

# ОБОЗРЕВАТЕЛЬ

www.nesekretno.ru

www.permoboz.ru

ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

ПОБЕДА! 70 ЛЕТ



**С оглядкой на Запад**

С какими проблемами сталкивается сельское хозяйство Пермского края

страницы **2,3**



**«Альфа» – быстрая и живая**

Уверенность в безопасности могут дать только профессионалы

страница **5**



**ТОП-5 стоматклиник Перми**

Специально для читателей – рейтинг «ПО»

страница **6**



**Не навреди**

Депутат Ксения Айтакова против поспешной реорганизации медучреждений

страница **7**

## Пустые коридоры



16+



*В новых жилых комплексах первые этажи уже предусмотрены под стрит-ритейл. Но без развития малого бизнеса торговые площади могут остаться пустыми... стр. 4 ▶*

## КОРОТКОЙ СТРОКОЙ

■ Индекс промпроизводства в крае снизился на 2,8%  
■ В Перми открыта школа Дедов Морозов и Снегурочек  
■ В Пермском крае хотят запретить продажу алкоголя после 21.00

■ До 20 руб. может вырасти плата за проезд в Перми  
■ В Прикамье «внук» по телефону облапошил 15 пенсионеров  
■ «Белые ночи-2011»

могут обернуться новым уголовным делом (подробнее на [www.nesekretno.ru](http://www.nesekretno.ru))  
■ Пермский ФЦССХ назовут в честь Сергея Суханова  
■ Жители Левшино требуют построить детскую

поликлинику  
■ Ряд автобусных маршрутов может не стать (подробности на [www.nesekretno.ru](http://www.nesekretno.ru))  
■ Прокуратура проводит проверку по поводу скандальной выставки

в PERMM  
■ Четверо прикамцев вошли в состав сборной России по санному спорту  
■ В Пермском крае слепого с собакой-поводырем не пустили в магазин

■ Пермьяк в Китае завоевал четыре медали в зимнем плавании  
■ Геннадий Шилов переизбран президентом Краевой федерации футбола

## СОБЫТИЯ

власть и политика

### Они возвращаются

Губернатор Пермского края **Виктор БАСАРГИН** определился с руководством избирательного штаба для выборов кампаний 2016 года. На согласовании в администрации находится указ о создании официального штаба. Он будет вести выборы в Госдуму РФ, Заксобрание края и Пермскую гордуму.

Официально штаб возглавит руководитель администрации губернатора **Анатолий МАХОВИКОВ**. Однако будет создана и неофициальная структура. Если официальная будет отвечать за организацию выборного процесса, следить за соблюдением законодательства, то неофициальная структура займется «моделированием предвыборного пространства», консолидацией идей и финансов. Одним из руководителей этого образования будет бывший замглавы администрации губернатора **Кирилл МАРКЕВИЧ**. В статусе неофициального советника он будет курировать политические вопросы.

производство

### Пермь даст 50 новых двигателей

В 2016 году «Газпром» планирует заказать у «Пермского моторного завода» (ПМЗ) порядка 50 газотурбинных двигателей (ГТД). В нынешнем году заказ составляет 33 двигателя.

В рамках недавнего совещания между ОАО «ПМЗ» и ООО «Газпром трансгаз Чайковский» также подписано соглашение о взаимодействии с целью обеспечения потребностей ПАО «Газпром» в повышении эффективности производственной деятельности.

Сегодня две трети всех заказов на газотурбинные двигатели наземного применения ПМЗ получает от «Газпрома». Порядка 500 газотурбинных двигателей ПМЗ работают на магистральных газопроводах, в том числе на «Северном потоке», «Голубом потоке», «Ямал–Европа». Уже начались поставки ГТД для «Южного коридора» и подписаны договоры на поставку ГТД для «Силы Сибири». В случае необходимости ПМЗ готов обеспечить своими двигателями новые компрессорные станции «Газпрома».

финансы

### ОСАГО изменится в цене

Председатель Банка России **Эльвира НАБИУЛЛИНА** согласилась с доводами страховщиков о необходимости отказаться от государственного регулирования тарифов ОСАГО. Она попросила разработать план перехода на свободное ценообразование и представить его в ЦБ.

Автовладельцы опасаются, что предоставляемая свобода может стать причиной очередного повышения цен. Напомним, последнее повышение тарифов ОСАГО прошло в апреле, в среднем на 50%. По данным Федерации автовладельцев России, около 20% водителей предпочли отказаться от продления полиса или купили подделку.

жилье

### Строить будут меньше

Количество новостроек в Перми снизилось вслед за экономическим кризисом и падением покупательной способности. Так прокомментировали сокращение предложения квартир в новостройках Перми в СК «Петрострой».

«Даже новые площадки, которые есть у некоторых компаний, могут быть заморожены. Не все компании выйдут на уже имеющиеся площадки. Ситуация по снижению продаж отразилась на всех. Если кто-то возразит, то он слухавит. Продажи квартир в Перми снизились в среднем на 40-50%», — пояснили в компании.

По данным АЦ «Медиана», предложение квартир в новостройках Перми за октябрь сократилось на 20% и составило 1611 квартир. На вторичном рынке предлагается 3410 объектов, что на 0,4% выше показателя сентября.

## ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

# С оглядкой на Запад

### С какими проблемами сталкивается сельское хозяйство Пермского края?



В 2015 году производство молока в Пермском крае выросло на 5%

## ДИАНА БАЙДИНА

Импортозамещение надо начинать с банковских кредитов — такая мысль была озвучена на прошедшем недавно Пермском инженерно-промышленном форуме. Необходимость снижения процентных ставок актуальна не только для промышленности, но и для сельского хозяйства. Причем сегодня цена кредита для аграриев даже выше, чем для производителей, и составляет в среднем 16-20%.

### Земля и удобрения

Эти и другие проблемы были озвучены 16 ноября в ходе пресс-конференции, посвященной импортозамещению и инвестиционным проектам в сфере сельского хозяйства Пермского края.

Сегодня в регионе реализуются

порядка 140 инвестпроектов, которые должны завершиться к 2017 году. Около 110 из них относятся к сфере молочного и мясного животноводства и растениеводства (80, 20 и 10 соответственно). Остальные связаны с птицеводством, свиноводством, овощеводством, строительством овощехранилищ, убойных пунктов, логистических центров и др. Занимаясь инвестиционными проектами, сельхозпроизводители сталкиваются с целым рядом проблем: от банального подорожания горюче-смазочных материалов до несовершенства закона о земле.

ООО «Ключи» в Чусовском районе строит роботизированный комплекс на 1200 голов дойного стада. 1 октября он был запущен на 50% мощности — в нем разместилось 600 буренок. В 2016 году реализация проекта должна быть продолжена.

— Кроме этого, мы уже имеем два комплекса на 1350 голов, —

пояснил генеральный директор ООО «Ключи» **Виталий БОБРИКОВ**. — Одна из проблем, с которой мы столкнулись, заключается в том, что корм нам приходится закупать по всей России. В текущем году планируем потратить на это 100 млн руб. При этом в нашем районе порядка 40% земель сельхозназначения не осваивается. Несколько таких участков продается через конкурсное производство. Мы пытаемся их купить, но из-за несовершенства законодательства не имеем никаких льгот и преференций.

Похожая проблема и с удобрениями. Их тоже приходится закупать за пределами Пермского края, несмотря на то, что в регионе есть крупнейшее предприятие по производству калийных удобрений.

— Мы вынуждены завозить удобрения из Кирово-Чепецка и других регионов, потому что это дешевле, чем покупать здесь, — рассказал председатель Агросоюза Перм-

**«ВЕСТНИК ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ»**  
Региональный уполномоченный представитель Медиа-группы «Пермский обозреватель»  
Режим работы: с 10.00 до 17.00, обед с 13.00 до 14.00 (по рабочим дням). Прием сообщений в текущий номер прекращается по средам в 14.00.  
Требования к оформлению документов — на сайте [www.vestnik-gosreg.ru](http://www.vestnik-gosreg.ru)  
г. Пермь, ул. Пермская, 39а, тел. (342) 299-99-76

# ПАНОРАМА

По факту исчезновения молодой пары в Перми заведено уголовное дело

► ЧИТАЙТЕ НА [www.nesekretno.ru](http://www.nesekretno.ru)

ского края, генеральный директор агрофирмы «Труд» **Владимир ЮШКОВ**.

