предпринимателей Рустем Фатхуллин

Звездный состав спикеров собрал в марте первый международный форум «Лучшие юридические практики. Уфа-2019», проведенный в партнерстве с судебным агентством «Барристер». Слева направо: Игорь Журиков, «Лексфорд» (Омск), управляющий партнер СА «Барристер» Айдар Мулламуров, управляющий партнер адвокатского бюро ЗКС Денис Саушкин, управляющий партнер СА «Барристер» Эльвина Лукманова, партнер юридической компании «Пепеляев групп» Роман Бевзенко, управляющий партнер адвокатского бюро «Бартолиус» Юлий Тай, управляющий партнер юридической компании «Аспект» Степан Мотаев



Партнер консалтинговой компании Crowe (ОАЭ) Маркус Сусило и партнер International Tax Associates B.V. (Нидерланды) Рустам Вахитов



Генеральный директор НАО «Корпорация развития Краснодарского края» Павел Майоров



Приглашенный профессор в Институте конституционного и международного права университета Тарту (Нидерланды) Вильям Саймонс



Майский Open talk предпринимателей и власти прошел с участием главы республики Радия Хабирова (в центре справа) и главы госкомитета по предпринимательству Риммы Бойцовой (слева в центре)



Зампредседателя госкомитета по строительству республики Артём Ковшов на заседании дискуссионного клуба, посвященного развитию рынка жилья комфорт-класса



Директор филиала компании «ТАЛАН» в Уфе Наталья Прыткова



Управляющий партнер компании Art Estate Group Роберт Тагиров



В июне на пресс-завтраке обсуждались перспективы развития в Башкирии производства мяса и птицы, экологическая безопасность предприятий отрасли.
На фото: генеральный директор Башкирской мясной компании ГК «Таврос» Елена Лазаренко и первый заместитель генерального директора Ринат Зайнуллин



Заместитель министра природопользования и экологии республики Наталья Логунова и заместитель министра сельского хозяйства республики Юрий Лысов

В июне прошла первая церемония вручения премии «Коммерсантъ года», по версии редакции «Коммерсантъ-Уфа», предпринимателей и представителей органов власти



Победители в номинации «Славный малый» предприниматели Иван и Алина Абрамовы



Вице-мэр Уфы Алина Сулейманова и представитель городского центра «Арт-Квадрат» (победил в номинации «За вклад в развитие городских пространств») Рим Бикмаев



Директор управляющей компании «Аркада» Маргарита Сутюшева



Руководитель уфимского офиса ФК «Открытие» Айдар Зубаиров



Владелец и генеральный директор ООО «Уфимкабель» Ильдар Гималетдинов победил в номинации «Новые земли. За вклад в редевелопмент территорий»



В июле на пресс-завтраке с главой госкомторга Башкирии Алексеем Гусевым обсуждали ситуацию на рынке алкогольной продукции и борьбу с контрафактом



Глава госкомтранса Башкирии Тимур Мухаметьянов (слева) и руководитель ГКУ «Центр организации перевозок» Рафис Ахметдинов на пресс-завтраке на тему обновления автобусного парка



В августе темой пресс-завтрака стала реновация промышленных территорий Уфы



Одним из спикеров пресс-завтрака был главный архитектор Уфы Олег Байдин



В августе пресс-завтрак «Коммерсантъ-Уфа» был посвящен созданию научно-образовательного центра мирового уровня в Уфе. На фото: вице-премьер Ленара Иванова



В сентябре «Коммерсантъ-Уфа» и ПАО «Башинформсвязь» провели деловой завтрак, посвященный применению современных технологий в управлении жильем и придомовыми территориями. На фото: генеральный директор ПАО «Башинформсвязь» Сергей Алферов



Ректор Уфимского государственного нефтяного университета Рамиль Бахтизин



В ноябре «Коммерсантъ-Уфа» совместно с АО «Башспирт» и музыкальным рестораном MusicHall27 провели творческий вечер. На фото: глава уфимского офиса Россельхозбанка Алексей Самсонов и заместитель генерального директора по коммуникациям и связям с общественностью АО «Башспирт» Евгения Минибаева



Предприниматель Артур Хазигалеев



Долги потребителей за теплоресурсы обсуждались на пресс-завтраке с руководством БашРТС. На фото: директор ООО «БашРТС» Илья Гордеев и директор филиала «Теплосбыт» ООО «БашРТС» Ирина Попова



Генеральный директор АО «Башспирт» Рауф Нугуманов



Совладелец MusicHall27, предприниматель Александр Дегтев



Председатель совета директоров АО «Башинформ» Ростислав Мурзагулов и глава Агентства по печати и СМИ Борис Мелкоедов



В ноябре на деловом завтраке обсуждали перспективы развития малого и среднего бизнеса в Башкирии. На фото: Директор сети операционных офисов Райффайзенбанка по Башкирии Евгений Ванин



Заместитель управляющего по малому и среднему бизнесу уфимского офиса ФК «Открытие» Гульнара Валиева



Журналист РБК-Уфа Альфия Кутлуева



Радиоведущая Елена Чиркова («Эхо Москвы в Уфе»)



Заместитель главного редактора «Коммерсантъ-Уфа» Булат Баширов и шеф-редактор ИА «Башинформ» Артем Валиев



Главред «Коммерсантъ-Уфа» Наталья Павлова и издатель Рауфа Рахимова



Обозреватель портала «Проуфу» Рамиль Рахматов



Журналисты Разиф Абдуллин и Тимур Дробилко



ИТОГИ 2019



МЫ ПРИНЯЛИ **52633** ГОСТЕЙ



НА НАШЕЙ НОВОГОДНЕЙ ЁЛКЕ **257**
ВИННЫХ БУТЫЛОК



МЫ ПОЖАРИЛИ **16256** СТЕЙКОВ
ИЗ НИХ **4188** РИБАЙ



МЫ ПРИГОТОВИЛИ **4062**
ДЕСЕРТА «НАПОЛЕОН»



В НАШЕМ ХОСПЕРЕ СГОРЕЛО
13 ТОНН УГЛЯ

ПОЖАЛУЙ, ОЧЕНЬ УДАЧНЫЙ ГОД! ДО ВСТРЕЧИ В 2020!

«Наша миссия — культура обращения с отходами»



В начале уходящего года в Башкирии, как и по всей стране, началась так называемая «мусорная реформа». Цель нововведений — улучшение экологической обстановки, ликвидация несанкционированных свалок и создание инфраструктуры для переработки отходов. В рамках реформы территория республики была разделена на несколько зон, в каждой из них назначен свой региональный оператор — компания, ответственная за вывоз твердых коммунальных отходов.

Генеральный директор ООО РО «ЭкоСити» Земсков Семён Геннадиевич рассказал о ходе реформы в республике, проблемах отрасли и о культуре обращения с отходами.

— Что такое региональный оператор? Что входит в зону ответственности вашей компании?

— Когда говорят о реформировании сферы обращения с отходами, я думаю, вернее будет назвать это не реформой, а созданием новой отрасли. Прежде у нас не было интегратора, который бы нес ответственность перед населением за вывоз мусора.

До 2019 года в городских многоквартирных домах это была услуга управляющей компании: она нанимала транспорт для вывоза отходов, но не могла дальше администрировать, куда этот мусор поедет. Что с этими отходами будет дальше, уже находилось в зоне ответственности перевозчика: захоронит ли он их на легальном полигоне или вывалит в ближайшем лесу на несанкционированной свалке. Фактически у нас не было никакого контроля. Сейчас мы перешли к обязательному принципу.

Функционал регионального оператора — это администрирование процесса оказания услуги по вывозу твердых коммунальных отходов. С одной стороны этого процесса — население и юридические лица. С другой — участники бизнеса, связанные с сортировкой, транспортировкой, захоронением мусора. Региональный оператор, которым является «ЭкоСити», интегрирует эти процессы и связывает между собой.

