

№7 (13) НОЯБРЬ 2016-ЯНВАРЬ 2017

навигатор

экономический дайджест

вологодской области

ЭКСКЛЮЗИВ

Интервью с генеральным директором
дивизиона «Северсталь Российская сталь»
Вадимом Германовым

ТЕМА НОМЕРА

Бизнес на экспорт:
торгпредства и страны

РАСПИСАНИЕ РЕЙСОВ

авиапредприятия «Северсталь»

РУБРИКА

«FOREIGN PRESS»

Взгляд из-за рубежа. Выборы в США

НОВАЯ РУБРИКА!

Полетные истории



Цифра
номера

29,8

EBITDA «Северстали»
за 1 полугодие 2016 года



РЦПП35.рф

Учредитель Департамент экономического развития Вологодской области

АНО «Региональный центр поддержки предпринимательства Вологодской области»

Вологодская область –
Душа Русского Севера

8(8172) 500-112
Телефон горячей линии

РЦПП | Интерактивный гид для МСП | Проекты | Подразделения РЦПП | Календарь событий | Новости | Контакты

ГЛАВНЫЙ ПОРТАЛ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

г. Вологда
ул. Маршала Конева, 15
8 (8172) 74-00-20

ЦПЭ Центр поддержки экспорта
Центр экспортной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства

РЦИ Региональный центр инжиниринга

ЦКР Центр кластерного развития
Центр кластерного развития субъектов малого и среднего предпринимательства

ЦПП Центр поддержки предпринимательства
Центр поддержки предпринимательства

Regional Partner Vologda Region
Региональный интегрированный центр

ИНТЕРАКТИВНЫЙ ГИД ПО РЕГИОНАЛЬНЫМ МЕРАМ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ГИД СОДЕРЖИТ ПЕРЕЧЕНЬ ДОСТУПНЫХ МЕР ПОДДЕРЖКИ, ОБЩУЮ ХАРАКТЕРИСТИКУ КАЖДОЙ ИЗ НИХ, СВЕДЕНИЯ О ТОМ, КТО И ГДЕ ЕЕ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ, А ТАКЖЕ ВСЕ НЕОБХОДИМЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ, ПРЕЗЕНТАЦИОННЫЕ И ИНЫЕ ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ.

Проект «Синергия роста»

Правительством Вологодской области совместно с АНО «Региональный центр поддержки предпринимательства Вологодской области» и НП «Агентство Городского Развития» в рамках организации работы, направленной на стимулирование развития субъектов МСП реализуется проект «Синергия...

ЦМИТ Вологодская область

«ЦМИТ Вологодская область» – новый проект Департамента экономического развития области и АНО «Региональный центр поддержки предпринимательства Вологодской области». Миссия Центров молодежного инновационного творчества – научно-техническое просвещение и воспитание адаптивного поколения...

Маяк центр развития закупок

Центр развития закупок «Маяк» – необходимые услуги для успешного участия в государственных и коммерческих закупках. «Маяк» содействует развитию системы государственных, муниципальных и частных закупок Вологодской области для привлечения поставщиков к...

АВТОМОБИЛИ ГАЗ НА МЕТАНЕ



Скидка до 900 000 ₽*

- Экономия на топливе до 200 000 руб. в год
- Заводская гарантия 3 года или 150 тыс. км
- Современное, надежное ГБО IV поколения фирмы OMVL
- Новый двигатель ЯМЗ-534 CNG. Ресурс – 700 000 км
- Максимальная безопасность эксплуатации



АВТОЦЕНТРГАЗ Череповец
Официальный дилер ГАЗ

деревня Горка, 7В
+7(8202) 49-05-67



* Скидка на технику полной массой от 8 до 11 тонн с учетом субсидии в рамках реализации Постановления Правительства РФ №667 от 12.07.2016 г. «О предоставлении в 2016 году субсидии из Федерального бюджета производителям автобусов и техники для жилищно-коммунального хозяйства, работающих на газомоторном топливе». Количество автомобилей ограничено. Подробности в дилерских центрах ГАЗ. Не является публичной офертой. Реклама.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ДАЙДЖЕСТ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ «НАВИГАТОР»

ноябрь 2016 г. – январь 2017 г.

УЧРЕДИТЕЛЬ:
Кирилл Александрович Матвеев

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:
Матвеев К. А.

ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ
Елена Гаврикова

АВТОРЫ:
Алексей Третьяков
Олег Комаров
Надежда Сентюрина
Ирина Юмаева
Ольга Прохорова
Артем Жданов
Владимир Пешков

ДИЗАЙН, ВЕРСТКА:
Ирина Фролова

КОРРЕКТОР:
Лия Головина

АДРЕС РЕДАКЦИИ:
160002, Россия, г. Вологда,
ул. Южакова, 28-б

ОТПЕЧАТАНО:
ООО «ИД Принт», г. Череповец,
ул. Металлургов, 14
Заказ № ИДПП00016678
Тираж 1 500 экз.
Подписано в печать: 17.11.2016
Дата выхода в свет: 25.11.2016

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ:

+7-911-506-06-01
+7-951-740-74-55

Распространяется бесплатно
на борту воздушных судов
ООО «Авиапредприятие «Северсталь», территории аэропорта
«Череповец», в правительстве
Вологодской области, на предприятиях Вологодской области.
Редакция печатного издания не
несет ответственности за содержание
рекламных материалов.



Свидетельство о регистрации:
ПИ № ТУ35-00182 выдано
27 апреля 2015 года Управлением
Федеральной службы по надзору
в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций
по Вологодской области.



РЕГИОН-НАВИГАТОР

- 8 **ПАО «СЕВЕРСТАЛЬ»**
Интервью с Вадимом
Германовым
- 14 **СЛАДКИЙ БИЗНЕС**
Экскурсия по
кондитерской фабрике
- 24 **ФИНСКИЙ ИНТЕРЕС**
Смогут ли финские
компании локализовать
производство в России

БИЗНЕС-НАВИГАТОР

- 30 **ПРОТИВ ТЕЧЕНИЯ**
Интервью с торговцем
РФ в Нидерландах
Александром Черевко
- 44 **ЛИЗИНГ**
Интересные особенности
привычного финансового
инструмента
- 60 **АВТОБИЗНЕС**
Интервью с руководителем
одной из крупнейших в
Вологодской области сети
автосалонов

LIVE-НАВИГАТОР

- 64 **СПОРТ!**
Зимние виды спорта
- 68 **ПОЛЕТНЫЕ ИСТОРИИ** **NEW!**
Рассказывают хоккеисты
- 74 **УНИКАЛЬНАЯ НАХОДКА**
Что нашли археологи в
самом центре Вологды
- 82 **ЯПОНСКАЯ РЕКЛАМА**
Не только смешно,
но и непонятно..

ТУР-НАВИГАТОР

- 84 **АВИАПРЕДПРИЯТИЕ
«СЕВЕРСТАЛЬ»**
Зимнее расписание
авиарейсов

Официальный дайджест департамента

СЛОВО РЕДАКТОРА



Приветствуем вас,
уважаемые читатели.

Зимний выпуск дайджеста «Навигатор» мы посвятили вопросам развития бизнеса в регионе. Своими планами и достижениями с нами поделились как руководители крупнейших компаний области, так и представители разнообразных отраслей малого бизнеса.

В этом номере мы также расскажем об особенностях лизинговых продуктов, новых технологиях в сотовой связи о том, в какие истории попадают наши хоккеисты, и чем уникальна японская реклама. Заглянем в историю древней Вологды и, как всегда, ознакомимся с публикациями зарубежной прессы.

Приятного и неспешного чтения.

С уважением,
главный редактор
Кирилл Матвеев



Экономического развития Вологодской области

На обложке:
Октябрьский мост -
автомобильный вантовый
мост через реку Шексну в Череповце, соединяющий Индустриальный и Зашекснинский районы.
Мост был открыт в 1979 году и является первым вантовым мостом, построенным на территории России. По конструкции мост схож с мостом Святого Северина через Рейн в немецком Кёльне.



ПРЯМИКОМ В СТОЛИЦУ ДИЗАЙНА

Современный многонациональный город Хельсинки, расположенный на берегу Балтийского моря, стал всемирной столицей дизайна 2012 года. Здесь красота окружающей природы гармонично сочетается с достижениями высоких технологий и современными тенденциями. Пешеходная прогулка по центру города позволит вам увидеть как исторические памятники, так и образцы современной архитектуры и передового стиля, которые доказывают, что город уверен-но смотрит в будущее. Финская столица сочетает в себе как грандиозные памятники культуры с богатой историей, так и современные и неформальные достопримечательности. В Хельсинки вы сможете полюбоваться красивейшими площадями и соборами, посетить множество музеев, услышать доносящиеся из труб мелодии Сибелиуса, оценить оригинальную церковь в скале и побывать в одном из лучших зоопарков Северной Европы.