Министр сельского хозяйства и продовольствия Пермского края **Иван ОГОРОДОВ** добавил, что в связи с инфляцией цены на удобрения этой осенью не показали сезонного снижения, остались на прежнем уровне.

Наличие множества барьеров при реализации инвестиционных проектов отметил также руководитель НП «Союз молочников Пермского края» («СоюзмолПермь») **Николай КАПУСТИН**. «Во-первых, хозяйствам сложно получить кредитный ресурс. Во-вторых, строительство фермы сегодня обходится достаточно дорого. Она должна окупаться в течение пяти-семи лет, но в нынешних условиях это занимает больше времени. И потому необходима существенная господдержка», — пояснил он.

## По расходу приход

По словам Ивана Огородова, сегодня многие аграрии строят новые животноводческие комплексы на собственные средства.

— Любые инвестиционные проекты требуют в первую очередь длинных доступных инвестиционных банковских или лизинговых ресурсов. К сожалению, пока банки весьма настороженно относятся к сельхозпроизводству. Поэтому мы выходим из ситуации

за счет переработчиков — они авансируют строительство животноводческих комплексов, приобретение оборудования и т.д. — рассказал глава минсельхоза. — Переработчики также организуют кредитные кооперативы и за счет их средств кредитуют сельхозорганизации. В последнее время активизировалось сотрудничество с Росагролизингом по поставке роботизированных ферм. Эта технология уже отработана на базе различных хозяйств, и сейчас главное ее тиражировать.

Проблемы с банковскими кредитами на этом не заканчиваются. Владимир Юшков также посетовал на повышение процентных ставок в одностороннем порядке. И в противовес рассказал об опыте Германии. Там банки, напротив, снижают процентные ставки для фермеров, если в течение определенного периода кредит погашается своевременно, без сбоев.

— В ходе визита на одну из ферм Германии я спросил у руководителя, как у них обстоят дела с кредитованием? Мне ответили: «Если мы платим исправно, то ставка по кредиту снижается с 4,5% еще на 1,5-2% — даже в такое сложное время», — процитировал Владимир Юшков иностранного коллегу.

Что касается источников электроэнергии, то на немецкой ферме стоят солнечные батареи на 560 кВт, плюс ветряки. Хозяйство закупает электроэнергию по 15-16 центов за кВт, а продает государству за 21 цент. Помимо этого, погектарная поддержка составляет 240 евро за гектар.

— У нас же цена на электроэнергию для сельхозпроизводителей на сегодня практически самая высокая — от 4,8 до 5,2 руб., — констатировал Владимир Юшков.

В нынешнем году из-за сложных погодных условий на сельхозпредприятиях в разы увеличился расход ГСМ, газа, электроэнергии. Причина в том, что большую часть урожая приходилось сушить после уборки.

— Увеличивается расход энергоресурсов — увеличиваются денежные затраты. И если мы не сможем договориться с поставщиками о более лояльных тарифах, сельхозпроизводители будут вынуждены поднять цены на продукты питания. Это станет вынужденной мерой, — пояснил Владимир Юшков.

Кроме того, погода нынешним летом



**Иван ОГОРОДОВ, министр сельского хозяйства и продовольствия Пермского края:**  
На федеральное финансирование мы заявили все животноводческие комплексы, в первую очередь, молочные. Кроме того, сейчас на федеральном уровне идет отбор проектов по созданию овоще- и картофелехранилищ

не позволила в достаточном объеме обеспечить сельхозпроизводителей семенами, поэтому их тоже придется закупать.

## Импортозамещение и господдержка

Между тем, перед аграриями Пермского края стоит задача увеличить производство в рамках импортозамещения. По молоку рост уже заметен: в этом году объем производства увеличился на 5%. Государство здесь оказывает довольно весомую поддержку.

По предварительным данным, в 2016 году из федерального бюджета будет выделено порядка 240 млн в качестве компенсации за литр произведенного и реализованного молока, 200 млн руб. предусмотрено на погектарную поддержку сельхозпроизводителей Пермского края (за увеличение посевных площадей). Регион получит средства на условиях софинансирования.

В настоящее время краевой минсельхоз подает заявки на участие в федеральных программах.

— На получение федерального софинан-

сирования мы заявили все животноводческие комплексы — в первую очередь, молочные, — прокомментировал Иван Огородов. — Кроме того, сейчас на федеральном уровне идет отбор проектов по созданию овоще- и картофелехранилищ. Не секрет, что сегодня мы вынуждены продавать выращенный урожай прямо с поля, поскольку не можем в полном объеме обеспечить его хранение. Поэтому осенью цена на картофель и овощи значительно падает, а в январе-апреле вновь начинает расти.

По итогам прошлого года сельхозпроизводители Пермского края получили 511 млн руб. в рамках программы господдержки на 1 литр произведенного молока. Аграриям, реализующим инвестиционные проекты в области строительства или реконструкции животноводческих комплексов и приобретения роботизированного оборудования, также полагаются субсидии, если они при этом увеличивают поголовье молочного скота. За каждое новое скотоместо предусмотрена господдержка в размере 70 тыс. руб. и 40 тыс. руб. в случае модернизации имеющегося.

За последние три года на поддержку сельского хозяйства из краевого бюджета было выделено более 9 млрд руб. По итогам первой половины 2015 года выручка сельхозпроизводителей выросла на 31%. Местная продукция начала занимать всё больше места в сетевых магазинах, и это тоже результат совместной работы пермских аграриев, регионального правительства и ритейлеров.

— Если рост инвестиций и господдержки продолжится, то сельское хозяйство будет активно развиваться и дальше. Но при этом необходимо вести конструктивный диалог между властью, крестьянами, банками, ресурсоснабжающими организациями и т.д. Чтобы каждый был не сам по себе, а чтобы мы все вместе занимались одним общим делом, — уверен Владимир Юшков.

Иван Огородов отметил, что в осенне-зимний период будут регулярно проводиться круглые столы между представителями власти и участниками рынка. Так, в ноябре запланированы кустовые совещания на всех территориях с приглашением представителей «Россельхозбанка».

СТАТИ

Ежегодно жители Пермского края потребляют порядка 650-700 тыс. тонн молока во всех продуктах. А производится в регионе, с учетом личных подсобных хозяйств, всего 490-500 тыс. тонн молока. «Перед нами стоит задача сделать производство одного литра конкурентоспособным и выйти на самообеспечение. В этом случае мы сможем реализовывать нашу продукцию и за пределами края. Например, Юговской молзавод уже продает некоторые виды своих товаров в соседних регионах», — отметил министр сельского хозяйства и продовольствия Пермского края Иван Огородов.

Ф И Н А Н С Ы

# Без кредитов не обойтись?

**Депутат Елена ЗЫРЯНОВА предупреждает, что до 50% доходов бюджета края к 2018 году будут составлять заемные средства.**

**ДМИТРИЙ ИСЛАМОВ**

Депутаты Законодательного собрания работают над проектом бюджета на 2016-2018 годы. Удалось сохранить практику формирования трехлетнего бюджета.

**Елена Зырянова, депутат Заксобрании, председатель комитета по бюджету:**

— В этом году краю пришлось брать бюджетный кредит у Министерства финансов РФ. Он был дан на льготных условиях — 0,1% годовых.

В трехлетнем периоде предстоит увеличить объем заимствований. К концу 2018 года государственный долг края составит 50% к объему собственных доходов. Это

около 49 млрд руб. Согласно региональному законодательству и соглашению с Минфином РФ — это предел по заемным средствам.

С образованием дорожных фондов, которые носят целевой характер, объемы расходов на строительство и реконструкцию дорог стабилизировались и несколько выросли. В 2016 году бюджетные инвестиции в объекты автодорожного строительства составят 1,5 млрд руб., что выше расходов текущего года на 0,5 млрд.