У нашей компании самая большая площадь обслуживания на территории Башкирии — наша зона начинается от границ Аургазинского и Гафурийского районов и охватывает всю южную часть республики, вплоть до Челябинской и Оренбургской областей.

За первый год работы мы смогли охватить 99% населенных пунктов в нашей зоне ответственности. Еще один процент — это отдаленные, труднодоступные либо очень мало-

населенные деревни. Мы знаем, например, что там два-три жилых дома, но они учтены, мы о них знаем и время от времени осуществляем туда заброс техники.

— Достаточно ли в Башкирии легальных полигонов для захоронения отходов?

— Конечно, мы наблюдаем дефицит полигонов на территории республики, но в первую очередь мы говорим о наличии инфраструктуры. В нашей зоне ответственности расположены города Стерлитамак, Салават, Ишимбай — сегодня они полностью обеспечены мощностями по сортировке и захоронению мусора. Запаса этих полигонов хватит как минимум на десять лет. Есть и сортировочные комплексы, которые в полной мере обрабатывают поток отходов на этих территориях. Но если посмотрим на ситуацию южнее, то уже в Мелеузовском районе — полигонов не хватает, инфраструктура отсутствует. В Белорецком районе местный полигон обслуживает только город Белорецк, он не рассчитан на поток отходов со всего района.

Чтобы избежать мусорного коллапса, сегодня реанимируются полигоны, которые когда-то были недостроены или заброшены. Да, необходимы затраты, чтобы ввести их в эксплуатацию, отправлять туда накопившиеся отходы. Иначе мы заполним городской полигон не за десять лет, а гораздо быстрее. И тогда придется раньше времени думать о строительстве новой площадки.

— За чей счет ведется эта работа?

— Сейчас восстановление закрытых полигонов происходит за счет инвесторов. В декабре 2018 года, фактически перед самым началом реформы, в России утвердили возможность использования имеющихся мест накопления не включенных в государственный реестр, чтобы регоператоры могли вести частичное захоронение отходов, если это возможно. Существует постановление правительства РФ №303, позволяющее до 2023 года производить захоронение отходов на таких объектах. Разумеется, эти объекты должны быть оборудованы должным образом.

— С какими сложностями вы сталкивались, начиная работу в качестве регионального оператора?

— У нас было две проблемы, связанных с биллингом и с составлением базы данных. Я

очень рад, что нам удалось на высоком уровне решить эти вопросы.

Мы объединили расчеты за ТКО в одном платежном документе с энергосбытовой компанией, создав удобные условия для населения. Дело в том, что в других регионах, на опыт которых мы опирались, операторы рассылали отдельные квитанции. В результате жильцы зачастую не понимали, что это за счет, и не ассоциировали его с появлением новой услуги. В объединенном платежном документе люди сразу интересовались: что это за вывоз мусора, надо ли за это платить? Первые два-три месяца собираемость была очень низкой, поэтому нам в этот период очень помогли собственные финансовые ресурсы, которые сработали как подушка безопасности, позволяя нам покрыть операционные расходы и избежать кассового разрыва.

Вторая проблема — это отсутствие базы данных, которую мы были вынуждены собирать по крупицам. Когда мы выставили первые счета, она выглядела как лоскутное одеяло: сведения о количестве зарегистрированных жильцов нам предоставляли управляющие компании, энергосбытовые предприятия, муниципалитеты и так далее. Порой данные отличались — по одному и тому же адресу разные источники указывали разное количество проживающих.

Отсутствие базы данных — это проблема России в целом. Мы выставляем счета по количеству проживающих, в каких-то регионах — по площади квартир, но оба этих подхода несовершенны.

В то же время тариф на вывоз мусора в Башкирии — один из самых низких в стране. У нас появление новой отрасли в наименьшей степени повлияло на кошелек граждан. Мы поддержали позицию главы республики о том, что в переходный период плата должна быть ниже тарифа. И мы гордимся, что нам удалось удерживать высокое качество оказания услуг.

— Какой процент собираемости этих платежей сегодня в республике?

— Сейчас собираемость — примерно 64-68%, в зависимости от месяца. В многоквартирных домах вовремя оплачивают счета чуть больше 70%, в ИЖС, к сожалению, этот показатель составляет менее 50%. Это крайне низкие цифры, и в ближайшее время мы будем работать над их повышением.

— Какие планы региональный оператор ставит перед собой на 2020 год?

— План на 2020 — это стабилизация качества оказания услуги. Мы очень много инвестируем в цифровизацию отрасли. Программа, которую мы будем внедрять в ближайшее время, позволит корректировать движение мусоровозов и мгновенно оповещать и офис, и потребителя о каких-то нарушениях графика.

Вторая задача на будущий год — это заключение контрактов с юридическими лицами в полном объеме. В нашей зоне деятельности сегодня действуют 15 тысяч организаций. Большинство по закону обязаны заключить договор с регоператором. Какая-то часть юридических лиц находится в бизнесе — или торговых центрах, и плата за вывоз мусора уже включена в их арендную плату. По итогам уходящего года законtrakтовались только 6 тысяч юридических лиц. Многие уклоняются от заключения договора: в частности, организации на первых этапах многоквартирных домов, которые сегодня выбрасывают свой мусор в баки у подъездов. А платить за вывоз этих отходов приходится населению.

— Сегодня во многих странах массово практикуется раздельный сбор мусора. Готовы ли жители и организации Башкирии следовать такому принципу?

— Мы только начинаем подходить к раздельному сбору. Что может мотивировать? Население в большей степени беспокоится о сохранении природы. Организации видят в этом экономическую пользу: на предприятиях часто образуется много отходов из картона — все это может быть сдано во вторичную переработку, а компания тем самым частично компенсирует плату за вывоз мусора.

Мы сейчас внедряем такую систему, но в первую очередь должна быть создана инфраструктура для раздельного сбора: обустроенные контейнерные площадки, отдельные баки для разных видов мусора. Во-вторых, усложняется логистика: бумагу должен забирать один мусоровоз, пластик — другой, смешанные отходы — третий. Это означает, что оператор должен отправить три машины вместо одной, выстроить их по графику, нести дополнительные затраты на их обслуживание. Фактически у нас это организовано только в учреждениях, крупных торговых центрах.

Наша миссия — это не интеграция услуги как таковой, а повышение культуры обращения с отходами. И эта культура у нас находится еще на стадии формирования.



День информационной безопасности

КОМПАНИЯ «ИТ ЭНИГМА УФА» ПРОВЕЛА КОНФЕРЕНЦИЮ ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

В Уфе 27 ноября состоялась конференция, приуроченная к Международному дню информационной безопасности. В течение дня на площадке уфимского «Президент Отеля» участники конференции и приглашенные спикеры обсудили различные вопросы в этой сфере, в том числе особенности нормативно-правового поля, возможности взаимодействия с государственными регуляторами, типовые проблемы отрасли и пути их решения. Организатором конференции выступила компания «ИТ Энигма Уфа», специализирующаяся на технологиях защиты информационной инфраструктуры. Цель мероприятия — повышение компетентности специалистов, занимающихся вопросами информационной безопасности.

«Мы собрались, чтобы подробно рассмотреть, какие актуальные угрозы для компаний, бизнеса и власти есть на сегодняшний день, как развивается рынок информационных технологий. Мы хотим, чтобы участники конференции получили практические знания по повышению уровня информационной безопасности. Спектр участников довольно широк — это представители органов власти, промышленных компаний, медицинских и образовательных учреждений. Сегодня здесь собрались все, кто так или иначе обеспокоен вопросами защиты информации и работоспособностью своих производственных процессов. Почему это важно для всех? Всемирный экономический форум поставил угрозы в сфере кибербезопасности на седьмое место в перечне глобальных рисков, выше, чем техногенные катастрофы и вирусные эпидемии. В то же время все больше организаций и производств переходят в «цифру» как в рамках национальных проектов, так и следуя потребностям текущего дня, а это автоматически сопряжено с ростом рисков компьютерных атак. И возможные последствия становятся все серьезнее. Все приглашенные нами эксперты — это практики, которые каждый день реально обеспечивают безопасность, участвуют в различных проектах на крупных предприятиях, в органах власти», — говорит организатор конференции, руководитель ООО «ИТ Энигма Уфа» Александр Оводов.