Приезжайте в Хельсинки в снежные зимние ночи, когда приключения поджидают на каждом шагу.

Череповец – Хельсинки – Череповец

Дата вылета	Время вылета*	Время прилета*	№ рейса
Череповец – Хельсинки			
23, 28, 30 декабря 2016	11.40	12.00	Д2111
25 декабря 2016	16.00	16.20	Д2111
4 января 2017	11.40	12.00	Д2111
8 января 2017	16.00	16.20	Д2111
Хельсинки – Череповец			
23, 28, 30 декабря 2016	12.45	15.05	Д2112
25 декабря 2016	17.05	19.25	Д2112
4 января 2017	12.45	15.05	Д2112
8 января 2017	17.05	19.25	Д2112

*Время вылета и прилета указано местное



Реклама



УВАЖАЕМЫЕ ПАССАЖИРЫ!

ООО «Авиапредприятие «Северсталь» является региональной, динамически развивающейся авиакомпанией.

Тысячи перевезенных пассажиров, широкая маршрутная сеть и безопасное выполнение полетов — это реальный результат работы авиапредприятия «Северсталь» по развитию транспортной инфраструктуры Вологодской области.

Завершившийся летний сезон отмечен повышенным интересом к российскому югу. Тенденция объясняется тем, что россияне переключают внимание с зарубежных курортов на внутренний туризм.

Надеемся, что данная тенденция продолжится и в зимнем сезоне.

В связи с этим мы подготовили для вас зимнее расписание регулярных рейсов с такими направлениями, как Калининград, Великий Устюг, Минеральные Воды, Апатиты, Ухта и Мурманск.

Также составили удобное расписание на новогодние каникулы. Ввели интересные дополнительные рейсы на новогодние праздники в Хельсинки, Сочи и Великий Устюг.

Мы искренне благодарим вас за то, что вы пользуетесь услугами нашего авиапредприятия, желаем вам здоровья, хорошего настроения и новых полетов.

С уважением,
генеральный директор
ООО «Авиапредприятие «Северсталь»
Николай Ивановский

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Ивановский Николай".



Несколько месяцев назад дивизион «Северсталь Российская сталь» возглавил Вадим Германов. О целях, которые стоят перед коллективом, и своих жизненных принципах генеральный директор стального дивизиона рассказал корреспонденту нашего издания.

— Вадим Евгеньевич, вы работаете в компании «Северсталь» 26 лет. Как развивался ваш карьерный путь?

— Сразу после института начал искать работу. На заводе в то время трудился отец. Я решил пойти по его стопам. Так, 1 сентября 1990 года начался мой путь в «Северстали». Устроился мастером-механиком в коксовый цех №2. Сейчас, конечно, после вуза мастерами мы никого сразу не назначаем, нужно сначала показать себя на рабочей должности.

Пришлось завоевывать авторитет. Сделать это можно было только отношением к работе и своим трудом.

Выходил со своей бригадой на ремонты, часто приходилось устраивать инциденты. Когда через свои руки пропустил большую часть оборудования, пришел и опыт.

У меня с рабочими были доверительные отношения. Если среди ночи вызовут на работу, с кем я поеду? С ними. Если после работы надо остаться, кого буду просить? Их! В чем-то я им давал небольшие поблажки, в чем-то они — мне.

Постепенно развивался. Получил второе высшее образование в Санкт-Петербургском государственном технологическом университете, стал финансовым менеджером. Далее — должность

начальника цеха, затем заместителя начальника коксохимического производства. В 2007 году перешел в дирекцию по производству ЧерМК, где курировал работу сервисных предприятий. Затем был генеральным директором «Северсталь-Промсервиса». До назначения генеральным директором дивизиона работал директором по ремонтам «Российской стали».

— Кем вы видели себя в детстве? Как шли к своей цели?

— В выпускных классах всерьез хотел стать учителем математики. Но меня отговорил отец.

Он посоветовал выбрать такую специальность, которая не будет ограничивать в профессиональной деятельности. Поэтому я поступил в Вологодский политехнический институт на инженера-механика. Посчитал, что механики будут нужны всегда и везде.

Серьезную подготовку получил в армии. После первого курса меня призвали на службу, которую я закончил старшиной роты. Это был очень полезный первый опыт управления коллективом. Вернувшись на гражданку, восстановился в институте и продолжил учебу.

— На ваш взгляд, какими качествами должен обладать идеальный работник «Северстали»?

— Он должен быть профессионалом, образованным, вовлеченным, ответственным. Уметь работать в команде, помогать коллегам.

За последние несколько лет культура в нашей компании сильно изменилась. Мы задаем правильные ценности. Люди переносят их в свою повседневную жизнь. Например, алкотестирование на проходных заставляет любителей пива лишний раз

задуматься, стоит ли каждый вечер его употреблять. В итоге и бюджет семейный экономят, и сами семьи радуют.

Люди стали больше ценить то, что для них делает компания. Например, программа соцбыт-стандарта. Раньше в душевых и раздевалках чего только не происходило: и курили, и ломали. Сейчас большинство помещений отремонтировали, наши сотрудники стали бережнее к ним относиться.

— Вадим Евгеньевич, руководить таким масштабным дивизионом — непростая задача. Что стало самым сложным для вас в новой должности?

— Самое сложное — это повышение уровня ответственности за принятые решения. В дивизионе «Северсталь Российская сталь» трудится около 30 тысяч человек, работают десятки цехов, более 100 технологических агрегатов. Все они тесно взаимосвязаны между собой, поэтому неудача в каком-то одном очень быстро оказывается на других. Очевидно, что успех дивизиона зависит от стабильной и слаженной работы всех коллективов. Поэтому моя главная задача — объединить сотрудников в команду, которая работает на один результат.

— В последнее время «Северсталь» остается одной из лучших российских сталелитейных компаний по уровню рентабельности. За счет чего удается удерживать лидирующие позиции в отрасли?

— Действительно, по итогам первого полугодия 2016 года «Северсталь» остается одной из самых рентабельных компаний в отрасли в мире. Об этом говорит показатель EBITDA margin — 29,8% (выраженное в процентах отношение прибыли до вычета процентов, налогов и амортизации к выручке от продаж. — Прим. ред.). Таких результатов удалось достичь благодаря эффективности выбранной стратегии, направленной на контроль за издержками и капитальными затратами, а также повышение клиентоориентированности. Кроме того, у компании одна из самых комфортных долговых нагрузок в индустрии (соотношение чистого долга к EBITDA на уровне 0,3x при целевом комфорtnом уровне 1x). Во втором полугодии «Северсталь» продолжает фокусировать свои усилия на дальнейшем снижении издержек, увеличении доли продукции с высокой добавленной стоимостью и инициативах в области клиентоориентированности. Устойчивость компании подтверждают международные рейтинги. Так, в августе агентство S&P Global Ratings повысило долгосрочный кредитный рейтинг «Северстали» до BBB- с BB+, а чуть позже улучшило прогноз по нему до «стабильного».

МОЯ ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА – ОБЪЕДИНИТЬ СОТРУДНИКОВ В КОМАНДУ, КОТОРАЯ РАБОТАЕТ НА ОДИН РЕЗУЛЬТАТ.



— На решении каких узких мест в компании сейчас сосредоточена ваша работа?

— В первую очередь наши усилия направлены на повышение клиентоориентированности, ведь загрузка мощностей комбината зависит от количества заказов потребителей. Конкуренция на рынке стала очень высока, борьба идет за каждого клиента. Поэтому 2016 год, как и предыдущий, проходит в компании «Северсталь» под знаком Года клиента. В эту работу вовлечены все подразделения, все бригады. В этом году мы уже реализовали около 20 инициатив, направленных на улучшение качества продукции и обслуживания наших клиентов. До конца года планируется увеличить эту цифру до 50. Мы стараемся удовлетворить каждое требование клиента, будь то свойства продукции или ее упаковка. С каждой проблемой, полученной от потребителей, разбирается рабочая группа. Наши специалисты выезжают на заводы к клиентам, чтобы лично обсудить возникшие вопросы, посмотреть их особенности производства. Если раньше мы разбирались с претензиями около недели, то теперь стараемся это делать вдвое быстрее — за три дня. Ежеквартально мы собираем обратную связь от клиентов, анализируем ее, чтобы понимать, в каком направлении нам двигаться.