По другим объектам общественной инфраструктуры (школы, больницы, детсады, объекты культуры) суммарный объем инвестиционных расходов на 2016 год запланирован на уровне 2015-го — 4 млрд руб.

Начиная с 2017-го, запланированный рост расходов на бюджетные инвестиции до 7 млрд руб. находится в зоне риска.

Текущий проект бюджета я считаю состоявшимся и имеющим все шансы пройти второе чтение. Прогнозировать, что будет дальше, с учетом серьезной доли заемных средств, — это вопрос уже к правительству.

По словам Елены Зыряновой, проект бюджета в целом отражает непростую экономическую ситуацию, в которой сейчас находится край. Несмотря на сложные условия, удалось разработать бюджет с дефицитом не более 15%, в соответствии с требованиями Бюджетного кодекса РФ.



**Елена ЗЫРЯНОВА, депутат Законодательного собрания, председатель комитета по бюджету**

А Н А Л И Т И К А

# Пустые коридоры

АНДРЕЙ ДЕРБЕНЕВ

В начале года на основных торговых «коридорах» Перми — ул. Ленина и Комсомольском проспекте — эксперты насчитали 32 баннера о сдаче в аренду площадей. Сегодня их уже не менее 100, по словам директора департамента продаж компании «ТАЛАН» **Алексея ТЕРЕНТЬЕВА**. В течение года стрит-ритейл пробовал различные форматы, частично удалось вернуть клиента.

В тех городах, где торговые центры развиваются не очень успешно, стрит-ритейл востребован — вывели зависимость эксперты прошедшей 27 октября в Перми стратегической сессии «Инвестиции в коммерческую недвижимость. Стрит-ритейл: за и против».

Простая математика дает Перми надежду. На 1 стрит-магазин в нашем городе приходится 2 торговые точки в торговых центрах. Для сравнения, в столичном регионе и в международной практике — на 1 стрит 4 торговые точки в ТРЦ.

Дефицит качественных торговых площадей позволяет сегменту стрит-ритейла оставаться на плаву.

По информации отдела исследований рынка CBRE Россия, уровень обеспеченности торговыми площадями в Перми составляет 166 кв. м на 1 тыс. чел. В Москве — 422 кв. м, а средневропейский показатель доходит до 600.

«В тех городах, где торговые центры представлены не очень хорошо, спрос на стрит-ритейл сохраняется на высоком уровне. В Перми, насколько я знаю, еще не так развиты торговые центры, есть дефицит в площадях, и стрит-ритейл еще может развиваться», — уверена генеральный директор IDEM (Нижний Новгород) **Екатерина ГРЕСС**.

Действительно, до 2015 года сегмент стрит-ритейла в Перми показывал высокие темпы и доходность. Стрит уже заходил в переулки рядом с главными улицами, а арендная ставка доходила до 1500 тыс. руб. за кв. метр. Но уже нынче в июле наибольшую долю предложений составляли помещения с диапазоном цен 750-1000 руб./кв.

м, а средняя ставка была на уровне 696 руб.

«Тренд будет снижаться, потому что в большинстве случаев нецелесообразно переводить жилую площадь в нежилую, если изначально понятно, что площади будут не востребованы», — прогнозировал год назад заместитель генерального директора PAN CityGroup **Игорь ГОЛУБЕВ**.

«Основная проблема — нехватка арендаторов», — подтвердил свой прогноз эксперт. — Стрит-ритейл всегда был одним из самых интересных видов недвижимости, который стабильно приносил доход его владельцам. Все к этому привыкли, а ситуация изменилась. В течение этого года на многих улицах мы наблюдали отсутствие арендаторов, и не потому, что ставки высокие. Многие собственники были вынуждены их оптимизировать, но, тем не менее, мы не увидели стопроцентной заполняемости.

Пермь долгое время развивалась за счет внутреннего ресурса: частные предприниматели вкладывали деньги в собственные объекты и арендовали недвижимость. Сейчас этого нет. И предприниматели не работают на развитие собственного бизнеса, и феде-

ральные арендаторы не заходят, не говоря уже о международных операторах. Сказывается макроэкономический фактор, падает платежеспособный спрос населения».

Вслед за столичным регионом в Перми проходит медленная трансформация форматов стрит-ритейла. С улиц уходят магазины одежды, салоны связи, ювелирные магазины, рестораны... «Драйверами роста остаются только магазины маленького формата («магазин у дома»), аптеки и определенная часть фаст-фуда», — отмечает заместитель генерального директора компании RRG (Москва) **Эвелина ИШМЕТОВА**. — Изменяется культура потребления: люди на отдыхе стали меньше выпивать: на алкоголь тратят меньше. Теряют популярность пивные рестораны. Изменились приоритеты развития у сетевиков: в стрит многие сети перестали идти».

Старые форматы трансформируются, например, открываются магазины одежды, совмещенные с кофейнями. Набирает популярность формат take&go: небольшие закусовые с едой навынос. Приходит время концепций, а не просто рантие.

КОММЕНТАРИИ

## Взгляд со стороны

**Мария ГУРОВА, генеральный директор девелоперского агентства «МОЛЛ. Экспертиза & консалтинг»:**

— До недавнего времени наиболее выгодным местом размещения розничного магазина являлся торговый центр. Главное преимущество данной площадки — гарантированный трафик за счет синергетического эффекта. Синергия — это когда размещенные рядом магазины одного сегмента положительно влияют на товарооборот друг друга, а также в своей совокупности привлекают посетителей ТЦ. В сегментных кризисных реалиях ситуация несколько поменялась. Известные бренды, имеющие собственную устойчивую аудиторию покупателей, стали чаще делать выбор в пользу стрит-ритейла. Дело в том, что от качества маркетинговой стратегии торгового центра зависит общий уровень посещаемости объекта. То есть если посещаемость ТЦ падает, то это напрямую влияет на товарооборот всех арендаторов центра.

Так как известные бренды имеют свой собственный трафик, то они практически не нуждаются в синергетичес-

ском эффекте торгового центра. Другое дело небольшие малоизвестные магазины. Им необходим дополнительный трафик ТЦ. Размещение розничной точки рядом с уже раскрученными брендами дает необходимый поток покупателей для подъема продаж.

**Тимур НИГМАТУЛЛИН, финансовый аналитик (macroeconomics, IT & consumer) ИХ «ФИНАМ»:**

— На фоне сложной экономической конъюнктуры и ослабления рубля розничная торговля в РФ в целом и в регионе в частности находится под давлением. Так, в сентябре оборот розничной торговли в РФ прибавил 4,2%, что в несколько раз ниже уровня потребительской инфляции. Хуже всего обстояла ситуация в сегменте непродовольственного ритейла — тут была околонулевая динамика.

Основные риски для компаний сектора заключаются в том, что с учетом ослабления рубля «чистые импортеры» (продавцы импортной одежды, обуви, автомобилей, электроники и т.п.) вынуждены повышать розничные цены в рублевом выражении. Поскольку платежеспособный спрос населения и так снижен из-за негативной

экономической конъюнктуры — падение продаж из-за роста цен становится значительным. На этом фоне ритейлеры вынуждены уже сейчас проводить реструктуризацию задолженности и реорганизацию, активно закрывая убыточные магазины и меняя бизнес-процессы.

Лучше других будет чувствовать себя продовольственный ритейл. Он обычно устойчив к экономическим циклам, особенно работающий в низком ценовом сегменте. Средний чек находится на стабильном уровне или растет в номинальном выражении. При этом проникновение современных форматов торговли в РФ значительно ниже не только по сравнению с развитыми странами, но и развивающимися. Таким образом, компании сектора сохраняют значительный потенциал роста за счет экспансии.

По моим оценкам, вакантность площадей в плохо проходимых районах Перми сейчас почти удвоилась и превышает 35-45%. В ТЦ и у арендодателей в районах и ТЦ с хорошим трафиком вакантность практически не изменилась по сравнению с прошлым годом, а ставки не изменились. Тем не менее, это не касается имиджевых площадей, которые в любом случае генерируют убытки, — спрос на них упал в несколько раз.