Конференция началась с пленарной дискуссии «Роль информационной безопасности в жизни организаций» с участием представителей региональных управлений Роскомнадзора и ФСБ по Республике Башкортостан, министерства цифрового развития государственного управления РБ, а также участников рынка — IT-компаний, разработчиков программного обеспечения и средств защиты информации. Заместитель председателя госкомитета РБ по информатизации Рустем Хаматвалиев рассказал о работе Совета по защите информации при главе Республики Башкортостан и о принятии Концепции государственной доверенной инфокоммуникационной инфраструктуры РБ.

«Защита информационных ресурсов является одним из приоритетных направлений деятельности правительства республики и обязательным условием циф-

рового развития региона, — отметил в своем выступлении господин Хаматвалиев. — Защита объектов критической информационной инфраструктуры зачастую вызывает вопросы у специалистов по защите информации, которым критически необходимы структурированные и актуальные инструменты в этой области. Поэтому проведение подобных мероприятий, позволяющих в доступной форме, в виде дискуссии, доводить опыт экспертов информационной безопасности до непосредственных исполнителей мероприятий по защите объектов инфраструктуры, особенно важно».

Организаторы конференции пригласили и студентов уфимских вузов — тех, кому еще только предстоит начать работу в области информационной безопасности. Специально для будущих выпускников состоялись мастер-классы, на которых специалисты рассказали о востребованных профессиях, перспективах и необходимых компетенциях в этой отрасли, а также поделились рекомендациями по составлению резюме и прохождению собеседований.

Работа конференции продолжилась по нескольким секциям: «Компьютерные атаки и инциденты информационной безопасности», «День субъекта критической информационной инфраструктуры Российской Федерации. Практикум», «Практические шаги повышения уровня информационной безопасности в организации», «Вопросы, которые невозможно обойти», «АСУ ТП. Мифы и реальность». Таким образом участники мероприятия смогли получить практические знания и навыки по основным аспектам информационной безопасности — защита информационных систем и автоматизированных систем управления технологическими процессами от компьютерных атак, противодействие актуальным методам социальной инженерии, применяемых злоумышленниками, обеспечение безопасности объектов критической информационной инфраструктуры РФ и многое другое. Отметим, что видеозаписи докладов и методические материалы можно получить у организаторов конференции.

Сегодня вопросы сохранности конфиденциальных данных выходят на первый план практически везде: в коммерческих компаниях, государственных ведомствах, учреждениях социальной сферы. По данным Национального координационного центра по компьютерным инцидентам, количество кибератак в 2018 году увеличилось в два раза по сравнению с 2017; в уходящем году ведомство зарегистрировало уже около трех тысяч подобных случаев, причем порядка 90% прошли незамеченными для владельцев компьютерных сетей. Поэтому такие конференции с каждым годом становятся все более актуальными и пользуются повышенным спросом у профессионалов IT-отрасли: технологии защиты информации совершенствуются с каждым днем, и каждому специалисту крайне важно следить за трендами в этой области и быть в курсе самых последних разработок.



Уфа, К. Маркса, 35А, 1 этаж
(347) 214-53-22, 246-58-00
it-enigma-ufa.ru



КТО СДЕЛАЛ ЭТОТ ГОД

«КОММЕРСАНТЪ-БАШКОРТОСТАН» ПРЕДСТАВЛЯЕТ ЕЖЕГОДНЫЙ ПЯТЫЙ РЕЙТИНГ УПОМИНАЕМОСТИ РЕСПУБЛИКАНСКИХ И ФЕДЕРАЛЬНЫХ ПЕРСОН В РЕГИОНАЛЬНОМ ВЫПУСКЕ "Ъ". ЕЖЕГОДНО ЧИСЛО УЧАСТНИКОВ РЕЙТИНГА СТАНОВИТСЯ БОЛЬШЕ: ШИРИТСЯ КРУГ ПОЛИТИКОВ, РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОРГАНОВ ВЛАСТИ, ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ ПРЕДПРИЯТИЙ, ЭКСПЕРТОВ, ДЕПУТАТОВ И ОБЩЕСТВЕННИКОВ, ГЕНЕРИРУЮЩИХ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПОВОДЫ И ВЫСТУПАЮЩИХ ЭКСПЕРТАМИ НА СТРАНИЦАХ "Ъ-УФА". В ЭТОМ ГОДУ В РЕЙТИНГЕ БОЛЕЕ 300 УЧАСТНИКОВ.

ДЕЙСТВУЮЩИЕ И БЫВШИЕ РУКОВОДИТЕЛИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И САМИ ВЕДОМСТВА	2019	2018
АРБИТРАЖНЫЙ СУД РБ	379	433
ПРОКУРАТУРА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	194	230
УПРАВЛЕНИЕ СЛЕДСТВЕННОГО КОМИТЕТА РФ ПО РБ	157	124
МИНИСТЕРСТВО ВНУТРЕННИХ ДЕЛ ПО РБ	134	192
ВЕРХОВНЫЙ СУД РБ	104	133
УПРАВЛЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ПО РБ	90	67
УПРАВЛЕНИЕ РОСПОТРЕБНАДЗОРА ПО РБ	47	19
ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ МЧС РФ ПО РБ	37	34
ФКУ «ФЕДЕРАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ АВТОДОРОГ ПРИУРАЛЬЕ»	32	40
УГИБДД МВД ПО РБ И НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ДИНАР ГИЛЬМУТДИНОВ	32	40
УПРАВЛЕНИЕ ФНС ПО РБ	31	32
НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ФСБ ПО РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН ЮРИЙ СЕРЫШЕВ (И УПРАВЛЕНИЕ)	24	69
УПРАВЛЕНИЕ РОСПРИРОДНАДЗОРА ПО РБ	22	7
УПРАВЛЕНИЕ РОСИМУЩЕСТВА ПО РБ	13	25
БАШКИРСКАЯ ПРИРОДООХРАННАЯ МЕЖРАЙОННАЯ ПРОКУРАТУРА	10	8
УПРАВЛЕНИЕ РОСТЕХНАДЗОРА ПО РБ	9	5
УПРАВЛЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ИСПОЛНЕНИЯ НАКАЗАНИЙ ПО РБ	8	8
БЫВШИЕ И ДЕЙСТВУЮЩИЕ СЕНАТОРЫ	2019	2018
ЧЛЕН СОВЕТА ФЕДЕРАЦИИ ИРЕК ЯЛАЛОВ	35	78
ЧЛЕН СОВЕТА ФЕДЕРАЦИИ ЛИЛИЯ ГУМЕРОВА	9	6
БЫВШИЙ ЧЛЕН СОВЕТА ФЕДЕРАЦИИ ИГОРЬ ИЗМЕСТЬЕВ	3	4
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОРГАНЫ ВЛАСТИ, ДЕЙСТВУЮЩИЕ И БЫВШИЕ ЧИНОВНИКИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ	2019	2018
ГЛАВА РБ РАДИЙ ХАБИРОВ	370	54
МИНИСТЕРСТВО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ БАШКИРИИ И МИНИСТР МАКСИМ ЗАБЕЛИН	114	76
МИНИСТЕРСТВО ЗЕМЕЛЬНЫХ И ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ	99	6
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РБ И МИНИСТР АЙБУЛАТ ХАЖИН	62	42
МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ РБ И МИНИСТР ЛИРА ИГТИСАМОВА	51	13
ПЕРВЫЙ ПРЕЗИДЕНТ РБ МУРТАЗА РАХИМОВ И ФОНД «УРАЛ»	54	41
РУКОВОДИТЕЛЬ АДМИНИСТРАЦИИ ГЛАВЫ БАШКИРИИ АЛЕКСАНДР СИДЯКИН	42	5
МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РБ И МИНИСТР РУСТАМ МУРАТОВ	42	58
КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ РБ И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР РАИЛЬ САРБАЕВ	39	74
ЭКС-ГЛАВА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН РУСТЭМ ХАМИТОВ	37	166
ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР БАШКИРИИ И БЫВШИЙ СОПРЕДСЕДАТЕЛЬ ОБЩЕРОССИЙСКОЙ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ»- АНДРЕЙ НАЗАРОВ	10	2
ЭКС-МИНИСТР ЗЕМЕЛЬНЫХ И ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ РБ ЕВГЕНИЙ ГУРЬЕВ	18	101
ГОСКОМИТЕТ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ И АРХИТЕКТУРЕ РБ	14	36
МИНИСТЕРСТВО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ЭКОЛОГИИ РБ И МИНИСТР УРАЛ ИСКАНДАРОВ	57	27
МИНИСТЕРСТВО ЖКХ РБ И МИНИСТР БОРИС БЕЛЯЕВ	49	31