Устанавливается и новое оборудование, которое позволит улучшить сервис для клиентов. Например, в прошлом году в цехах мы начали внедрять систему интегрированного планирования, которая автоматически распределяет дату выдачи заказов и позволяет их отслеживать. Этот проект должен существенно повысить производственную дисциплину.

— В этом году инвестиционная программа дивизиона «Северсталь Российская сталь» вдвое больше, чем в предыдущем, и составляет 21,3 млрд рублей. На какие крупные проекты направлены эти средства?

— Инвестиционная программа затрагивает всю технологическую

цепочку производства. Капиталовложения направлены как на поддержание основных производственных фондов (45%), так и на развитие бизнеса (55%). В этом году в активную фазу вступают проекты, направленные на выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью, повышение качества металлопроката, расширение продуктовой линейки и импортозамещение. Так, в мае этого года мы запустили в эксплуатацию после реконструкции новый стан холодной прокатки. Проект общей стоимостью более трех миллиардов рублей позволит увеличить производство продукции на 200 тысяч тонн в год, а главное — улучшить ее качество. Современный четырехклетьевой стан способен выпускать металл для автопрома, изготовления «белой техники» и других отраслей промышленности.

Полным ходом идет строительство третьего цеха покрытий металла №3 стоимостью больше семи миллиардов рублей. В него войдет агрегат непрерывного горячего цинкования производительностью 400 тысяч тонн в год и агрегат полимерных покрытий металла, производительность которого — 200 тысяч тонн в год. С запуском этого комплекса «Северсталь» сможет значительно увеличить свою долю на российском рынке проката с покрытием. Оборудование будет выпускать

МЫ СТАРАЕМСЯ УДОВЛЕТВОРИТЬ КАЖДОЕ ТРЕБОВАНИЕ КЛИЕНТА, БУДЬ ТО СВОЙСТВА ПРОДУКЦИИ ИЛИ ЕЕ УПАКОВКА. С КАЖДОЙ ПРОБЛЕМОЙ, ПОЛУЧЕННОЙ ОТ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, РАЗБИРАЕТСЯ РАБОЧАЯ ГРУППА.

продукцию для строительной отрасли и производителей бытовой техники, оно позволит расширить нашу продуктovую линейку.

В конце года мы запустим второй шаропрокатный стан в сортопрокатном производстве. Инвестиционный проект стоимостью около 270 млн рублей позволит компании значительно расширить географию поставок мелющих шаров, при этом заместить импортную продукцию, поступающую на российский рынок.

В сталеплавильном производстве строится установка «Печь-ковш №2», на которую компания потратит около трех миллиардов рублей. Предполагается, что таким образом ЧерМК увеличит производство конвертерной стали до 10,2 миллиона тонн в год, а также улучшит качество продукции и снизит затраты. Помимо установки, в состав комплекса войдет тракт подачи легирующих материалов и ферросплавов, газоочистка, объекты внешнего энергоснабжения и технологический кран грузоподъемностью 520 тонн.

Что касается мероприятий, направленных на поддержание основных производственных фондов, то самый масштабный из них — это реконструкция коксовой батареи №4 стоимостью свыше шести миллиардов рублей. Строительство нового оборудования позволит производить необходимое количество кокса с минимальными энергозатратами и выбросами в атмосферу.

Реализуется и программа обновления кранов, в рамках которой идет строительство семи новых мостовых кранов и одного порталного крана. При этом шесть из восьми кранов компания «Северсталь» изготовит силами собственного машиностроительного центра «ССМ-Тяжмаш» и центра «Промсервис».



— За последние несколько лет «Северсталь» потратила более пяти миллиардов рублей на экологическое перевооружение. Удалось ли в связи с этим поменять ситуацию и каковы дальнейшие цели компании в рамках природоохранной политики?

— Вопросы экологии для Чепецкого всегда были особенно актуальны. Мы продолжаем информировать горожан о нашей работе, которая ведется в этом направлении.

В 2015 году «Северсталь» завершила выполнение ряда воздухоохраных мероприятий, направленных на снижение выбросов пыли. Среди крупных проектов, тех, что доказали свою эффективность в 2015 году, — строительство установки улавливания неорганизованных выбросов в сталеплавильном производстве ЧерМК. Стоимость проекта составляет порядка 3,2 млрд рублей. В агломерационном производстве завершена программа модернизации систем аспирации общей стоимостью порядка 840 млн рублей. Кроме того, проведена реконструкция газоочистки шахтной печи №1 стоимостью 850 млн рублей.

Все мероприятия реализованы в установленные сроки. Пик работ пришелся на 2012-2015 годы. Снижение выбросов пыли в результате

реализации программы составило порядка 8400 тонн в год.

В 2015 году завершено одно из крупнейших водоохраных мероприятий — реконструкция единой фильтровальной станции. Оно направлено на достижение нормативов допустимого сброса загрязняющих веществ по выпуску №10 к 2017 году. В процессе реконструкции были установлены 17 горизонтальных фильтров, построены камера переключения и сооружения для доочистки воды после промывки фильтров. В настоящее время на данном объекте ведутся пусконаладочные работы.

— Будучи директором по ремонтам, вы курировали проект по бизнес-кооперации с малыми и средними предприятиями Вологодской области, инициированный в свое время Алексеем Мордашовым и Олегом Кувшинниковым. Как сейчас развивается этот проект, есть ли конкретные результаты?

— Результаты подтверждаются цифрами. За первое полугодие текущего года компания закупила у малых и средних предприятий Вологодчины товаров и услуг на сумму 6 млрд 730 млн рублей, что на 980 млн рублей больше товаров и услуг, нежели за аналогичный пе-

риод прошлого года. Это означает, что увеличение составило 17%.

Растет и число партнеров компании из региона нашего присутствия. С нами сегодня сотрудничают 340 предприятий малого и среднего бизнеса Вологодчины. Можно с уверенностью сказать, что внутриобластная кооперация становится эффективным инструментом развития бизнеса в регионе. Ее результаты важны как малым и средним предприятиям, так и крупным компаниям. «Северсталь» же в текущих условиях рынка заинтересована в длительных и взаимовыгодных отношениях с поставщиками товаров и услуг, в гибкости обслуживания, которую могут дать именно региональные предприятия. И это действительно так, поскольку они находятся ближе, могут досконально изучить наши потребности, быстрее реагировать на наши запросы.

Примечательно, что нашими партнерами являются не только разного рода строительные и сервисные организации. Мы активно сотрудничаем, например, и с сельскохозяйственными предприятиями. Сегодня поставки для организации общественного питания на территории ЧерМК осуществляют 24 поставщика. Среди них предприятия, производящие хлебобулочные, кондитерские, молочные и колбасные изделия, птицу, рыбу и мясо, овощную группу товаров. Поставки идут из Вологды, Череповца, Сокола,

Великого Устюга, Кич. Городка, Кадуя, Шексны, с. Устья-Кубенского и др.

Местные производители обеспечивают 100% потребности «Северстали» в молочной продукции — около 530 тонн в год, хлебобулочных изделиях — более 93 тонн в год, колбасных изделиях — около 18 тонн в год, картофеля — более 400 тонн в год. Можно сказать, что металлургипитаются преимущественно вологодскими продуктами.

— Помимо инвестиций в обновление оборудования, компания «Северсталь» традиционно финансирует социальные инициативы в регионе присутствия. Какие новые проекты в этой сфере реализовали металлурги?

— Этот год не стал для нас исключением в части социальной поддержки региона. Помимо традиционных проектов, таких как: финансирование хоккейного клуба, программы «Дорога к дому» и «Музеи Русского Севера», были запущены новые социальные мероприятия. Ко Дню металлурга мы открыли залы второго этажа Музея металлургической промышленности и тем самым завершили создание музейного комплекса. Экспозиция посвящена современным технологиям в металлургии. Также здесь представлены экологические, профориентационные и социальные проекты компании. Кроме того, в музее появилась

универсальная площадка с лабораторными комплексами и стереозалом.

Мы назвали ее «Металлоториум» — здесь можно проводить тематические уроки, специальные занятия.

К профессиональному празднику «Северсталь» построила девять спортивных и девять детских игровых площадок в Череповце. Компания выделила на эти цели 18 млн рублей. Это стало нашим подарком городу. Активное участие в проекте приняли территориальные общественные самоуправления. Проект получил отличные отзывы, и мы приняли решение его продолжить. В течение двух лет еще 12 млн рублей «Северсталь» направит на создание и благоустройство скверов в городе. Новые инициативы также будут выдвигать и защищать ТОСы при участии мэрии города.