## Т О Р Г И

Организатор торгов — конкурсный управляющий имуществом ИП Коротаева Сергея Сергеевича (ИНН 183504036630, 426076, г. Ижевск, ул. Ленина, 34-10) Самойлов С.В. (ИНН 183502118414, СНИЛС 059-908-67019, почтовый адрес: 426011, УР, г. Ижевск, а/я 9315, 676000@gmail.com), член Союза СРО «АУ Северо-Запада» (191060, РФ, г. Санкт-Петербург, ул. Смольного, 1/3, п. 6), действующий на основании решения Арбитражного суда Пермского края от 18.04.2014, сообщает о проведении торгов по продаже имущества ИП Коротаев С.В., признанного решением Арбитражного суда Удмуртской Республики по делу № А50-19599/2013 от 18.04.2014 несостоятельным (банкротом) (далее по тексту — должник).

Торги проводятся в форме открытого по составу участников аукциона с открытой формой подачи предложений о цене, путем повышения начальной цены продажи лота на величину, кратную шагу аукциона. Шаг аукциона составляет 10% от начальной цены лота.

Торги состоятся 28.12.2015 в 11.00 (мск). Торги проводятся в электронной форме на электронной площадке «Фабрикант» по адресу: <http://fabrikant.ru>.

Предмет торгов: Лот № 1 — транспортное средство (автомобиль) марки Hyundai Tucson 2.0 GLS, гос. номер А815ВО/18:

- наименование (тип ТС) — легковой,
- категория ТС (А, В, С, D, прицеп) — В,
- идентификационный номер (VIN) — КМНН81ВР9У974749,
- цвет кузова (кабины, прицепа) — серебристый,
- год изготовления ТС — 2008,
- тип двигателя — бензиновый,
- кузов (кабина, прицеп) — № КМНН81ВР9У974749,
- модель, № двигателя — G4GC 8289507,
- шасси (рама) № — отсутствует,
- мощность двигателя — 141 л.с. (104 кВт),
- рабочий объем двигателя — 1975 куб. см,

- экологический класс — третий,
- разрешенная максимальная масса — 2140 кг,
- масса без нагрузки — 1628 кг,
- ПТС серии 78 УВ 485516, выдан 3.09.2008.

Начальная цена лота № 1 составляет 249 825 руб. 00 коп. без НДС. Для участия в торгах необходимо в указанный ниже срок приема заявок подать заявку, внести сумму задатка в размере 15% от начальной стоимости лота № 1 на специальный расчетный счет № 4080281050000380682 в ОАО «БыстроБанк» г. Ижевск, к/с 30101810200000000814, БИК 049401814.

Заявки на участие в торгах принимаются оператором электронной площадки в электронной форме. Порядок приема заявок, определения участников торгов, порядок проведения торгов определяются Ф3 № 127 от 26.10.2002 «О несостоятельности (банкротстве)» и приказом Министерства экономического развития РФ № 54 от 15.02.2010. К участию в торгах допускаются физические и юридические лица, своевременно подавшие заявку и представившие документы.

Документы, представляемые претендентами — юридическими лицами (ИП): платежное поручение с отметкой банка, подтверждающей внесение задатка; заверенные копии учредительных документов; действующую на момент подачи заявки выписку из ЕГРЮЛ или из ЕГРИП (но не позднее месяца до подачи заявки); свидетельства ОГРН, ИНН; документы, подтверждающие полномочия лица (органа), принявшего решение о приобретении имущества; решение уполномоченного лица (органа) претендента о приобретении имущества (одобрение крупной сделки, если для организации такая сделка является крупной), предлагаемого к продаже; данные почтового адреса, контактные телефоны, адреса электронной почты, сведения о наличии заинтересованности заявителя к должнику, кредиторам, арбитражному управляющему.

Документы, представляемые претендентами — физическими лицами: платежное поручение с отметкой банка, подтверждающей внесение задатка; копия

документа, удостоверяющего личность претендента; нотариально заверенный документ о согласии супруги (супруга) на участие претендента в аукционе, данные почтового адреса, контактные телефоны, адреса электронной почты, сведения о наличии заинтересованности заявителя к должнику, кредиторам, арбитражному управляющему.

Прием заявок на участие в торгах проводится с 12.00 (мск) 23.11.2015 до 12.00 (мск) 25.12.2015.

Более подробную характеристику и сведения о документации относительно предмета торгов (лот № 1), а также дополнительную информацию о предмете торгов и правилах их проведения можно получить у организатора торгов по адресу: 426011, г. Ижевск, а/я 9315, тел.: 8-904-830-00-22, 8-901-867-60-00, e-mail: 676000@gmail.com в рабочие дни с 09.00 до 14.00 (мск).

С проектами договора о задатке и договора купли-продажи можно ознакомиться на электронной площадке.

Победителем открытых торгов признается участник торгов, предложивший максимальную цену. В случае допуска к открытым торгам единственного участника договор купли-продажи заключается с данным лицом.

В течение пяти дней с даты подписания протокола о результатах торгов победитель обязан заключить с организатором торгов договор купли-продажи. В случае отказа или уклонения победителя торгов от подписания данного договора в течение пяти дней с даты получения указанного предложения конкурсного управляющего внесенный задаток ему не возвращается.

Оплата приобретенного на торгах имущества производится в течение тридцати дней с момента подписания соответствующего договора по цене, предложенной победителем, путем перечисления соответствующей суммы за вычетом задатка на специальный счет должника № 4080281050000380682 в ОАО «БыстроБанк» г. Ижевск, к/с 30101810200000000814, БИК 049401814.

Конкурсный управляющий имуществом ИП Коротаев С.В. Самойлов

реклама

# «Альфа» — быстрая и живая

**Чувство безопасности — одна из базовых потребностей человека. Чтобы нормально жить, человек должен быть абсолютно уверен в защищенности себя, близких и любимых, своего дома и бизнеса. Такую уверенность могут дать только профессионалы.**

Современный охранный рынок растет огромными темпами и предъявляет всё более жесткие требования к ведению бизнеса. Клиенты тоже становятся более избирательными, особенно в городах, где существует нешуточная конкуренция. В Перми, например, на данный момент зарегистрировано 379 охранных предприятий, в Пермском крае — 486.

Совершенно очевидно — чтобы оставаться на плаву, нужно постоянно совершенствоваться.

«Есть очень хорошее выражение, — говорит генеральный директор Группы компаний «Альфа» **Антон ИВАНОВ**. — Оно отражает всю суть качественных изменений в бизнесе: «Скоро останутся два вида предприятий: быстрые и мертвые». Так вот, «Альфа» — очень быстро! За почти 20 лет безупречной работы мы досконально изучили этот бизнес, знаем, как выбирать сотрудников, чтобы они не были случайными людьми, как работать с клиентами, знаем, что будущее — за технической оснащённостью, словом, мы знаем всё о том, каким должно быть современное охранный предприятие».

Рынок охранных услуг сравнительно молод. Узаконили частные охранные предприятия только в 1991 году, и с тех пор они претерпели существенные изменения. Если раньше, в разгул криминала, это были подчеркнуто дистанцированные от органов правопорядка компании, куда брали всех кому не лень, то современное охранный предприятие — это целый комплекс параметров и характеристик, необходимых для защиты людей и их имущества, от строгого отбора кадров до последних новинок техники.

**Дмитрий ОБОРИН, заместитель генерального директора ГК «Альфа»:**

— Никогда не устану повторять, что самое главное — люди. Даже компания, оснащённая по последнему слову техники, тем не менее, может быть неуспешной, потому что «основа основ» — персонал — подобран неправильно.