ГОСКОМИТЕТ ПО ТРАНСПОРТУ И ДОРОЖНОМУ ХОЗЯЙСТВУ РБ И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ТИМУР МУХАМЕТЬЯНОВ	29	22
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ РБ ПО ТАРИФАМ И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СВЕТЛАНА БУРДЮК	27	16
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ИНФОРМАГЕНТСТВА «БАШИНФОРМ»- РОСТИСЛАВ МУРЗАГУЛОВ	19	4
ГОСКОМИТЕТ ПО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КОМИТЕТА РИММА БОЙЦОВА	19	10
МИНИСТЕРСТВО ТРУДА И СОЦЗАЩИТЫ РБ И ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР ЛЕНАРА ИВАНОВА	18	8
МИНИСТЕРСТВО КУЛЬТУРЫ РБ И МИНИСТР АМИНА ШАФИКОВА	18	23
МИНИСТЕРСТВО МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ И СПОРТА РБ И МИНИСТР РУСЛАН ХАБИБОВ	17	19
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ РБ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ И АРХИТЕКТУРЕ И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ МАРАТ АХМАДУЛЛИН	16	9
БЫВШИЙ ПРЕМЬЕР-МИНИСТР, УПРАВЛЯЮЩИЙ УРАЛЬСКОГО ГЛАВКА ЦБ РУСТЭМ МАРДАНОВ	14	13
УПРАВЛЕНИЕ ПО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ОХРАНЕ ОБЪЕКТОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ РБ ОЛЕГ ПОЛСОВАЛОВ	12	24
ЗАМГЛАВЫ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДА РБ ХАЙДАР ВАЛЕЕВ	11	19
МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЭНЕРГЕТИКИ РБ И МИНИСТР АЛЕКСАНДР ШЕЛЬДЯЕВ	10	11
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ РБ ПО ТОРГОВЛЕ И ЗАЩИТЕ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ АЛЕКСЕЙ ГУСЕВ	8	3
МИНИСТР СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РБ И ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР ИЛЬШАТ ФАЗРАХМАНОВ	6	8
ЗАМГЛАВЫ АДМИНИСТРАЦИИ ГЛАВЫ РБ РИНАТ БАШИРОВ	5	20
АГЕНТСТВО ПО ПЕЧАТИ И СМИ И РУКОВОДИТЕЛЬ БОРИС МЕЛКОЕДОВ	5	3
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ РБ ПО ТУРИЗМУ И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ САЛАВАТ НАФИКОВ	5	2
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ РБ ПО ДЕЛАМ ЮСТИЦИИ И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ВЛАДИМИР СПЕЛЕ	5	2
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ РБ ПО ЧРЕЗВЫЧАЙНЫМ СИТУАЦИЯМ И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ФАРИТ ГУМЕРОВ	14	5
МИНИСТЕРСТВО ЦИФРОВОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РБ И МИНИСТР ГЕННАДИЙ РАЗУМИКИН	4	0
МИНИСТЕРСТВО ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН И МИНИСТР МАРАТ ШАРАФУТДИНОВ	3	1
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ РБ ПО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИМ СВЯЗЯМ И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ РУСЛАН МИРСАЯПОВ	3	2
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ РБ ПО ЖИЛИЩНОМУ И СТРОИТЕЛЬНОМУ НАДЗОРУ И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ИЛЬДАР ШАФИКОВ	3	3
УПОЛНОМОЧЕННЫЙ ПО ПРАВАМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ БАШКИРИИ ФЛЮР АСАДУЛЛИН	3	0
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ РБ ПО КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКЕ И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ДЕНИС БУЛАТОВ	2	0
ПРЕДСТАВИТЕЛИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ	2019	2018
СИТИ-МЕНЕДЖЕР УФЫ УЛЬФАТ МУСТАФИН	62	15
БЫВШИЙ ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВЫ АДМИНИСТРАЦИИ УФЫ АЛЕКСАНДР ФИЛИПОВ	47	51
ГЛАВА АДМИНИСТРАЦИИ СИБАЯ РУСТЕМ АФЗАЛОВ	28	1
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВЫ АДМИНИСТРАЦИИ УФЫ ПО ГУМАНИТАРНЫМ ВОПРОСАМ АЛИНА СУЛЕЙМАНОВА	23	1
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ГОРОДСКОГО СОВЕТА УФЫ ВАЛЕРИЙ ТРОФИМОВ	18	7
ГЛАВНЫЙ АРХИТЕКТОР УФЫ ОЛЕГ БАЙДИН	15	11
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВЫ АДМИНИСТРАЦИИ УФЫ ПО БЛАГОУСТРОЙСТВУ И ЖКХ САЛАВАТ ХУСАИНОВ	9	8
ЗАМГЛАВЫ АДМИНИСТРАЦИИ УФЫ, ГЛАВА УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ И ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ ЕВГЕНИЙ ЧЕБАКОВ	5	0
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВЫ АДМИНИСТРАЦИИ УФЫ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ И АРХИТЕКТУРЕ АСКАТ ХАЙРУЛЛИН	4	5
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВЫ АДМИНИСТРАЦИИ УФЫ ПО ТРАНСПОРТУ И СВЯЗИ ИЛЬДАР ЮЛАНОВ	4	1
ГЛАВА АДМИНИСТРАЦИИ УФИМСКОГО РАЙОНА ВИЛОРИЙ УГАРОВ	4	1
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВЫ АДМИНИСТРАЦИИ УФЫ (ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, ЭКОНОМИКА, ИНВЕСТИЦИИ (БИЗНЕС-ШЕРИФ), ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК, ТУРИЗМ, МУНИЦИПАЛЬНЫЕ УСЛУГИ, МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ЗАКУПКИ) НИКОЛАЙ ФАДЕЕВ	3	1