Мы поддержали еще одно обращение от администрации Череповца — о помощи в ремонте покрытия на стадионе «Металлург», поскольку требовалось провести дорогостоящие работы стоимостью более 46 млн рублей. Уже в июле, благодаря помощи металлургов, была открыта обновленная беговая дорожка.

Компания поддерживает и сферу культуры. В этом году при нашем участии проходят три фестиваля: это большой рок-концерт «Время колокольчиков» памяти Александра Башлачева, фестивали молодого европейского кино VOICES и «Золотая маска».





КРУГЛОСУТОЧНАЯ служба приема
и размещения.

Свободное владение администраторами
АНГЛИЙСКИМ ЯЗЫКОМ.

Система видеоконтроля и БЕЗОПАСНОСТИ.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД
к каждому гостю отеля.



Реклама

- **Ресторан:**
блюда русской, европейской, азиатской кухни
- **Завтраки/полупансион/полный пансион**
- **Банкетное обслуживание**
- **Конференц-зал**
(БЕСПЛАТНО: проектор, флип-чарт)
- **Комплексное обслуживание мероприятий**
кофе-паузы, фуршеты, обеды
- **Печать, копировальные работы**
- **Бронирование, доставка железнодорожных билетов/билетов на аварейсы**

- **Аренда автомобиля, транспортные услуги**
- **Трансфер** (в аэропорт, на вокзал)
- **Оздоровительный центр** (аренда сауны, бассейн)
- **Бильярдный зал**
(БЕСПЛАТНО для гостей отеля)
- **Организация индивидуального экскурсионного обслуживания**
- **Охраняемая парковка**
под видеонаблюдением (БЕСПЛАТНО)
- **Заказ такси**
- **Услуги прачечной и химчистки**

www.amparohotel.ru



**162602, Россия,
Вологодская обл.,
г. Череповец,
ул. Ленина, д. 52а**

Тел./факс: (8202)
50-08-08, 50-17-96

ВОЛОГОДСКАЯ КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА:



*здесь делают подарки
Деда Мороза*



Диплом победителя конкурса «Звезда качества России — 2016»



Раиса Ильинична Иванова

Усладостей Вологодской кондитерской фабрики вкус праздника. Более полутора десятков лет предприятие является официальным помощником российского Деда Мороза. Конфеты, зефир, мармелад и многие другие вкусности гости великоустюгской вотчины развозят по всему миру, да и на прилавках магазинов продукция ЗАО «Кондитерская фабрика» пользуется заслуженным спросом. А конфеты «Вологда - такой город в России один» и с портретами вологодских классиков на коробках стали одним из лучших вологодских сувениров.

Корреспондент «Навигатора» побывал на предприятии, где выпускают зефир с морской капустой и мармелад с кабачками, и куда Дед Мороз приходит с проверкой.

В этом году предприятие стало победителем во всероссийском конкурсе отечественных производителей «Звезда качества России» в номинации «За сохранение лучших отечественных традиций». Предприятие признано лучшим малым предприятием в сфере производства потребительской продукции. А покупатели голосуют по-своему — рублем и восторженными отзывами.

СОВЕТ ОТ РАИСЫ ИВАНОВОЙ

Ежедневно с 16 до 18 часов врачами рекомендуется употреблять одну-две зефиринки, так как в это время в крови снижаются показатели глюкозы. Детям до трех лет педиатры советуют давать только зефир и мармелад. Зефир активизирует умственную деятельность, полезен взрослым и детям во время мозговых штурмов, благодаря содержанию глюкозы. Помните! Зефир и мармелад — лидеры полезных сладостей.



ЗАО «Кондитерская фабрика» - официальный поставщик сладостей от Деда Мороза

КОНДИТЕРЫ ВСЕЯ ВОЛОГОДЧИНЫ

Вологодская кондитерская фабрика сегодня выпускает 347 наименований продукции: зефир, мармелад, конфеты, пастилу, драже, ирис, карамель и сувенирную продукцию из шоколада. Вся продукция сертифицирована и получила право носить знак «Настоящий вологодский продукт», что гарантирует высокое качество кондитерских изделий. Фабрика выпускает продукцию профилактического и диетического назначения, используя натуральные дары природы: бруснику, чернику, клюкву, шиповник, рябину, свеклу, кабачки, морковь и др. Ягоды и овощи, которые использует предприятие в производстве, собраны и выращены в экологически чистых уголках Вологодчины.

В ноябре этого года ЗАО «Кондитерская фабрика» отметило 18-летие. В конце 1998 года, в период бушующего кризиса и неукротимой инфляции, предприятие, известное вологжанам много лет, получило вторую жизнь. Не самый сладкий период в истории фабрики. Но на предприятии о нем не забывают.

— В 1996 году предприятие было на грани банкротства, — вспоминает генеральный директор ЗАО «Кондитерская фабрика» Раиса



Производство зефира

Иванова. — Сначала был введен наблюдательный совет, потом — конкурсное управление. И, наконец, коллектив предприятия под председательством профсоюзного комитета решил попытаться спасти предприятие от продажи и пригласил меня на должность генерального директора. Это произошло в 1998 году, и с тех пор мы работаем. Это были очень непростые годы. Конкурсный управляющий готовил документы к продаже предприятия, и мы не знали, какое будет им принято решение — продадут или нет. Это могло произойти каждый день. Но мы продолжали работать и добиваться результата.

Коллектив под руководством Раисы Ивановой поначалу взял предприятие в аренду с правом поэтапного выкупа, и спустя год-полтора собственниками стали работники.

— Состояние фабрики было ужасным, — говорит Раиса Иванова. — Генерального директора менялись очень часто,



Конфеты «Чаепитие с Беловым»

работники не получали зарплату, стекла разбиты, на фабрике стоял холод, работали в фуфайках. В первое время у нас не было фактически ничего, кроме головы и рук. Но мы упорно работали и спустя некоторое время стали получать прибыль, которую направляли на выкуп имущественного комплекса и социальные гарантии сотрудникам фабрики.

Профessionализм коллектива, успешный менеджмент, опыт и отличное знание вкусов потребителя позволило кондитерской фабрике выйти в лидеры сладкого рынка не только Вологодской области, но и Москвы, Санкт-Петербурга и других регионов России. Предприятие вкладывает немалые деньги в новое современное оборудование и расширение линейки производимой продукции.

— Производственные фонды мы обновляем и за счет собственных средств, с помощью заемных средств, и также благодаря помощи областного правительства, а именно программе поддержки малого и среднего предпринимательства, — сообщила генеральный директор ЗАО «Кондитерская фабрика» Раиса Иванова.

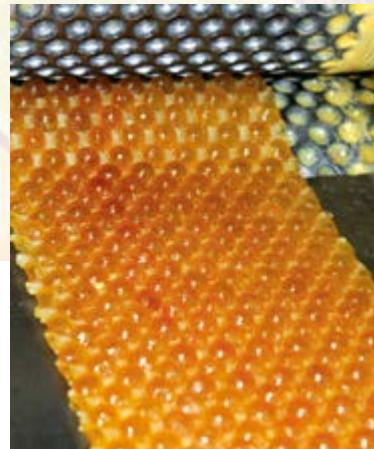
ПОМОЩНИКИ ДЕДА МОРОЗА

— Наверное, нет человека, который не любил бы Деда Мороза, ведь этот образ связан с добротой и подарками, — считает Раиса Иванова.

— И мне было очень приятно, когда Дед Мороз поселился на Вологодской земле. И с первых дней, как это произошло, мы задумались: кто же ему поможет дарить радость, как не кондитерская фабрика. Подарки детям, сладости должны поступать с родины Деда Мороза, это было и остается моим глубочайшим убеждением. Побывать в гостях у Деда Мороза не каждый ребенок сможет, а получить сундук со сладостями с родины Дедушки — это большое счастье.

Первую поездку к Деду Морозу, который еще только обустраивался под Великим Устюгом, Раиса Ильинична помнит очень хорошо. Ехали большой командой, причем не на тройке лошадей и не на оленях, а на старенькой «Газели». С этого первого визита и завязалась дружба, интересная и творческая. Официальный статус изготовителя сладких подарков Деда Мороза у ЗАО «Кондитерская фабрика» оформлен юридически. За эти годы сделано очень многое. На Вологодской кондитерской фабрике наполняются самые сладкие сундучки Деда Мороза, которые пахнут по-новогоднему и требуют запустить в них руку.