В «Альфу» приходят только профессионалы, уже подготовленные для работы здесь. Все наши



сотрудники имеют лицензии, ежегодно проходят проверку в МВД и подтверждают свою квалификацию. Кроме того, сотрудники наших оперативных групп обязательно проходят дополнительное обучение, не только в сфере физической подготовки, но и в сфере юридических тонкостей работы в охранный предприятии. Наши бойцы не уступают в подготовке сотрудникам спецподразделений, и не секрет, что многие приходят именно оттуда. Многие работают у нас больше 10 лет, а это говорит о многом, в частности, о том, что это надёжные, проверенные люди, способные принимать быстрые, а главное, правильные решения самостоятельно.

Кроме грамотного подобранных кадров, очень важная составляющая — техническая оснащённость. По словам Антона Иванова, за ней — будущее охранных предприятий. «Альфа» держит руку на пульсе и всегда в курсе последних новинок на рынке технического оборудования.

Сегодня для нормального функционирования охранный предприятия нужны комплексные решения. В «Альфе» имеется весь спектр технических средств, необходимых для защиты как различных объектов, включая крупнейшие торговые сети, офисы, коттеджные поселки и прочее, так и людей.

**Дмитрий Оборин:**

— Это один из главных векторов нашего развития. Технические службы «Альфы» постоянно повышают свой уровень, проходя курсы повышения квалификации, изучая новые средства охраны. Мы

постоянно следим за новинками охранный оборудования, в курсе абсолютно всех достижений науки и техники, чтобы наши клиенты были защищены самым надёжным способом. Из последних новшеств — GPS-трекер с функцией SOS. Это система, которая записывает любые перемещения человека и передает их на пульт наблюдения «Альфы». В случае опасной ситуации на устройстве нажимается тревожная кнопка. Идеально для контроля передвижения и поиска людей.

Хотел бы подчеркнуть, что в нашей компании есть правило, которое неукоснительно соблюдается: мы всегда дублируем каналы охраны. Если в случае непредвиденной ситуации отказывает один, то срабатывает второй. Это важная и нужная «подстраховка» наших клиентов.

Еще одно конкурентное преимущество «Альфы» — самое большое количество групп быстрого реагирования в Перми. Их 15, и они рассредоточены по всему городу, а значит, сотрудники ГБР оказываются на месте происшествия очень быстро. Среднее время прибытия — 7-10 минут в дневное время, 5-7 в ночное. Основная задача бойцов ГБР — взять под контроль и урегулировать ситуацию по возможности мирным способом. Разумеется, бывают и крайние случаи, когда речь идет о противостоянии и задержании преступников. Например, совсем недавно, 11 октября, на Крохалевке сотрудники ГБР «Альфа» задержали двух злоумышленников, проникших в микрофинансовую организацию.

**Дмитрий Оборин:**

— «Альфа» — это бренд, который хорошо знают в Пермском крае. Наклейка с надписью «Охраняется Группой предприятий «Альфа» — своего рода оберег. Поэтому на объекты, которые находятся под нашей защитой, не стараются проникнуть. Это бесполезно. Те, кому действительно нужна защита, обращаются к нам.

Деятельность охранный предприятия проверяется Центром лицензионно-разрешительной работы ГУВД Пермского края. Критерии соответствия нормати-

вам очень строгие, проверяются все сферы деятельности: от условий хранения оружия до документации.



**Антон Иванов:**

— Стратегия нашей компании — быть эталоном услуг в сфере охранный бизнеса. Мы гарантируем клиентам высокое качество услуг на всех этапах сотрудничества. Это дело чести — отвечать по своим обязательствам в полном объеме. Кроме того что «Альфа» — это, естественно, коммерческое предприятие, мы ориентированы еще и на исполнение нашей социальной миссии и гражданского долга. Несколько лет в Перми и Краснокамске существовал замечательный проект «Альфа-патруль», суть которого заключалась в совместной работе полиции и наших сотрудников. Без всякой рисовки — сотни правонарушений, в том числе, очень серьезные, были предотвращены в результате этого проекта. Жители Перми и Краснокамска оценили проект очень высоко и надеются на его возобновление. Это наше внутреннее убеждение, что такое крупное предприятие, как «Альфа», должно быть социально ориентировано.

Секрет успеха «Альфы» — относиться к охране как к искусству, уметь сочетать новейшие разработки с проверенными приемами работы, всегда отвечать по своим обязательствам и быть в тонусе. Вроде бы, всё предельно просто. Но именно это делает «Альфу» предприятием с устойчивой репутацией надёжнейшего партнера, которому можно доверить самое дорогое.

МНЕНИЯ

**Ольга ДЫЛДИНА, директор «Гастрономической лавки Ольги Дылдиной»:**

— Несмотря на то, что мы работаем с «Альфой» немногим больше полугода, уже могу сказать, что я довольна сотрудничеством. На все вызовы ребята реагируют очень быстро и адекватно, в случае малейшей проблемы с оборудованием все неполадки устраняют молниеносно. Хочется пожелать «Альфе», чтоб наше сотрудничество продолжалось в том же духе! Впечатления очень приятные.

**Ирина ЖУКОВА, директор Детской музыкальной школы № 6:**

— Мы работаем с «Альфой» давно, не меньше пяти лет. Перед тем как заключить договор на охрану, мы основательно изучили характеристики многих компаний. Серьезная репутация «Альфы» стала решающим фактором. За всё это время все вопросы решались очень оперативно, компания всегда идет навстречу нашим пожеланиям. Всё просто замечательно!

**Елена ТЕБЕНЬКОВА, ведущий специалист по работе с персоналом компании «Планета Света»:**

— Наше предприятие очень требовательно относится к вопросам безопасности. «Альфа» досталась нам «по наследству» от предприятия, занимавшего наше помещение ранее. В любой момент я могу обратиться к руководству «Альфы», и меня проконсультируют и вовремя отреагируют на мои замечания.

**Алексей ВОРОБЬЕВ, заместитель генерального директора инвестиционной компании «ВИТУС»:**

— Сотрудничая с «Альфой» мы давно, с 2012-го точно. Могу сказать одно: история наших отношений убедила, что руководство «Альфы» пустые слова не говорит. Мы получаем качественное обслуживание, всё всегда на высшем уровне.

**АЛЬФА**  
ИСКУССТВО БЕЗОПАСНОСТИ  
+7 (342) 299-99-77 [www.alfaguard.ru](http://www.alfaguard.ru)

# TOP-5: СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ

<p><b>«Аполлония»</b></p>  <p><b>Татьяна Александровна СЕРЕБРЕННИКОВА, директор</b></p>	<p><b>«Астра-мед»</b></p>  <p><b>Ирина Михайловна КУЗНЕЦОВА, директор</b></p>	<p><b>«La Denta»</b></p>  <p><b>Анатолий Алексеевич ЩЕПИН, директор</b></p>	<p><b>«Щелкунчик»</b></p>  <p><b>Владимир Викторович КОПЫЛОВ, директор</b></p>	<p><b>«Линия улыбки»</b></p>  <p><b>Сергей Валерьевич КОРОТИН, директор</b></p>
--	--	---	---	--

Стоматологический центр «Аполлония» с 2002 года оказывает полный спектр стоматологических услуг высокого качества с максимальным вниманием к каждому пациенту. Все специалисты центра имеют большой опыт работы, постоянно совершенствуют свои знания и повышают профессиональный уровень в ведущих учебных центрах России и Европы.

Индивидуальный подход – одно из основных преимуществ стоматологического центра. При необходимости осмотр проводят несколько специалистов, чтобы определить последовательность терапевтического, хирургического, ортодонтического и ортопедического лечения. Консультации хирурга-имплантолога и ортопеда бесплатные.

Еще одним преимуществом центра является высокий уровень протезирования. Приоритетным направлением является протезирование на оксиде циркония, который в отличие от металлокерамики обладает таким светопреломлением, при котором искусственные зубы выглядят, как естественные.

В работе врачи используют пломбирочные материалы только последнего поколения, которые обеспечивают идеальную эстетику и не дают сколов. Для удобства пациентов в «Аполлонии» используется современное оборудование фирм SIRONA и KAVO (Германия), лидеров на мировом стоматологическом рынке. Эргономичные кресла обеспечивают повышенный комфорт: благодаря встроенной системе поддержки позвоночника у пациента не затекают руки и ноги, не прогибается излишне спина. Как дети, так и взрослые могут удобно расположиться.