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВЫ АДМИНИСТРАЦИИ УФЫ, БИЗНЕС-ШЕРИФ РУСТЕМ ГАЗИЗОВ	1	1
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВЫ АДМИНИСТРАЦИИ УФЫ, НАЧАЛЬНИК ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ГУЛЬНАРА ВАЛИЕВА	1	1
ДЕПУТАТЫ	2019	2018
СПИКЕР КУРУЛТАЯ РЕСПУБЛИКИ КОНСТАНТИН ТОЛКАЧЕВ	59	34
ДЕПУТАТ ГОСДУМЫ РФ ИВАН СУХАРЕВ	40	8
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ РЕСКОМА КПРФ ЮНИР КУТЛУГУЖИН	36	27
ДЕПУТАТ ГОРСОВЕТА УФЫ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ АНДРЕЙ НОСКОВ	25	19
ДЕПУТАТ ГОСДУМЫ РФ ПАВЕЛ КАЧКАЕВ	19	6
ДЕПУТАТ КУРУЛТАЯ РБ ДМИТРИЙ ЧУВИЛИН	15	13
ДЕПУТАТ ГОСДУМЫ РФ АЛЕКСАНДР ЮЩЕНКО	10	25
ДЕПУТАТ КУРУЛТАЯ РБ ВЛАДИМИР НАГОРНЫЙ	12	21
ДЕПУТАТ ГОРСОВЕТА УФЫ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ АРТУР ХАЗИГАЛЕЕВ	9	9
ВИЦЕ-СПИКЕР КУРУЛТАЯ РБ РУСТАМ ИШМУХАМЕТОВ	9	6
ДЕПУТАТ ГОРСОВЕТА УФЫ, ГЛАВА ОТДЕЛЕНИЯ ФК «ОТКРЫТИЕ» АЙДАР ЗУБАИРОВ	8	5
ДЕПУТАТ ГОРСОВЕТА УФЫ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ВАДИМ РАМАЗАНОВ	7	12
ДЕПУТАТ КУРУЛТАЯ РБ СЕРГЕЙ АФОНИН	6	11
ДЕПУТАТ ГОРСОВЕТА УФЫ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ АЛЕКСАНДР БАУТСКИЙ	6	14
ДЕПУТАТ ГОРСОВЕТА УФЫ, ЭКС-РУКОВОДИТЕЛЬ УГАМК КИРИЛЛ БАДИКОВ	6	5
ВИЦЕ-СПИКЕР КУРУЛТАЯ РБ ЗЛЬВИРА АИТКУЛОВА	6	7
ДЕПУТАТ КУРУЛТАЯ РБ ИЛЬГАМ ГАЛИН	6	0
ДЕПУТАТ ГОРСОВЕТА УФЫ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ АНАТОЛИЙ ГОРЯЧЕВ	5	6
ДЕПУТАТ ГОСДУМЫ РФ ИНГА ЮМАШЕВА	5	0
ДЕПУТАТ КУРУЛТАЯ, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛЕНИЯ ПАРТИИ «ЗЕЛЕНЫЕ» РУФИНА ШАГАПОВА	4	3
ДЕПУТАТ ГОРСОВЕТА УФЫ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ФИЛНОС ИШБУЛАТОВ	4	
ВИЦЕ-СПИКЕР КУРУЛТАЯ ВАДИМ СТАРОВ	3	7
ДЕПУТАТ КУРУЛТАЯ РБ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ АЛЕКСАНДР ДЕГТЕВ	3	5
ДЕПУТАТ ГОРСОВЕТА УФЫ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ИОСИФ МАРАЧ	1	2
ДЕПУТАТ КУРУЛТАЯ РБ, ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ГЧП РУСТЕМ МУСАБИРОВ	3	1
ДЕПУТАТ КУРУЛТАЯ РБ ВЛАДИМИР ЯКОВЛЕВ	1	0
ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ, ДЕЛОВЫЕ СООБЩЕСТВА	2019	2018
ЛИЛИЯ ЧАНЫШЕВА, КООРДИНАТОР ШТАБА АЛЕКСЕЯ НАВАЛЬНОГО	58	70
«ОПОРА РОССИИ» И ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО ОТДЕЛЕНИЯ ТИМУР ЛУКМАНОВ	25	20
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА РБ И ПРЕЗИДЕНТ ТИМУР ХАКИМОВ	25	16
АДВОКАТСКАЯ ПАЛАТА БАШКИРИИ И ПРЕЗИДЕНТ БУЛАТ ЮМАДИЛОВ	22	22
ДВИЖЕНИЕ «БАШКОРТ»	22	9
ДУХОВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ МУСУЛЬМАН РБ И МУФТИЙ АЙНУР БИРГАЛИН	14	10
«ДЕЛОВАЯ РОССИЯ»	12	1
ВСЕМИРНЫЙ КУРУЛТАЙ БАШКИР	23	9
«БИЗНЕС ПРОТИВ КОРРУПЦИИ» И ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ДЕНИС МУСИН	7	0
БАШКОРТОСТАНСКАЯ МИТРОПОЛИЯ, УФИМСКАЯ ЕПАРХИЯ РПЦ, МИТРОПОЛИТ НИКОН	5	6
ФЕДЕРАЦИЯ ПРОФСОЮЗОВ БАШКИРИИ	4	16
АССОЦИАЦИЯ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗЧИКОВ	1	1
ЦЕНТРАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ МУСУЛЬМАН РОССИИ И МУФТИЙ ТАЛГАТ ТАДЖУДДИН	1	10
БАНКИ И СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ	2018	2017
ВТБ	101	71
«СБЕРБАНК»	95	132
«УРАЛСИБ»	84	131
«РОССЕЛЬХОЗБАНК» И ГЛАВА РЕГИОНАЛЬНОГО ОТДЕЛЕНИЯ АЛЕКСЕЙ САМСОНОВ	69	51

РЕГИОНАЛЬНЫЙ БАНК РАЗВИТИЯ (ЛИЦЕНЗИЯ ОТОЗВАНА)	31	11
«РОСКОМСНАББАНК» (ЛИЦЕНЗИЯ ОТОЗВАНА)	32	2
БАНК «ДОМ.РФ»	26	2
БАНК «ТРАСТ»	24	0
«СОЦИНВЕСТБАНК» («РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ»)	19	39
ФК «ОТКРЫТИЕ»	19	14
БИНБАНК	18	18
«УРАЛКАПИТАЛБАНК», УРАЛЬСКИЙ КАПИТАЛ (ЛИЦЕНЗИЯ ОТОЗВАНА)	15	18
«МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»	11	11
НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	9	3
«АЛЬФА-БАНК»	7	18
РАЙФАЙЗЕНБАНК И РУКОВОДИТЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО ОФИСА ЕВГЕНИЙ ВАНИН	6	4
СМП БАНК (ЕГО БЫВШИЙ ДОЧЕРНИЙ «ИНВЕСТКАПИТАЛБАНК»)	6	6
«ЗОЛОТОЙ ЗАПАС»	5	1
«РОСГОССТРАХ»	4	1
ВНЕШЭКОНОМБАНК	2	4
«ПРОМТРАНСБАНК»	2	4
ИК «ФРИДОМ ФИНАНС»	2	2
«ЮНИКРЕДИТБАНК»	1	6
ВСК	1	5
МСК «УРАЛСИБ»	1	3
«СОГАЗ»	1	1
«АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ»	1	1
БКС «ПРЕМЬЕР»	1	7
СТРОИТЕЛЬСТВО, НЕДВИЖИМОСТЬ, РИТЕЙЛ, ОТЕЛИ	2019	2018
ГК «ПЕРВЫЙ ТРЕСТ»	39	43
ПСК-6	39	32
СУ-10	37	47
«ТАЛАН», «ТАЛАН-УФА»	24	22
ГРУППА КПД	22	16
ТРК «ИРЕМЕЛЬ»	20	30
CROWNE PLAZA UFA – CONGRESS HOTEL (БЫВШИЙ SHERATON)	16	14
АО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК ИСК УФЫ	16	2
ТОРГОВАЯ СЕТЬ «ЯРМАРКА»	15	2
ТОРГОВАЯ СЕТЬ «МАТРИЦА»	11	17
МФК «ГОСТИНЫЙ ДВОР»	11	13
РАЯК CITY (« ПАРК-СИТИ УРАЛ»)	10	14
«УНИСТРОЙ»	10	2
ГК «ЖИЛСТРОЙИНВЕСТ»	9	27
HILTON GARDEN INN	9	13
ГК «ГРАНЕЛЬ»	9	2
HOLIDAY INN UFA	8	5
«ПЫШКА» И РАСИМА МУСИНА	8	2
ТРЦ «ПЛАНЕТА» (MALLTECH)	7	10
ГК «РАССВЕТ» (БЦ «САЛАВАТ ЮЛАЕВ» И РАШИТ БАШАУТДИНОВ)	7	5
«ТРЕТИЙ ТРЕСТ»	6	9
ТОРГОВАЯ СЕТЬ «БАЙРАМ»	6	4
AUSHAN («АШАН»)	6	1