— Мы формируем подарки так, чтобы в них были не просто сладости Деда Мороза, — говорит генеральный директор предприятия. — Стремимся отразить его образ, рассказать о его жизни. В наши подарки вложены книжечки, в



Формовка карамели

которых написано, как он поселился в Великом Устюге и чем занимается в своей вотчине, как у него там все устроено. Для нас очень важно, что в подарке ребенок найдет не только вкусные сладости, но и полезную информацию.

На фабрике, в свою очередь, прислушиваются к пожеланиям главных экспертов — детей. Не один раз в год Раиса Иванова посещает вотчину, встречается с детьми, посольством юных, обсуждает новые вкусы и упаковку. И привозит с таких встреч новые идеи и новые проекты.

— У Лизы Чагиной из школы №1 города Великого Устюга родилась идея конфеты в облике Деда Мороза, и мы совместно с ней создали такую конфету с десятью добрыми заповедями новогоднего волшебника, — рассказывает Раиса Ильинична. — Получилось забавно и интересно. Конфета выпускается и пользуется повышенным спросом.

Кондитерская фабрика участвует в проектах «Здоровые города»,

«Северный путь добра», связанных с детьми с ограниченными возможностями. Без сладких подарков детишки не уезжают.

Дед Мороз периодически наносит визит вологодским кондитерам и, по словам работников ЗАО «Кондитерская фабрика», строго спрашивает с производителей его сладких подарков: осматривает цеха, проверяет качество продукции. Несколько лет назад новогодний волшебник наградил предприятие печатью со словами: «Качество одобрено Дедом Морозом». Во всероссийском фестивале-конкурсе «Туристический сувенир» — 2016 монпансье «Леденцы Деда Мороза из Великого Устюга» заняли первое место.

— Судя по отзывам наших покупателей, сейчас сильно веяние выбирать качественное и здоровое питание, — говорит Раиса Иванова. — Люди читают информацию на упаковке, обращают внимание на натуральность продукта, считают калории.

Красота Вологодской земли отражается почти на всех упаковках ЗАО «Кондитерская фабрика». К фантазиям здесь относятся очень серьезно и внимательно. Придумывают картинки, трогательные и информативные (многие идеи принадлежат лично генеральному директору), ищут талантливых художников. Конфеты «Чаепитие с Беловым», на коробке которых изображен великий вологодский писатель Василий Белов (и отрывок «О чём звенят самовары» из его произведения «Лад»), конфеты с портретом Николая Рубцова - «Россия, Русь, храни себя, храни» и набор конфет «Вологодская область — душа Русского Севера» стали громкой новостью на кондитерском рынке. Их покупают не только к чаю, но и в качестве подарка или сувениира.

Олег Комаров





промышленное проектирование

Проектирование объектов промышленного и гражданского строительства, реконструкций и капитального ремонта.

В составе организации имеются инженеры всех специальностей, необходимые для комплексного проектирования объектов.

Проектирование осуществляется с помощью современных программ.

Мы разрабатываем проектную документацию, выполняем весь комплекс инженерных изысканий, выполняем согласования проектов, оказываем содействие нашим клиентам по сопровождению документации в органах государственной экспертизы и надзора, осуществляя авторский надзор за строительством. На все виды деятельности получены свидетельства о допуске, также сертификаты системы менеджмента качества на соответствие требованиям ISO 9001-2011 (ISO 9001:2008).

ООО «ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ»

162610, РФ, г. Череповец,
пр. Строителей, д. 16-А, оф. 111-113;
160000, РФ, г. Вологда,
ул. Предтеченская, д. 31, оф. 511.
Тел. (8202) 61-00-97



В ОБЪЯТИЯХ ИНВЕСТИЦИЙ:

КАК В ЧЕРЕПОВЦЕ СОЗДАЮТ УСЛОВИЯ ДЛЯ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ И ПРЕДПРИЯТИЙ

В основе здоровой экономики лежит конкуренция, соперничество субъектов рынка за лучшие условия и результаты коммерческой деятельности. Если субъектами становятся целые города, то в конкурентной борьбе победит тот, в котором будут созданы лучшие условия для инвестиций. В администрации Череповца это прекрасно понимают.

Одно из ключевых условий для развития бизнеса — это территория. Сегодня в Череповце создаются и формируются специальные, подготовленные для открытия предприятий и производств площадки.

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК

Индустриальный парк «Череповец» находится на территории северной промышленной зоны, между металлургическим и химическим заводами. Площадь парка — более 54 гектаров, перспективное расширение — до 230 гектаров. В 2015 году город получил софинансирование проекта из федерального бюджета,



Фонд развития моногородов выделил более 870 миллионов рублей на строительство инженерной и транспортной инфраструктуры.

В индустриальном парке уже строят понизительную и насосную подстанции, эстакады, канализацию и водопровод, дорожную сеть, газопровод, сети телефонии и интернет.

Все коммуникации планируется сдать к середине 2017 года. Первые производства на территории индустриального парка «Череповец» планируют запустить в 2018 году. При их создании будут использоваться наилучшие доступные технологии. Это позволит существенно уменьшить негативное воздействие на окружающую среду.

В парке откроются серьезные предприятия с отличным потенциалом:

- завод по производству фибролитовых плит и стеновых панелей, используемых для строительства комфортного, быстровозводимого и энергосберегающего жилья;
- логистический центр — это производственно-торговый комплекс с терминалом, парковками и складами, пунктами погрузки и разгрузки;
- завод по производству активных минеральных добавок в цемент будет перерабатывать техногенное сырье и шлаковые отходы;
- завод по производству эмульсолов и многокомпонентных составов на основе минеральных масел и поверхностно-активных веществ.

На территории индустриального парка «Череповец» вакантны три участка для потенциальных резидентов. Площадь участков — 1,8; 2,5; 4,2 гектара.

— По тому, как сейчас идет запрос от бизнеса на эту площадку, мы понимаем, что ее придется расширять. Мы ведем переговоры с Череповецким районом о том, чтобы в 2017 году расширить парк еще на 130 гектаров. На документацию планируем получить дополнительные средства федерального бюджета, — отмечает гендиректор инвестиционного

агентства «Череповец», директор Агентства Городского Развития Оксана Андреева.

Индустриальный парк «Череповец» — это территория с необходимой инфраструктурой, точками подключения к сетям на границах участков резидентов. Инвесторам не придется вкладывать в это средства — можно сразу строить предприятие, наращивать его мощности, создавать рабочие места и выпускать продукцию.

Для проектов, которые реализуются по стратегически важным направлениям развития города и Вологодской области, возможно установление начального размера годовой арендной платы при проведении аукциона в размере 1,5% от кадастровой стоимости земельного участка. Решение об этом принимается на инвестиционном совете мэрии города.

При присвоении проекту статуса масштабного на инвестиционном совете при губернаторе области земельные участки могут быть выделены без торгов с применением понижающего коэффициента к арендной плате на период строительства.

• • •

По расчетам проект индустриального парка привлечет в экономику Череповца более пяти миллиардов рублей. На новых предприятиях будет создано больше тысячи рабочих мест.

• • •

Инвесторы, чьи проекты включены в перечень приоритетных для области с объемом инвестиций более ста миллионов рублей и/или созданием от 100 рабочих мест, получат региональные налоговые льготы.

ЮЖНЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР

Южный технологический кластер — это производственно-деловая зона со стороны южного въезда в Череповец.

По плану на этой территории до 2020 года откроется около 30 предприятий легкой и перерабатывающей промышленности и машиностроения. Предприятия Южного кластера должны быть экологически безопасными — это одно из условий проекта.

— Это будет территория с чистыми технологиями. Здесь планируется развивать сферы пищевой перерабатывающей промышленности, легкой промышленности, разместятся небольшие складские помещения и проекты, которые развиваются в малом и среднем бизнесе. Здесь будет исключительно бизнес без тяжелой нагрузки на экологию, — рассказывает Оксана Андреева.

— Драйвером этой площадки будет технопарк в сфере лесопромышленного комплекса и обрабатывающей промышленности.

Технопарк объединит четыре основных направления:

- профессиональную подготовку инженерно-технических кадров;
- научно-исследовательскую работу;
- опытно-промышленное производство;
- сервисные услуги.

Готовить инженеров и техников будут в центре профессиональных компетенций. Это несколько зданий с учебными аудиториями, конференц-залом, переговорными комнатами, помещениями администрации. Здесь же откроются центр молодежного инновационного творчества, учебно-производственные лаборатории.

Научно-исследовательские проекты будут продвигать инжиниринговый центр продукции лесопромышленного комплекса, центр сертификации, стандартизации и испытаний продукции лесопромышленного комплекса, а также центр прототипирования и проектно-консалтинговое бюро противопожарных технологий.