Каждый понедельник с 9.00 до 15.00 пациентов, пришедших в центр «Аполлония» на терапевтическое лечение и профессиональную гигиену полости рта, ждет скидка 10%. А в месяц рождения пациента процедуры гигиены пройдут со скидкой 50%.



ул. Транспортная, 19  
тел. 213-72-78,  
часы работы: пн-пт 9-15,  
сб 9-15, вс выходной  
www.apolloniya.com

Клиника «Астра-мед» предлагает пациентам всё многообразие стоматологических услуг: лечение, протезирование, пародонтология и многое другое.

Привлекательный интерьер и приветливый персонал помогут тем, кто боится кабинетов зубных врачей.

Современное диагностическое оборудование дает возможность точно поставить диагноз и приступить к эффективному лечению в короткие сроки. «Астра-мед» предлагает уникальную возможность выполнения точной 3D-диагностики для лечения сложных случаев.

Девять высокотехнологичных стоматологических установок позволяют специалистам применять весь комплекс инструментов для решения проблем пациентов.

В работе используются только сертифицированные материалы, доказавшие на практике свою эффективность. Комфортное и качественное лечение – приоритет для «Астра-мед».

Клиника ориентирована только на несъемное протезирование. Собственная зуботехническая лаборатория позволяет пациентам «Астра-мед» буквально за день получить голливудскую улыбку. Постоянная связь со специалистами поможет забыть о возможных неприятных последствиях, даже если они возникли в ночные часы.

Клиника «Астра-мед» официально отмечена Министерством здравоохранения Швейцарии Гран-при за высокое качество предоставляемых услуг.

В конце каждого приема эффективность лечения проверяется с помощью радиовизиографа, что помогает не допустить негативных последствий.

Принцип «Астра-мед» заключается в адекватной цене на услуги высокого качества.

Семьям предоставляется специальная скидка.



ул. Пермская, 161  
тел. 236-22-38, 233-04-11,  
часы работы: пн-сб 9-21, вс 9-15  
www.астрamedцентр.рф

Клиника находится в центре Перми. Есть удобные подъезды для автомобилей, рядом остановки общественного транспорта.

Клиентам оказывают услуги по лечению зубов, в том числе протезированию, пародонтологии, хирургии и исправлению прикуса. Возможен выезд специалистов на дом.

Каждый пациент клиники может рассчитывать на приятный подарок по окончании лечения. Также действует система скидок, позволяющая уже при втором посещении получить меньшую стоимость услуг. «La Denta» предлагает отдельную семейную скидку, до 20%.

В наличии современное оборудование, в том числе и визиограф, который позволяет сделать рентгеновский снимок за доли секунд. При работе применяются качественные импортные материалы.

Клиника работает в системе добровольного медицинского страхования в сотрудничестве с компанией «Росгосстрах». Для социальных слоев населения предлагается бюджетная программа лечения.

**Анатолий Щепин, директор клиники «La Denta»:**

– Частную практику в стоматологии я начал в 1990-х годах. И уже тогда понял, что слава о добрых делах распространяется медленно, а о неудачах узнается быстро. Поэтому создавал команду, которая будет работать качественно и на результат.

В нашей клинике «La Denta» работают только профессионалы, имеющие практический опыт в стоматологии 20-25 лет. Как стандарт мы установили индивидуальный подход к клиентам. Учитывается всё – от особенностей строения корневой системы зуба до финансовых возможностей пациента. Обязательно осуществляется контроль качества выполненного лечения с помощью компьютерного рентгена. Интересы клиентов мы ставим на первое место. Были случаи, когда помощь пациентам приходилось оказывать ночью. Наши клиенты могут быть уверены: что и когда бы ни случилось, лечение будет выполнено максимально профессионально.



ул. Н. Островского, 49  
тел. 215-90-99  
часы работы: пн-пт 10-20,  
сб по записи, вс выходной  
www.ladenta.ru

Центр стоматологии «Щелкунчик» предлагает своим пациентам стоматологическую помощь всех направлений. Также центр специализируется на лечении дисфункций височно-нижнечелюстного сустава.

Специалисты центра подберут наиболее эффективный план лечения различных стоматологических заболеваний, будут проведены все необходимые исследования для постановки точного диагноза. Большой опыт работы, наличие необходимого оборудования помогут вернуть здоровье вашим зубам.

Диагностика в центре «Щелкунчик» проводится на высоком 3D компьютерном томографе, что позволяет выявить все проблемы зубочелюстной системы.

При работе используются только современные биосовместимые материалы ведущих мировых производителей. Это гарантирует, что после посещения центра цвет вылеченных или установленных зубов не поменяется, и пациенты смогут полюбоваться красивой улыбкой.

Наличие в центре узконаправленных специалистов позволяет эффективно справиться с любыми клиническими ситуациями в полости рта. Профессиональный подход гарантирует, что проблемы не вернуться в течение длительного времени.

Маленьких пациентов лечат три опытных специалиста, которые прекрасно знают, как обойтись без слез и боли при проведении процедур. Вам помогут подобрать для ребенка зубную щетку и пасту, а также научат правильно чистить зубы. После лечения каждый ребенок получает подарок.

Центр стоматологии «Щелкунчик» предоставляет своим пациентам скидки, как семейные, так и индивидуальные.

Предлагаются кредитные услуги банков и рассрочки платежа.



6-р Гагарина, 66А, оф. 10  
тел.: 261-66-55,  
261-66-77  
часы работы: 9-21  
www.kdantistu.ru

Естественная улыбка, крепкие зубы, здоровые десны – вот зачем приходят пациенты в клинику «Линия улыбки». Приходят – и становятся постоянными клиентами! Потому что уйти от такой команды профессионалов и такого высокого уровня услуг (при демократичных, заметим, ценах) невозможно.

«Линия улыбки» предоставляет услуги по лечению и протезированию, пародонтологии и профессиональному моделированию улыбки. Приоритеты клиники – профилактика и малоинвазивное лечение.


Философия клиники красива и проста, как естественная улыбка: используя передовые технологии, опыт и знания, врачи стремятся сохранить то, что наиболее ценно, – здоровье. Самый первый и важный этап любого лечения – диагностика. Для определения заболевания, линии лечения, а также контроля результатов применяются самые современные методы. Важное направление работы клиники – прямая реставрация зубов. Используется высокоэстетичный реставрационный нанокompозит с частицами оксида циркония – Ename! Hg1. В нашей клинике используется итальянская модель Logenzo vanini, которая позволяет восстановить утраченную форму и цвет зуба без его препарирования.

В протезировании безметалловые конструкции постепенно вытесняют традиционную металлокерамику. Главное отличие «Линии улыбки» в этом направлении – стремление к естественности – зубы должны выглядеть, как натуральные, не отличаться по цвету и текстуре. И пациенты даже с самыми высокими требованиями к эстетике останутся довольны.

Один из новых материалов «Биодентин», применяемый в клинике в течение трех лет, заменяет натуральный дентин, что позволяет сохранить жизнеспособность зуба и не удалять нерв.

Маленьких пациентов клиники будет лечить врач, который дополнительно прошел психологический тренинг по работе с детьми.

Расположение клиники в центре города позволяет легко добраться до нее и на личном, и на общественном транспорте.



ул. Ленина, 26,  
ТЦ «Привилегия», 3 эт., оф. 303  
тел. 212-21-13  
www.luperm.ru

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ

# Всё очень просто!

**«Нет никаких особых рецептов, чтобы чувствовать себя счастливым». Поверьте, потому что это сказал настоящий врач.**

ОЛЬГА НАЗАРОВА

Спонтанное, а значит, очень честное интервью дала «ПО» Наталья Николаевна КИСЕЛЕВА, заместитель главного врача по медицинской части городской клинической больницы № 2. Той самой больницы, у которой совсем недавно, в конце октября, был столетний юбилей.