→	«ЖИЛОЙ КВАРТАЛ»	5	5
	ГРУППА «ТРИЛИСТНИК»	4	4
	ТОРГОВАЯ СЕТЬ «ПОЛУШКА»	3	8
	X5 RETAIL GROUP	3	5
	METRO CASH & CARRY	3	2
	«ПОРАДОМ» И ВЛАДИМИР ИВАНКОВ	3	1
	«ГАЛЕРЕЯ АРТ»	2	6
	«ЛЕНТА»	2	8
	«ПРОДТОВАРЫ»	2	3
	«РАДОСТЬ ЕСТЬ» И РЕНАТ ХИЛАЖЕВ	1	0
	ХОЛДИНГИ, КОМПАНИИ И ИХ ВЛАДЕЛЬЦЫ	2019	2018
	АО «РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОНД»	172	68
	БАШКИРСКАЯ ЭЛЕКТРОСЕТЕВАЯ КОМПАНИЯ БЗСК, АФК «СИСТЕМА»	136	136
	МЕЖДУНАРОДНЫЙ АЭРОПОРТ «УФА»	96	104
	«БАШНЕФТЬ» (РОСНЕФТЬ)	92	157
	БАШКИРСКАЯ СОДОВАЯ КОМПАНИЯ (И «БАШКИРСКАЯ ХИМИЯ»)	86	133
	УГМК-ХОЛДИНГ, УЧАЛИНСКИЙ ГОК	80	14
	«БАШАВТОТРАНС»	55	55
	УФИМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ	54	69
	«БАШИНФОРМСВЯЗЬ» («РОСТЕЛЕКОМ»)	44	33
	НЕФТЕКАМСКИЙ АВТОЗАВОД (НЕФАЗ) И КАМАЗ	42	31
	«ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ УФА»	42	28
	БАШКИРСКИЙ ПТИЦЕВОДЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ИМ. ГАФУРИ («ИНДЮШКИН»)	36	32
	«БАШСПИРТ» И РАУФ НУГУМАНОВ	33	19
	БАШРТС (ВХОДИТ В «БАШКИРСКАЯ ГЕНЕРИРУЮЩАЯ КОМПАНИЯ»)	31	21
	ВАСИЛИЙ ПЕГАНОВ, ВДНХ-ЭКСПО	29	2
	ГРУППА КОМПАНИЙ «РОСТЕХ» (УППО, УАПО, БПО «ПРОГРЕСС», УАП «ГИДРАВЛИКА»)	26	39
	«ЮТЗЙР»	26	14
	«ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТ»	26	31
	УФИМСКИЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ СЕТИ	25	44
	«ПОЛИЗФ» («СИБУР»)	24	14
	ГРУППА «БАШКИРСКОЕ РЕЧНОЕ ПАРОХОДСТВО» (БРП, РЕЧНОЙ ПОРТ УФА, СУДОРЕМОНТНО-СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД)	24	41
	ОДК-УМПО	21	42
	«БАШКИРАВТОДОР»	20	34
	«БАШКИРСКАЯ ГЕНЕРИРУЮЩАЯ КОМПАНИЯ» («ИНТЕР РАО»)	20	22
	«КИЛСТРОЙИНВЕСТ»	20	20

	ИСК «СТРОЙФЕДЕРАЦИЯ», «БАШКИРСКИЙ КИРПИЧ» И ВАДИМ ГАТАУЛЛИН	20	19
	«ДОТРАНССТРОЙ»	19	18
	ДАМИР КАМИЛОВ	19	16
	«ТАГАНКА» И АНДРЕЙ СМЫШЛЯЕВ	18	15
	СЕРГЕЙ БЕЛКИН И «ЛИДЕР ГРУПП»	16	49
	МАРСЕЛЬ ЮСУПОВ	16	20
	«АЗРОФЛОТ»	16	6
	СОВХОЗ «АЛЕКСЕЕВСКИЙ»	16	20
	«УФАВОДОКАНАЛ»	14	20
	ГУП «ИЗДАТЕЛЬСТВО БАШКОРТОСТАН»	13	25
	«САЛАВАТСТЕКЛО», УЗЭМИК И РАДИК СУЛТАНОВ	13	26
	ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ СБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ БАШКОРТОСТАНА (ЗСКБ)	11	19
	ГРУППА КОМПАНИЙ «ХЕВЕЛ»	11	2
	СОВХОЗ «РОЩИНСКИЙ»	10	11
	БЕЛЕБЕВСКИЙ ЗАВОД «АВТОНОРМАЛЬ» (БЕЛЗАН)	10	21
	ФЛЮР ГАЛЛЯМОВ, «РОСКОМСНАББАНК»	10	2
	АО «БЕЛОРЕЦКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ»	9	17
	«ГОССТРОЙ»	8	9
	«ДАМАТЕ»	8	7
	«ИНТЕГРАЛ» И АЛЬФАТ НАЗМИЕВ	8	16
	АО «ИНСТИТУТ НЕФТЕХИМПЕРЕРАБОТКИ»	8	14
	ГУП «ФОНД ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА РБ»	7	22
	АО «БЛАГОВЕЩЕНСКИЙ АРМАТУРНЫЙ ЗАВОД»	7	3
	«ОЛИМПИК ПАРК» («ЛИДО-СПОРТ», ИЛЬДАР ХУСНУТДИНОВ)	7	8
	АВИАКОМПАНИЯ «СИБИРЬ»	6	3
	БЕЛЕБЕВСКИЙ МОЛОЧНЫЙ КОМБИНАТ («НЕРАЛ»)	6	3
	«РУССКОЕ ЗЕРНО» («РУСГРЭЙН»)	6	1
	ФК «УФА»	6	14
	«РУСГИДРО»	5	22
	«УФАНЕТ»	5	4
	RED WINGS	5	6
	БАШКИРСКАЯ МЯСНАЯ КОМПАНИЯ «ТАВРОС»	5	3
	ГРУППА «ТАУ-НЕФТЕХИМ», «ТАУРУС»	4	15
	ГРУППА «БАШАВТОКОМ»	4	7
	ПРОМЕДИЦИНА	4	6
	«УФИМСКИЙ ХЛЕБ» И АЛЕКСЕЙ КРУТОВ	4	4

ПРЯМАЯ РЕЧЬ ЧЕМ ВАМ ЗАПОМНИТСЯ 2019 ГОД?

Флюр Асадуллин, уполномоченный по защите прав предпринимателей республики:

— Из глобального: выступление Гретты Тунберг и торговая война КНР и США. Из российского: дело Ивана Голунова и московские события. В республике — победа Радия Хабирова на выборах, ситуация в Сибее, дискуссия вокруг строительства дельфинария в Уфе.

Марат Ахметшин, предприниматель:
— 2019 год отметился усилением управленческой вертикали в республике. Если кто-то мечтал о железной руке, то вот — она пришла, любите и жалуйте. Предчув-

ствую закручивание политических гаек с некоторым оживлением деловой активности при поддержке крупных компаний и корпораций. В России будет продолжаться бюджетная консолидация, то есть все больше ресурсов будет проходить через государство, все меньше денег будет оставаться в независимой от государства экономике. Продолжится, очевидно, стагнация, пока без какого-либо просвета.

Михаил Рабинович, художественный руководитель русского драматического театра:
— Надеждами. Управление в регионе — менялось, и мы верим, что все, что заду-

мано, сбудется. Новый сити-менеджер уже себя показал: улицы стали чище. Но проблем-то еще очень много. Вот мы всегда ждем всего от власти, а надо же и самим что-то делать.