На опытно-промышленном производстве будут создавать готовую продукцию, в том числе разработанную в технопарке.

Сфера услуг будет представлена комплексом офисных помещений, коворкинг-центром, центром оперативной печати, гостиничным комплексом и кафе.

При разработке концепции технопарка учитывались финансовые практики: в марте 2016 года череповецкая делегация

побывала в технопарке города Йоэнсуу, где познакомилась с опытом реализации подобного проекта. Тогда же было заключено соглашение о дальнейшем партнерстве и поддержке.

По оценкам инвестагентства «Череповец», реализация проекта технопарка позволит добиться следующих эффектов:

- создания условий для инновационных производств в сфере машиностроения, металлообработки, легкой промышленности и других обрабатывающих отраслях;
- развития кооперации между крупными, средними и малыми предприятиями;
- современной и гибкой системы подготовки инженерно-технических кадров, отвечающих потребностям промышленных предприятий, строительных компаний, международным стандартам;
- развития производственной и инновационной деятельности малого и среднего бизнеса;
- расширения технологического и промышленного потенциала Череповца и региона;
- сотрудничества бизнеса и учебных заведений, международного сотрудничества.



В Южном технологическом кластере откроется больше тысячи рабочих мест для череповчан. Ведется сбор заявок и предложений от бизнеса.

ЦЕНТРАЛЬНАЯ ГОРОДСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ

Этот туристско-рекреационный проект охватывает две огромные территории: в старой части Череповца берега Шексны и Ягорбы от Октябрьского до Ягорбского моста, в новом Защекинском районе — набережную Шексны от Октябрьского моста до усадьбы Гальских. Территория усадьбы также включена в проект.

Общий объем инвестиций по проекту — более миллиарда рублей. Из федерального бюджета в 2017 году будет выделено 110 млн, еще 138 млн — в 2018-м.

Эти деньги пойдут на создание инфраструктуры набережной, подведение инженерно-коммуникационных сетей по примеру индустриального парка «Череповец».





— В 2017 году планируется получить долгожданное финансирование по этой площадке. Город получит федеральные средства в объеме более 240 миллионов рублей. Это будет территория притяжения для горожан, благоустроенная пешеходная набережная с ремесленными магазинами, лавками, ресторанами, кафе, — рассказала Оксана Андреева.

•••

По расчетам инвестагентства «Череповец», объем частных инвестиций в проект составит порядка 780 миллионов рублей, еще около 83 миллиардов выделят город и регион.

•••

На набережной в индустриальной части Череповца построят несколько многофункциональных гостиничных комплексов, выставочный зал,

пассажирский причал для круизных теплоходов, центр по обслуживанию туристов, спортивно-развлекательный центр, кафе и рестораны.

В зашекснинской части центром проекта станет усадьба Гальских. Также здесь откроются выставочный комплекс, туристско-рекреационный комплекс, тематический парк, этнокомплекс, рестораны и кафе.

Предполагается, что благодаря проекту на рынке труда Череповца появится 400 рабочих мест.

производства — до тысячи тонн колбасного и белого сыра в месяц. Первая линия нового завода выпустит продукцию в конце 2017 года. Предприятие создаст около 150 рабочих мест.

Строительство тепличного комплекса начнется в марте 2017 года, к сентябрю владельцы теплиц пообещали собрать первый урожай. Объем инвестиций в проект — порядка двух миллиардов рублей. Выращивать в тепличном комплексе будут помидоры, огурцы и



СЕВЕРНЫЙ ВЪЕЗД

Одно из важных направлений преобразования территорий — это реновация заброшенных участков. Реализация проектов на территории северного въезда в Череповец, в районе Кирилловского шоссе, — наглядный пример успешного включения в жизнь города пустующих площадок.

На северном въезде разместятся два пищевых предприятия — завод по производству сыров и молочной продукции и тепличный комплекс.

Завод по производству сыров инвестор планирует открыть в 2017 году. Объем инвестиций в проект — более 350 миллионов рублей, а планируемые объемы

салат, до пяти тысяч тонн овощей в год. Тепличный комплекс создаст в Череповце еще 150 рабочих мест.

ТЕРРИТОРИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ (ТОСЭР)

Помимо развития локальных площадок городом совместно с областной администрацией отрабатывается возможность создания в границах Череповца Территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР).

Такой особый статус для моногородов предусмотрен Министерством экономического развития РФ. Данная форма поддержки частично освобождает резиен-



тов ТОСЭР на 10 лет от налога на имущество, земельного налога. Значительно снижается ставка налога на прибыль, отчисления в внебюджетные фонды.

Резидентами ТОСЭР могут стать предприятия, которые развивают свой бизнес на территории города Череповца, с вложениями не менее 50 млн рублей за 10 лет и созданием не менее 20 рабочих мест.

— Мы принимаем заявки от бизнеса с тем, чтобы показать МИНЭКУ наличие заинтересованного бизнеса в реализации проектов на территории города Череповца, — говорит Оксана Андреева.

В экономической жизни города наступает новая эпоха. Мэр Череповца Юрий Кузин отметил: — Мероприятия по развитию промышленности можно назвать второй индустриализацией Череповца. Часто задают вопрос, зачем Череповцу развивать промышленность, здесь и так промышленных предприятий на душу населения больше, чем где-либо в России. Но новые производства — это основа не только экономики, но и социальной сферы, основа благополучия Череповца, поэтому работа с инвесторами, не только череповецкими, но и региональными, российскими, иностранными, создание условий, привлечение федеральных ресурсов — это важная задача для города.

УНИКАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

Череповец — это город для бизнеса, предлагающий предпринимателям 20 уникальных практик, среди которых:

- инструменты финансовой поддержки;
- не имеющая аналогов нормативно-правовая база по муниципальному стандарту сопровождения инвестпроектов по принципу одного окна;
- масштабная информационно-маркетинговая деятельность по продвижению города и предпринимательства;
- мощная система консультационной поддержки во всех сферах развития бизнеса.

Комплексным сопровождением проектов занимается Инвестиционное агентство «Череповец», учрежденное мэрией города и ПАО «Северсталь». Инвестагентство работает по принципу одного окна: от идеи до объекта.

Специалисты сопровождают инвестиционный проект, при этом сроки согласований и получения разрешительной документации максимально сокращаются. Оксана Андреева рассказала:

— Любой инвестор, любой предприниматель, который обращается к нам, получает помощь и поддержку, на какой стадии развития он бы ни находился. Причем инвестор видит, как его проект развивается, проходит через стадии согласования и так далее. А мы максимально ускоряем все стадии проекта. С 2010 года сроки прохождения разрешительных процедур сокращены в три раза. Также среди важных направлений деятельности инвестагентства — содействие бизнесу в получении софинансирования для проектов по федеральным программам.

В Череповце немало перспективных площадок для инвесторов, а администрация всегда готова идти навстречу предпринимателям. Череповец остается городом, открытым для свежих идей, проектов и новых инвесторов.

Текст и фотографии предоставлены МКУ «ИМА «Череповец»





ОФИЦИАЛЬНЫЙ САЙТ ЧЕРЕПОВЦА **cherinfo.ru**

ЖИЗНЬ ГОРОДА В РЕАЛЬНОМ ВРЕМЕНИ

Портал **cherinfo.ru** — это ежедневная живая лента новостей, а также полезные сервисы:

- «Весь Череповец: гид по городу»,
- «Городские видеокамеры»,
- «Онлайн-спасатель»,
- «Госуслуги: ваша оценка»,
- «Городская афиша»,
- «Народный контроль».

Два года подряд
cherinfo.ru
лидирует в рейтинге
цитируемости
вологодских СМИ
(по данным компании
«Медиалогия»).

Аудитория cherinfo.ru — более 130 тысяч уникальных посетителей в месяц (по данным «Яндекс-метрики»). Нашим читателям от 25 до 50 лет. Это социально активные люди, которые живут не только в России, но и за рубежом



Реклама

Контакты:
Череповец, ул. Бабушкина, 12,

тел./факс: +7(8202)50-80-75,
e-mail: ima@cherinfo.ru

Финляндия — вологодчина: дело техники

Финские производители техники (уборочной, лесозаготовительной и др.) готовы открывать заводы в России и вкладываться в развитие машиностроительной отрасли нашей страны. Перспективам локализации западных производств в Вологодской области была посвящена конференция «Машиностроение: российско-финская бизнес-кооперация», которая в сентябре собрала в Череповце представителей десяти крупных промышленных предприятий Финляндии и более трех десятков компаний Вологодчины.