— Во вторую клиническую больницу я пришла 15 ноября 1989 года, то есть работаю здесь уже больше четверти века. Но это еще не рекорд: в нашей больнице есть люди, которые работают здесь больше полувека (!), например, Любовь Вульфова ЖУРАВЛЕВА, — ее общий трудовой стаж около 70 лет!

— Если говорить о призвании... В детстве очень многие хотят быть врачом. А какими качествами должен обладать ребенок, чтобы из него получился в будущем настоящий врач, с большой буквы?

— В первую очередь у ребенка должно быть развито такое качество, как сопереживание, желание помочь в трудных ситуациях другому живому существу. В основном, в детстве это проявляется в любви к живот-

ным, близким и чужим людям. Терпение, доброта, сочувствие — те качества, которые необходимы в работе с пациентами.

— А как же мнение, что врач должен быть достаточно строгим и даже жестким?

— Знаете, мы выросли именно на таком восприятии мира, на таких понятиях, нас так воспитывали. И могу сказать, что мне это помогало в моей профессии. Ведь одно из главных условий успешного лечения — чувство полного доверия пациента к врачу. Возникает зона спокойствия, и лечение эффективнее проходит...

По-человечески мы невероятно уязвимы перед пациентами, перед страховыми компаниями, перед многими-многими проверяющими. Это тяжело. Кроме того, очень часто СМИ подливают масла в огонь. Вы посмотрите — где в СМИ информация о хорошем, что связано с врачами? Сплошной негатив, и это так странно... Почему так мало информации о положительных эффектах лечения, о хороших людях, хороших изобретениях, новых операциях? По сути, общественность видит положительные события из мира медицины только раз в году, когда проходит церемония «Лучший врач года». А всё остальное время?

— И как вы защищаете свою психику?

— Мы просто приходим на работу и принимаем дежурство. И поступаем в соответствии с ситуацией. А вообще, конечно, надо уметь видеть и создавать себе радости в обыденной жизни. Это важно — умение находить положительные эмоции. Светит солнце — это уже счастье!

Врачи старой закалки выработали за годы практики механизмы психологической защиты и умеют «разгружать негатив». А вот молодым, конечно, тяжело. Скоро введут обязательные занятия с психотерапевтами для врачей, и я думаю, это хорошее нововведение.

— А что хорошего появилось в вашей больнице в последнее время из новинок медицины?

— У нас постоянно происходят качественные изменения в оснащении больницы. Например, появилось первое в городе цифровое рентген-оборудование с доступностью просмотра снимков на местах, звуковая диагностика... Юрий БУСЫРЕВ, заместитель главного врача по хирургии, проводит уникальные эндоскопические операции. Мы интенсивно развиваем информационную телемедицину. То есть сейчас есть возможность, не выходя из зда-



СПРАВКА «ПО»

Наталья Николаевна Киселева пришла в городскую клиническую больницу № 2 из краевой клинической больницы (где отработала 14 лет), чтобы возглавить работу гематологического отделения. До 2001 г. работала заведующей гематологическим отделением, главным гематологом Перми. С 2001 г. является заместителем главного врача по медицинской части.

ния, получить консультацию нейрохирурга или любого другого специалиста. Можно даже «выходить» за консультациями за пределы Пермского края, что существенно ускоряет процесс диагностики, принятия правильных решений, выбор тактики... Мы постоянно совершенствуемся, учимся новому, это одна из главных черт врача — умение постоянно учиться и сохранять интерес к медицине и жизни вообще.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

# Не навреди

**Депутат Законодательного собрания Ксения АЙТАКОВА выступает против поспешной реорганизации медучреждений. К этим процессам необходимо привлечь население и учесть его мнение.**

ДМИТРИЙ ИСЛАМОВ

Министерство здравоохранения Пермского края с 1 июля занялось реорганизацией отрасли — планируется объединение 45 медицинских учреждений. Ведомство рассчитывает таким образом сократить бюджетные расходы.

Настолько серьезные изменения должны были вынести на обсуждение депутатов Законодательного собрания, но почему-то этого сделано не было.

Ксения Айтакова считает, что время для реформы выбрано неверно. Медицинские учреждения не так давно были переданы из муниципалитетов в край, и до сих пор адаптируются к новым условиям. Проводимая реорганизация может внести новую волну хаоса в административную работу. Пострадают и пациенты.

**Ксения Айтакова:**

— По моему округу в Березниках прошло объединение двух крупных городских больниц. При этом минздрав учитывал лишь экономическое обоснование существования двух автономных учреждений. Во главу угла был поставлен финансовый вопрос и возмож-



ность больниц зарабатывать на оказываемых услугах, а вот интересы пациентов рассматриваются в последнюю очередь.

У меня уже давно сложилось впечатление, что финансовые услуги навязываются пациентам. В крае на самом деле невысокий уровень медицинских услуг: от записи к

специалисту до оказания высокотехнологичной помощи. И даже из этого пытаются выжать деньги, как бы жестко и коряво это ни звучало. Ссылки на то, что в бюджете денег нет, не оправданны.

Если действительно назрела проблема реорганизации, то нужно идти другим

путем: или создавать дополнительные медучреждения — тем самым уменьшая количество прикрепленных пациентов, или провести перепрофилирование учреждений в узкоспециализированные.

Ксения Айтакова отмечает, что депутатами Законодательного собрания была проделана работа по открытию фельдшерско-акушерских пунктов. Сейчас же минздрав края одним решением перечеркнул все старания.

— Будут ли ФАПы дальше функционировать в связи с проводимой реорганизацией — вопрос без ответа. Фракция КПРФ готовит законопроект, который предусматривает необходимость узнать мнение граждан при реорганизации сельских лечебных учреждений. Документ практически готов, и мы сейчас просчитываем экономическую обоснованность, а после готовы представить его на рассмотрение.

Таким образом, перед слиянием или ликвидацией медучреждения власти должны провести как минимум сход жителей, где и будет решаться судьба больницы или ФАПа. Позиция КПРФ в этом вопросе равнозначна главному медицинскому принципу — «не навреди».

П А М Я Т Ь

## «Я пропахал семь стран»

Продолжаем публикации о ветеранах Великой Отечественной. Наш герой – минометчик Николай ЗАНИН.



СПРАВКА «ПО»

**ЗАНИН Николай Максимович.** Род. 27.11.1925 в Осинском р-не. Сержант запаса. После окончания пяти классов работал в колхозе. В Красную Армию призван 13.01.1943. Артиллерист-минометчик. Воевал в составе 2-й Гвардейской минометной бригады, в 60- и 68-й бригадах на Первом и Четвертом Украинских фронтах. Участвовал в освобождении Крыма, Севастополя, Праги, Австрии, принимал участие во взятии Берлина.

После войны работал на Юго-Камском машиностроительном заводе слесарем-монтажником, бригадиром, мастером.

Награжден орденом Отечественной войны, медалями «За победу над Германией», «За взятие Берлина», «За освобождение Праги».

Два сына, четыре внука и четыре правнука. С супругой Ниной Филипповной отметили золотую свадьбу.

по ним минами били, они – по нам. Один снаряд разорвался около нашей батареи, на 18 дней вышли из строя все наши установки. Тогда их ставили на американские «студебеккеры» – машины длиной 6 метров, высотой со снарядами – 3 с половиной. Это были не «катюши», те назывались М-13, а М-31 – мощнее «катюш», калибр 310 мм, только в головной части было заложено 30 кг взрывчатки, дальность – 4 км. Их задача была расчистить путь пехоте. Немцы и наших мин, и «катюш» очень боялись. Называли их «черная смерть». У них таких не было.

Когда разбили немцев на Сиваше, вошли в Крым. А дальше – Армянск, потом Сапун-гора рядом с Сева-



наши мины и потащили на себе, ползли по кювету вдоль дороги. По своим, подумал я, немцы стрелять не будут. Так и вышло – дотащили до удобного для стрельбы места. Потом приехал генерал со своей свитой и давай на меня кричать: «Кто позволил?!.. Застрелю!..». Ему говорят: немцы, мол, разстреляют, что русский генерал своих убивает.. А тут еще по нам огонь дали, ну, он и успокоился.

– А день Победы где встретили?