Марина Бортова, заместитель генерального директора башкирской содовой компании:
— Ну, конечно, избранием главой Башкортостана Радия Фаритовича Хабирова.

Айнур Биргалин, председатель духовного управления мусульман башкирии:
— Запомнится изменениями. Людей начали слышать. Связь между людьми и го-

сударственной властью начала ощущаться. Дороги начали делать. Я много лет ездил из поселка Восьмое марта в Уфу, ударяся об одну и ту же дорожную неровность. И вот ее устранили, представляете? Российская политика запомнилась улучшением взаимоотношений с Саудовской Аравией: дипломатия воспрянула. Ну а для меня лично понятно: больше всего запомнятся выборы председателя ДУМ.

Валериан Гагин, совладелец центра современного искусства «Облака»:
— Доверием, если говорить о членстве в Совете по правам человека и развитию институтов гражданского общества при

главе республики — месте предельной концентрации людских бед и разочарований, уважаемых людей. Сопротивлением: наш проект Парка искусств второй год преодолевает сопротивление главного архитектора Уфы. Спасибо уфимцам, кто нас поддерживает. Знакомствами и интересными людьми: поездками в 15 стран, три десятка городов. Новыми выставками в «Облаках».

подготовила майя иванова

«ЖЕМЧУЖНАЯ РЕКА», ТУРОПЕРАТОР	4	3
ДМИТРИЙ КОРОЛЬ, MUSICHALL27	4	2
БГПУ И РЕКТОР САЛАВАТ САГИТОВ	4	2
SAVENCIA FROMAGE & DAIRY	4	3
«БАШКИРСКИЕ ПАСЕКИ ПЛЮС» И СЕРГЕЙ МУЛЮКОВ	4	0
ГК «МЕДМА» И ЮЛАЙ МАГАДЕЕВ	4	0
«ТРАНСТЕХСЕРВИС»	4	5
ХК «САЛАВАТ ЮЛАЕВ»	3	2
ДАМИР МУГИНОВ	3	3
БАШВОЛГОТАНКЕР	3	4
«ПЕТОН»	3	7
АГРОХОЛДИНГ «ЭКОНИВА» ШТЕФАНА ДЮРРА	3	4
АВИАКОМПАНИЯ I FLY	2	0
АВИАКОМПАНИЯ ROYAL FLIGHT	2	2
ОАО «БАШКИРГЕОЛОГИЯ»	2	6
АВИАКОМПАНИЯ «ЯМАЛ»	2	8
«УРАЛНЕФТЬ»	2	3
«ЗДОРОВЬЕ ЖЕНЩИНЫ И МУЖЧИНЫ»	2	3
ГК «СТРОИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ №1»	2	1
«УФИМКАБЕЛЬ» И ИЛЬДАР ГИМАЛЕТДИНОВ	2	3
«ЛУИДОР-УФА»	2	2
«РН-БАШНИПИНЕФТЬ»	2	6
«АРТ-КВАДРАТ» И РИМ БИКМАЕВ	2	0
«УФАОЙЛ» И РИНАТ ФАТТАХОВ	2	1
АВИАКОМПАНИЯ «ТУРЕЦКИЕ АВИАЛИНИИ»	1	5
СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ «СМОРОДИНА»	1	0
«РЕНОВА»	1	3
УМКК И ГРУППА «ПРОДО»	1	3
ГРУППА «ДАСКО»	1	3
АВИАКОМПАНИЯ «РУСЛАЙН»	1	1
«ТАРГИН»	1	1
ЧЕШСКИЕ АВИАЛИНИИ (CZECH AIRLINES)	1	1
«ГЛОБАЛ ЖКХ» И ИВАН ИВАНОВ	1	1
АО «БАШНЕФТЕГЕОФИЗИКА»	1	5
«УФАЛАЙН»	1	0
«АЗБУКА 3000»	1	0

«МЕГИ» И АНДРЕЙ ТИМОФЕЕВ	1	2
«РОЗЕТ»	1	0
ЦЕНТР СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ SEGES	1	0
ЭКСПЕРТЫ	2019	2018
АЙДАР МУЛЛАНУРОВ, УПРАВЛЯЮЩИЙ СУДЕБНОГО АГЕНТСТВА «БАРРИСТЕР»	43	21
РОМАН РЕЧКИН, СТАРШИЙ ПАРТНЕР ПРАВОВЫХ КОМПАНИЙ «ИНТЕЛЛЕКТ-С»	38	25
РОБЕРТ ТАГИРОВ И ART ESTATE GROUP, РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ	32	18
РАУЛЬ САЙФУЛЛИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «БЭЙСИК КОНСАЛТИНГ»	25	13
АСКАР МИНГАЗЕТДИНОВ, АДВОКАТ	16	9
АББАС ГАЛЛЯМОВ, ПОЛИТОЛОГ	25	17
СЕРГЕЙ МАРКЕЛОВ, ПОЛИТОЛОГ	15	13
ВАДИМ ГАББАСОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА БАНКРОТНОЙ ПРАКТИКИ КОЛЛЕГИИ АДВОКАТОВ ARTLEX	14	0
МИХАИЛ ЛАЗАРЕНКО, ЭКСПЕРТ В ОБЛАСТИ ЗЕМЕЛЬНЫХ И ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ	13	16
АЛЕКСАНДР ВОЙЦЕХ, ЮРИСТ	11	
ДМИТРИЙ МИХАЙЛИЧЕНКО, ПОЛИТОЛОГ	10	11
КОНСТАНТИН КАЛАЧЕВ, ПОЛИТОЛОГ	10	3
ИГОРЬ ЕРМОЛАЕВ, АДВОКАТ	9	15
ВИТАЛИЙ БУРКИН, ЮРИСТ	8	18
ВАЛЕРИАН ГАГИН, ЦСИ «ОБЛАКА»	8	4
СЕРГЕЙ ЛАВРЕНТЬЕВ, ПОЛИТОЛОГ	6	2
ЕВГЕНИЙ АСТАФУРОВ,ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «БАШАВТОКОМ», АВТОРЫНОК	5	5
ДМИТРИЙ ИВАНОВ, ЮРИСТ	5	3
РИНАТ САДРИЕВ, РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ	5	3
АЛЕКСЕЙ КАЛАЧЕВ, ЭКСПЕРТ-АНАЛИТИК «ФИНАМ»	4	7
ЕЛЕНА АНДРЕЕВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЕТИ АГЕНТСТВ НЕДВИЖИМОСТИ «ЭКСПЕРТ»	4	1
МУРАТ МУСТАФИН, АДВОКАТСКИЙ КАБИНЕТ ADVOKAT102.RU	3	1
ОЛЕГ ПАНТЕЛЕЕВ, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОТРАСЛЕВОГО АГЕНТСТВА «АВИАПОРТ», АВИАЦИЯ	3	2
ФАНИС БАТЫРОВ, ИП «ФАНИС БАТЫРОВ», ПАССАЖИРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ	3	3
ДМИТРИЙ ВИНКЕЛЬМАН, РУКОВОДИТЕЛЬ АРХИТЕКТУРНОЙ МАСТЕРСКОЙ	3	1
ИЛЬШАТ БАЙБУРИН, ОСНОВАТЕЛЬ СТУДИИ PARADOX BOX , РЕКЛАМА	3	1
РОМАН ГУСАРОВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ПОРТАЛА AVIA.RU, АВИАЦИЯ	2	1
ЕВГЕНИЯ ДОЛГАНОВА, ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ ЦЕНТРА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	2	0
ВИКТОР ПЕРЕПЕЛИЦА, РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ	1	1
ЕКАТЕРИНА ТЕЛИНА, РЕКЛАМА	1	0

ПРЯМАЯ РЕЧЬ ЧЕГО ВЫ ЖДЕТЕ ОТ 2020 ГОДА?