Меньше всего конференция походила на ярмарку, в которую подобные встречи превращались еще несколько лет назад. Стороны не тракторами торговали, а обсуждали долгосрочное стратегическое сотрудничество. В ходе встречи был заключен ряд договоренностей. Представители финских компаний рассказали журналу «Навигатор» о перспективах сотрудничества финских и вологодских предприятий, а также о сильных и слабых сторонах российского и вологодского машиностроения.

ФИНСКОЕ КАЧЕСТВО РУССКИМИ РУКАМИ

Уголок промышленной Финляндии в российской глубинке — не миф и не мечта. В ряде российских регионов успешно работают предприятия, выпускающие финскую технику, которая пользуется популярностью во всем мире. Россиянам локализация финских предприятий дает налоговые поступления и рабочие места, а финны всерьез увеличивают объемы сбыта. Показательным примером может служить компания «Arctic Machine», которая выпускает уборочную технику. Открыв сборочное производство в Санкт-Петербурге, компания в восемь раз увеличила оборот. Благодаря достигнутым результатам, «Arctic Machine» тратит значительную часть доходов на развитие российской дочерней компании. Компания много лет сотрудничает с дорожными предприятиями Вологодчины. Проекты касаются очередных поставок и дальнейшего внедрения новой современной техники и изменения подходов к производству работ при ее использовании.

— В большинстве случаев наша серийно выпускаемая техника прекрасно подходит и для российских условий, тем не менее существуют и успешно реализуются специальные доработанные версии для работы

с низкокачественными противогололедными материалами, тяжелым грязным снегом в городах, специальные машины для работы в рудниках и карьерах и так далее, — сказал представитель компании корреспонденту журнала «Навигатор».

Кризис кризисом и санкции санкциями, а снег и гололед, а также потребность в древесине будут всегда. Такого мнения придерживались в своих выступлениях на конференции финские бизнесмены, подчас проявляя больший оптимизм, чем их российские коллеги.

Генеральный директор «Solidior Ltd.» Ари Виртанен затронул вопрос существующих рисков при инвестировании в Россию. По его словам, эти риски не являются останавливающими и преувеличиваются, особенно в медиа, а конференция — «один из способов узнать, что происходит на самом деле, направить работу в нужное русло».

— Наша задача — минимизировать риски инвестиций, — уверял финских гостей мэр Череповца Юрий Кузин. — Череповец имеет хорошую машиностроительную базу, образовательную базу, у нас хорошая транспортная логистика и энергетика. Мне бы хотелось, чтобы машиностроение стало устойчивой базой для развития города.

СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ

Северные соседи обречены на сотрудничество, потому что обладают похожим менталитетом и традициями, а также наработанными бизнес-связями. Такое мнение было высказано на конференции несколькими ораторами, финскими и российскими.

— Россия является интересным рынком, в первую очередь, для нас из-за больших лесных ресурсов, — рассказал нам член правления компании «Kesla Oyj», одного из лидеров в производстве лесозаготовительной техники, Ритва Тойвонен. — Кроме того, ваши природные и погодные условия сильно напоминают финские. Российские лесные ресурсы имеют огромный потенциал, который полностью не раскрыт.

А представители организации VTT (Технологический институт Финляндии), мультитехнологичной исследовательской организации, которая работает в том числе и с крупными предприятиями Вологодской области, увидели в нашем регионе иные ресурсы — интеллектуальные.

— Россия является нашим соседом, и у нас есть хорошая и надежная железнодорожная и авиационная транспортная связь между Хельсинки и ведущими городами России, — рассказал директор по развитию VTT Ристо Куйванен. — В целом в России есть огромные ресурсы во всех секторах, в которых VTT обладает опытом. То, что я увидел здесь, те потребности и тенденции, очень схожи с тем, что происходит в Евросоюзе. Есть необходимость в интеллектуальном оборудовании и продуктах, нужны более современные методы производства и технологии в целом, новые материалы и так далее. В сотрудничестве с такими компаниями, как VTT, данные наработки можно преобразовать в успешные продукты, проекты и коммерческие решения.

В ходе первого дня участники конференции обсудили вопросы сотрудничества в сфере деревообработки сельского хозяйства, биотехнологий, строительства,



новые технологии в производстве строительной, дорожной и другой мобильной техники. После этого отправились на персональные встречи (так называемые B2B) и экскурсии по череповецким предприятиям.

Поездка финских промышленников в Череповец, судя по всему, не будет туристической. По нашей информации, сразу на нескольких площадках обсуждались вопросы практического сотрудничества.

— Члены нашей ассоциации прорабатывают с финнами совместный проект по производству гидравлического оборудования, обсуждаются проекты в сфере инжиниринга, а также создание испытательной лаборатории и сертификационного центра, — рассказал председатель

«Те компании, которые уже участвуют в диалоге, и желающие в него включиться, могут направить свои идеи и предложения о сотрудничестве в наш адрес», — комментирует Оксана Андреева, руководитель Инвестиционного агентства «Череповец» и Агентства Городского Развития. — Эти институты поддержки бизнеса являются операторами международного сотрудничества».

правления Ассоциации сервисных предприятий «Инженеринговый центр – ЭКСПЕРТ» Дмитрий Зайцев. — Сегодня мы провели ряд встреч, отмечу, что конференция — это дополнительная возможность встретиться друг с другом и для бизнесменов области и найти общие интересы между собой на локальном рынке.

Взаимоотношения Финляндии и Вологодчины — двусторонние, а потому делегации промышленников и предпринимателей перемещаются в обоих направлениях. Финны помогают российским компаниям повысить качество продукции для повышения конкурентоспособности не только на внутреннем рынке, но и на внешнем. Директор по развитию ассоциации «General Finland» Юхани Похьюс в интервью «Навигатору» высказал уверенность в том, что российские пеллеты, этот исконно финский продукт может пользоваться спросом в Финляндии и других странах ЕС.

— Для этого производственные процессы, контроль качества, в том числе внутренний, сроки поставок и сертификация должны быть в порядке, — сказал он, отметив при этом прогресс вологодских предприятий, а также энтузиазм местных властей.

Олег Комаров



АЛЕКСЕЙ КОНОВАЛОВ:

«Главное для меня
не деньги, а стабильность
и человеческие отношения»

Текст: Артем ЖДАНОВ

**«ВСЕГО В ЖИЗНИ Я ДОБИЛСЯ САМ», –
так без ложной скромности говорит о себе
президент Группы компаний «ВологдаРегионЛЕС»
Алексей Коновалов.**

Он родился в Соколе в многодетной семье, начал работать с третьего класса. Причем зарабатывал не себе на мороженое, а помогал родителям, которые воспитывали пятерых детей. После школы поступил в Кадниковский сельскохозяйственный техникум. Два высших образования — антикризисное управление и юридическое — получил уже после армии, параллельно с нуля организовывая свое дело. С детства Алексей Коновалов чувствовал в себе лидерские качества. Со временем это позволило ему не только построить разноплановый бизнес в лесной, транспортной и строительной отраслях, но и несколько лет назад избраться депутатом Вологодской городской Думы, где сегодня он работает в комитете по социальной политике. И наш разговор с Алексеем Коноваловым строился вокруг социальной ответственности, о том, что нужно сделать для того, чтобы предприниматели вышли из тени и почему в кризис ни в коем случае нельзя поддаваться трудностям.

— Алексей Владимирович, сегодня Вологда также сталкивается с серьезными проблемами собираемости налогов. Одной из основных причин власти называют уход в тень малого и среднего бизнеса. На ваш взгляд, как предпринимателя, с одной стороны, и депутата — с другой, как же вывести предпринимателей из серой зоны для того, чтобы они работали легально и платили налоги?

— Действительно, я тоже достаточно часто обращаю внимание на этот вопрос и как депутат, понимающий городские проблемы, и как бизнесмен. На сессиях гордумы, на различных отчетах часто звучит такая информация, что наш бизнес сегодня активно развивается. И в качестве подтверждения приводят аргументы, что открылось, допустим, на 10% больше организаций. Я спрашиваю: «Вы понимаете, почему у нас стало больше ИП?». Эти организации создаются для того, чтобы можно было уйти от налогов. Идет дробление бизнеса. Давайте посчитаем, сколько сегодня должен зарабатывать предприниматель, чтобы стопроцентно платить все налоги. Суммируем НДС (18%), налог на прибыль (24%), налог на заработную плату (порядка 40%), заемные средства (примерно 20%), плюс амортизация и средства

на развитие бизнеса. Какой в этом случае должна быть чистая прибыль, чтобы предприниматели могли закрыть все необходимые платежи, взять кредиты и как-то еще держаться на плаву? И чем больше нагрузка на бизнес, тем больше он стремится в тень. Поэтому и происходит открытие дополнительных фирм, происходит миграция бизнеса для того, чтобы где-то затеряться. И решать эту проблему нужно на федеральном уровне.