– 8 мая нас бросили на Прагу. Там и 9-го еще шли бои, но тут нам сказали, что Германия пала. Хотя для нас это был простой день. Когда проезжали по Праге, то чуть ли не все чехи вышли на улицу – с цветами, с флагами! Обнимали нас, целовали.

Потом была Венгрия, потом Австрия. Потом меня направили в школу сержантов, на командира крупнокалиберного орудия учиться. Пушки у нас были – гаубицы 152-миллиметровые, сделанные на пермском заводе.

В общем, прошел я шесть стран, Украина – седьмая.

Демобилизовался в

1950-м. Приехал домой, поступил на Юго-Камский завод. Сначала работал слесарем-монтажником III разряда, потом стал бригадиром. Собрали мы со своей бригадой 22 мостовых крана. Потом мастером смены стал.

– Самый запомнившийся эпизод из Вашей биографии, связанный с войной?

– После войны, где-то в 60-х, мы смотрели в нашем поселковом клубе фильм «Обыкновенный фашизм». И там есть такой эпизод: наши войска штурмуют Берлин. И тут я как закричу: «Нинка! Смотри: наши системы стреляют!». Нинка – это жена моя, Нина Филипповна. «Где?». «Давон!». Там как раз наши бойцы стреляли по немцам из таких же минометных орудий, из которых стрелял я. Как тут не среагировать?

Через неделю Николаю Максимовичу исполнится 90 лет. Мы поздравляем ветерана с юбилеем и желаем ему крепкого здоровья! Несколько лет назад ему ампутировали обе ноги (сказались, в том числе, и фронтные раны), так что крепкое здоровье ему не помешает.

Записал ВАДИМ ПАНДЖАРИДИ

### В рубашке родился

– Работать я пошел после пяти классов, – начал беседу ветеран. – Не потому, что учиться не хотел, а потому, что школа у нас в деревне была начальная, да и семья была большая.

– Кем работали?

– А кем я, пацан малограмотный, мог работать? Вывозил на лошадях с поля копны и волокуши с сеном, на зернотоке работал.

13 января 43-го призвали в армию, отправили в Бершеть в полк автоматчиков.

Спали мы в землянках, на двухъярусных нарах, вместо матрасов – ветки пихтовые. Зимой с грехом пополам переживали... А в марте приехали вербовщики и записали меня во вторую минометную бригаду и отправили под Москву, в Бирюлево. Тогда начали на вооружение поступать мины М-31. Одна мина весила 143 кг вместе с ящиком. Мы изучали их: как правильно заряжать, как ставить на раму, как приводить в боевую готовность.

Потом бросили нашу бригаду на освобождение Крыма, бригада разместились недалеко от Запорожья. Там я получил боевое крещение. Около меня разорвалась то ли мина, то ли граната, помню только яркую вспышку. Но мне лишь опалило шинель. Командир роты так и сказал мне: «В рубашке родился!».

Турецкий вал у Сиваша защищали не только немцы, но и крымские татары. Мы

стоподем. Нас там из артиллеристов в пехоту превратили, то есть мы сами с автоматами шли в бой. А бои были – что надо, как говорится. Там меня контузило. Помню – взрыв, меня землей засыпало. Но оклемался. Комбат тогда сказал, что все, кто воевал на Сапун-горе, будут представлены к награде. До сих пор жду.

– Почему?

– Нашу бригаду тогда переформировали из 60- в 68-ю Гвардейскую минометную и отправили на Первый Украинский фронт в резерв Верховного главнокомандования. Это была бригада прорыва на Венгрию и Австрию. В день проходили по 500 км. Ехали в темноте, фар не включали, только тоненькие шелки оставляли. Кухня не поспевала за нами.



– А что же вы ели?

– Что придется. Что-то у немцев возьмем, где-то картошкой разживемся, что-то и у мирных жителей... Не думайте, мародерством не занимались. За это можно было в штрафбат угодить. Дело в том, что немцы вели пропаганду среди мирного населения, что Красная Армия принесет с собой одни ужасы. Вот люди и убегали от нас к американцам, дома свои оставляли. А в брошенных домах всегда можно было найти что-то из пропитания.

### «Нинка, смотри!»

– Хотите, расскажу, как меня чуть наш генерал не расстрелял?

– Конечно! За что?

– За то, что я мирных немцев эксплуатировал. Это уже около Берлина было, 2 мая. Немцы крепко защищались, наши «студебеккеры» не могли пройти по дороге – бомбили жутко. А у нас приказ – дать шквальный огонь! Немцы в доме засели – не подъехать. Тогда я приказал снять снаряды с автомобильной рамы и вывести всех гражданских немцев из их домов. Вот они

Учредитель и издатель:  
ООО Медиа-группа  
«Пермский обозреватель»  
Адрес редакции и издателя:  
614000, г. Пермь, ул. Пермская, 39а  
Тел./факс (342) 299-99-76  
E-mail: [permboboz@permboboz.ru](mailto:permboboz@permboboz.ru)  
Тел./факс отдела рекламы  
(342) 299-99-76 доб. 331  
Интернет-версия: [www.permboboz.ru](http://www.permboboz.ru)  
СОКОЛОВА Т.Г., главный редактор  
ДЗЫГАРЬ Е.В., коммерческий директор

**Газета «Пермский обозреватель» распространяется:**  
Свердловский район: ОТЕЛЬ «Визит», ОТЕЛЬ «Спорт», Центр «Кук&Кук», БЦ «Экватор», «Лондон паб», КофеШоп (Швецова, 41), Революция, 13), Г/м «Семья», корп. 1 (3 эт.), НИПИ «Галургия»  
Ленинский район: БЦ «Екатерининский», Ресторан «Суфра», Г-ца «Прикамье», Театр «У Моста», Кафе «Дежавю», Кафе Citrus, Органный зал, Г-ца «Урал»  
Библиотека им. Горького, Дом творчества юных, Антикафе, «Культурный диван», Ресторан «Горький», Ресторан «Суфра», Кафе «Суши весла», Редакция «ПО», Ресторан Греесе  
Underground Cafe, Ресторан Santabarbara, КофеШоп (Компрос, 1), КЦ «Росток», ТЦ «Товары Прикамья», Г-ца «Центральная», Г-ца Eurotel  
«Макдональдс» (Ленина, 45), Г-ца «Амакс», «ЗаяБар», Гимназия №11  
Дзержинский район: Г-ца «Славянка», ДКЖ  
Индустриальный район: Краевая детская больница, Центр «Кук&Кук», ОЦ «Мирный», ТУ Минсоцзащиты, Ресторан «СССР»  
Мотовилихинский район: Планетарий, Г-ца «Спутник», М-н «Добрыня», Ресторан «Биг Бен», Кафе «Гранд», БЦ на ул. Юрша

Перепечатка и использование материалов, опубликованных в газете, без письменного разрешения редакции запрещены. Мнения авторов могут не совпадать с мнением редакции. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, представляемой на страницах газеты рекламодателями. Материалы, отмеченные знаками «PR», \*, опубликованы на правах рекламы. Все рекламируемые товары и услуги подлежат обязательной сертификации и лицензированию.  
Газета зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия по Приволжскому федеральному округу 29 июня 2006 года. Свидетельство ПИ № ФС18-2807

РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ БЕСПЛАТНО  
ПО ПОДПИСКЕ: УОПС – индекс 53431  
«Урал-Пресс Пермь» – 222-01-23 (-24, 25, 26)  
«Пресса-Люкс» – 278-67-76  
ФГУП «Звезда»: 212-13-96, 212-93-44  
(безналичный расчет)  
Отпечатано в ООО «ПРЕССА», 618400, Пермский край, г. Березники, ул. Юбилейная, 1. Тел. 8 (3424) 20-15-49  
Печать офсетная. Отпечатано с готовых оригинал-макетов.  
Подписано в печать 20.11.2015.  
Время подписания в печать, установленное по графику и фактическое, – 19.00. Тираж 15 000 экз. Заказ № 2083  
Партнер газеты - Группа предприятий «АЛЬФА»