Екатерина Телина, публицист, руководитель УФИМСКОГО РН-БЮРО:

— Особых ожиданий нет. Есть четкое понимание того, что легко не будет. Впереди непростое время, которое потребует не только самоотверженного труда и приобретения новых компетенций, но и человеческого мужества. Мужества оставаться порядочным человеком, несмотря на всю современную политическую и коммуникационную конъюнктуру.

Аббас Галлямов, политолог:

— В политике ожидания такие же, как и год назад. В стране продолжится рост протестных настроений, власти ответят

закручиванием гаек. Это, в свою очередь, будет способствовать радикализации оппозиции. Политика будет становиться все более жесткой агрессивной. В Башкирии, конечно, все будет гораздо спокойнее. Во-первых, тут власть поменялась совсем недавно и, значит, запрос на перемены пока еще удовлетворен. Во-вторых, общественное мнение в республике гораздо более консервативно и пассивно, чем в среднем по стране.

Игорь Ермолаев, адвокат:

— Жду подъема экономики, прорыва в развитии внутреннего туризма и улучшения в социальной сфере.

Искандар Бахтияров, генеральный директор АО «УФАНЕТ»:

— Думаю, год будет сложным. Накопилось слишком много противоречий. Россия экономически стагнирует. Что это значит для нас, простых жителей? Что нужно стать энергичнее и предприимчивей, чтобы сохранить или увеличить свой личный или семейный доход. Скорее всего, так и произойдет: жизнь заставит.

Аскар Фазлыев, проректор Башкирского государственного педагогического университета:

— В нашем университете совместно с Институтом математики УФИЦ РАН в 2020 го-

ду начнет в полную силу работать научный центр современных математических исследований. Теперь у нас не только талантливых хоккеистов со школьной скамьи будут набирать, но и талантливых математиков Они будут работать с самыми знаменитыми математиками России.

Павел Качкаев, депутат госдумы РФ:

— Ожидаю, что все, что задумывается на 2020 год, будет выполнено.

Юлия Свешникова, коммерческий директор клиники «Будь здоров»:

— Я надеюсь, что будет больше возможностей для раскрытия творческого потен-

циала, развития талантов, больше возможностей для развития культурной среды, где мы пока проседаем не только по сравнению с Москвой и Питером, но и с Екатеринбургом и Казанью.

Камиль Бузыкаев, художник:

— Будущий год жду с нетерпением. Собираемся с командой снимать фильм. Жду мира и спокойствия.

ПОДГОТОВИЛА МАЙЯ ИВАНОВА

КТО РАБОТАЕТ, У ТОГО ВСЕ ПОЛУЧАЕТСЯ

ЮЛИЯ ШАРИПОВА, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «СИСТЕМА» — ОФИЦИАЛЬНОГО ДИСТРИБЬЮТОРА КЛИМАТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ HAIER — ОБ УСПЕХАХ И ТРУДНОСТЯХ УХОДЯЩЕГО ГОДА, НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ КОНКУРЕНТАХ И ПЛАНАХ НА БУДУЩЕЕ.



— **Заканчивается 2019 год, какими успехами можете поделиться с читателями?**

— Есть чем гордиться в этом году. В декабре этого года «Жилстройинвест» сдает ЖК «Аристократ» — знаковый для нашего города объект. Мы принимали в его строительстве плотное участие — проектировали, поставляли и монтировали центральные системы кондиционирования нового поколения. Также в этом году начали работу над еще одним объектом с соответствующими задачами — ЖК «Символ». Помимо этого, совместно с нашими давними партнерами ГУ СУ-10 завершаем работы по монтажу вентиляции в помещениях нового завода «Башспирт», монтируем системы вентиляции и кондиционирования в новом строящемся хирургическом корпусе онкоцентра.

В рамках развития бренда Haier провели конференцию среди наших партнеров и членов дилерской сети. Ее мы планируем провести и на следующий год. Съездили в Китай на завод Haier — нашего основного партнера.

— **Что далось тяжело?**

— Для всех «климатиков» это лето дало снижение розничных продаж кондиционеров. В нашем климате

человек покупает себе кондиционер, когда больше не может выносить зной и духоту. Если терпимо, то обходится. Жители средней полосы России еще не привыкли думать, что жара может настичь внезапно, что прохладным летом кондиционер пригождается для обогрева и надо бы установить его на будущее. Так что этим летом солнце не радовало, но год все равно выдался продуктивным: выручили выигранные тендеры, аукционы и корпоративные заказы — спасибо нашим партнерам за доверие.

— **Вы на рынке с 2007 года, есть ли внутренний рейтинг самых интересных объектов, на которых вы работали за это время?**

— Не могу выделить кого-то одного. Каждый заказ строго индивидуален, поскольку нужно выполнить разнообразные желания заказчика, соответствуя его финансовым ожиданиям и своим высоким стандартам работы — это всегда квест. Например, мы работали с Гульнарой Имаевой в Gastro Gallery — очень интересный был проект. Когда же создавался «Азык Тулек», концепцию ресторана меняли три раза, как и инженерные решения — он нам стал как родной. Очень любим работать с сетью ресторанов Leader Group — здесь у собственников высокие требования и к себе, и к подрядчикам. Когда я прихожу туда, где стоит наше оборудование, особенно ревностно отношусь к климату — невольно смотрю, как все работает.

— **Есть ли у вас конкуренты в Уфе?**

— Конечно, есть! На рынке климатического оборудования конкуренция высока. С одной стороны, это развивает — приходится постоянно повышать внутреннюю планку, искать для заказчиков новые идеи,

предлагать более выгодные условия. С другой стороны, огорчает, что конкуренция не всегда добросовестная и не всегда, к сожалению, конкурируешь с профессионалами: не понимая сути и сложности работы, подрядчики готовы предложить самую низкую цену, лишь бы забрать контракт. Приведу пример: у всего есть своя цена, у любой работы она складывается из себестоимости материалов, заработной платы, налогов. И конечно, все работают, чтобы заработать, иначе теряется смысл работы. Скажу откровенно, в нашем бизнесе нет больших наценок. И когда выходишь на аукцион со своим предложением, понимая реальную стоимость качественно выполненного заказа, находятся компании, которые снижают ценовую планку до 50%. Но чудес не бывает. И, как правило, в такой ситуации страдает заказчик, поскольку получает низкое качество. Всегда говорю, что разочарование от плохого качества длится гораздо дольше, чем радость от низкой цены.

— **Какие планы по захвату мира в следующем году?**

— Работать, работать и еще раз работать! Закончить уже взятые в работу объекты, в перспективе несколько новых и очень интересных объектов, продолжать работу с проектными институтами и застройщиками, внедрять новые технологии, продолжать активно развивать на рынке бренд Haier. Ведь качество — превыше всего!

г. Уфа,
ул. Коммунистическая, 80,
офис 106
+7 (347) 293-66-86

Haier



ВОЗДУХ, КОТОРЫМ ДЫШИТ ЛЕС



Высокотехнологичный
IFD фильтр



Функция
самоочистки



Контроль качества
воздуха


CROWNE PLAZA®
AN IHG® HOTEL
UFA - CONGRESS HOTEL

НОЧЬ В ПОДАРОК

Новогоднее предложение

cpufa.com

г. Уфа, ул. Цюрупы, 7
+ 7 (347) 285 01 00, 285 01 17

- 
- Забронируйте две ночи, и третью получите в подарок.
 - В стоимость проживания включен завтрак, посещение тренажерного зала и сауны.
 - Предложение распространяется на номер категории "Делюкс".
 - Период действия спец. предложения: 30.12.2019 г. – 12.01.2020 г.



Жилой комплекс премиум-класса

АРИСТОКРАТ



В новом году живите роскошно!

• СДАЧА 2019 •

 **Жилстройинвест**

+7 (347) 289-90-05

Застройщик ООО «Центр Структурных Разработок».
Проектная декларация на сайте js-invest.ru

gk-aristocrat.ru

РЕКЛАМА