— Получается, что для того, чтобы предприниматели работали «в белую», нужно не завинчивать гайки, а либерализировать налоговое законодательство и контрольно-надзорную деятельность?

— Безусловно. И при этом оказывать все-таки поддержку не только начинающим предпринимателям. Складывается такое впечатление, что сегодня все льготы и гранты у нас нацелены именно на них. Почему не оказывать поддержку уже состоявшимся фирмам? На нашем примере могу сказать о том, что мы работаем без единой льготы, платим налоги в полном объеме, зарекомендовали себя как надежные деловые партнеры. В этом случае мы бы могли более уверенно развиваться, приумножили бы наши социальные обязательства, и бюджет получал бы от нас

**ЛЮБОЙ КРИЗИС
УЧИТ МЕНЯ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО,
НЕ ПОДДАВАТЬСЯ ПАНИКЕ.**

больше доходов, создавались новые рабочие места и внедрялись новые технологии. Я не говорю, что поддерживать начинающих предпринимателей не надо. Но не нужно оставлять без внимания и тех, кто уже заработал себе деловую репутацию. Сейчас мы работаем над тем, чтобы получить статус приоритетного

инвестиционного проекта. Производственный бизнес – один из самых сложных. И именно на этот сектор и нужно обращать первоочередное внимание.

– Алексей Владимирович, с чего вы начинали свой бизнес?

– Я начинал с того, что перекладывал доски на пилораме, работал и экспедитором, сопровождал грузы в Москву. Бывало, приходилось выгружать двадцатitonные машины в одиночку. Но благодаря этому и появилась ценность всего того, чего ты добился в жизни.

Поработав после армии коммерческим и финансовым директором, я постепенно стал заниматься собственным бизнесом. Сегодня наше деревообрабатывающее предприятие ООО «ГрандСтрой» – одно из динамично развивающихся предприятий Сокола с численностью персонала порядка 150 человек. А ведь до нашего прихода это было разрушенное и обанкротившееся производство, ранее входившее в группу «Фокс». Бук-

**КОГДА ЛЮДИ СОМНЕВАЮТСЯ
И ГОВОРЯТ О ТОМ, ЧТО ЭТО
НЕРЕАЛЬНО, Я ЗНАЮ ПО СВОЕМУ
ОПЫТУ, ЧТО ЭТО НЕ ТАК.**

вально за пять лет мы модернизировали и построили абсолютно новое предприятие. Люди работают сейчас в теплых цехах, на современном оборудовании, в спецодежде, заработная плата выплачивается своевременно. Также мы в полном объеме платим налоги и выполняем все социальные обязательства.

Еще одно предприятие, входящее в состав нашего холдинга – «Волстрой», – занимается торгово-закупочной деятельностью и предоставляет дилерские услуги сокольским комбинатам. Следующим этапом после развития лесного бизнеса стала транспортная составляющая. Благодаря своей транспортной компании мы можем во время доставить своим клиентам любой груз. Следующим направлением стал строительный бизнес малоэтажного жилья за городом. В шаговой доступности от Вологды мы строим микрорайон «Новый Майский» – четыре трехэтажных дома, с детскими площадками, благоустроенной территорией, парковкой. При этом рядом в поселке есть и детский сад, и школа, и ледовый дворец, и бассейн. Я

бы охарактеризовал этот проект как дома для среднего класса, но по качеству и инфраструктуре отвечающие элитному жилью. При этом стоимость – 35 тысяч рублей за квадратный метр – цена, фактически приближенная к себестоимости строительства. Уверен, что сейчас, когда строительный рынок находится на спаде, останутся только те организации, которые строят качественное жилье.

– Кто сегодня является основными потребителями вашей продукции?

– Это крупные московские строительные компании, которым мы предоставляем комплектующие. В день они строят до 40 домов. Это для того, чтобы вы понимали масштаб их деятельности. Мы росли вместе с ними. Если они раньше строили по 8 домов в день, а потребность их была 30 тысяч кубометров в год, то сегодня они выросли до 120 тысяч кубов по году, из которых более 60% необходимого объема поставляем мы. Помимо бизнеса, нас связывают и дружеские отношения, мы преодолели с ними не один кризис. Поэтому даже когда нам предлагают более выгодные контракты, мы, помимо финансов, учитываем еще и человеческие отношения. В первую очередь для меня важна стабильность и деловая репутация.

– В связи с санкциями сейчас открылась еще одна ниша – сельское хозяйство. Не планируете развивать это направление?

– Да, мы хотим попробовать себя и в сельском хозяйстве. Пока могу сказать, что это будет проект в сфере растениеводства. Мы планируем ориентироваться на потребности рынка. Если есть спрос на цветы, можно выращивать их, если завтра востребованы овощи и фрукты, то можно переориентироваться на них или другие культуры. Хотелось бы своим кропотливым трудом, с привлечением молодежи с их современным взглядом и опытных специалистов достигнуть определенных результатов и в этом направлении.

– А чему научил вас нынешний кризис?

– Любой кризис учит меня, прежде всего, не поддаваться панике. Мне становится интереснее работать, когда начинаются трудности. Как специалист я начинаю смотреть на ситуацию под разным углом. Для меня нет ничего непреодолимого. Когда люди сомневаются и говорят о том, что это нереально, я знаю по своему опыту, что это не так. Просто нужно продолжать работать и анализировать происходящую ситуацию. В первую очередь, я позитивный человек. И своим настроем я заряжаю коллектив, в котором работают проверенные временем, порядочные и ответственные люди.



Katalan Group

ТАМОЖЕННЫЕ АГЕНТЫ

moreinfo

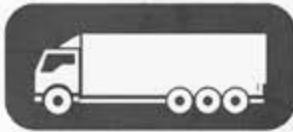
Francesco Katalan S.r.l.
Strada delle Saline 1, 34015,
Trieste - IT
Tel.: +39 040 23977
E-mail: info@katalangroup.it
Web: www.katalangroup.it
P.iva: 00799730320



**ВАША СВЯЗЬ
СО ВСЕМ МИРОМ**



Реклама



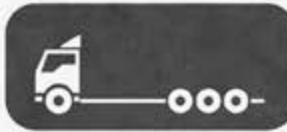
СБОРНЫЕ ГРУЗЫ

УСЛУГА СБОРНЫЕ
ГРУЗЫ ДЛЯ ВАШИХ
ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНЫХ
ПЕРЕВОЗОК



СКЛАДИРОВАНИЕ

СКЛАДСКИЕ
ПОМЕЩЕНИЯ ДЛЯ
ХРАНЕНИЯ ВАШИХ
ТОВАРОВ



СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

РЕШЕНИЯ ПО ПРЯМОЙ
ИЛИ ПЕРЕВАЛОЧНОЙ
ТРАНСПОРТИРОВКЕ



ТАМОЖНЯ

ТАМОЖЕННЫЕ
ОПЕРАЦИИ ПО ИМПОРТУ
И ЭКСПОРТУ ПО ВСЕМ
НАПРАВЛЕНИЯМ

Юлия Балашова:

«Перемены несут в себе новые возможности. Ваш путь к успеху — управление переменами!»



Думаю, эта мысль будет актуальна всегда. Любое изменение ситуации влечет за собой определенные последствия. Не всегда отрицательные, они могут и должны быть положительными!

Все зависит от того, сможем ли мы чувствовать и понимать эти изменения, управлять ими.

Считаю, что сейчас, когда курсовая разница валют относительно стабильна и высока, а формирование условий поддержки малого и среднего бизнеса стремится к максимуму, мы просто обязаны взять курс на экспорт.

Нам необходимо воспользоваться всеми мерами государственной поддержки: субсидированием, льготным кредитованием, страхованием, госгарантиями, обменом информацией, помощью в поиске новых рынков и партнеров.

Информация — фундамент нашего успеха. Поэтому именно сейчас мы начинаем новый проект «БИЗНЕС НА ЭКСПОРТ» — живое общение с торговыми представителями разных стран на разных континентах, актуальные вопросы и подробные ответы, бизнес-консультации и обмен опытом. Самопрезентация и продвижение вашей компании, прямой контакт и бесценная информация — все то, что необходимо сегодня бизнесу.

На разных медиаплатформах и в виртуальном пространстве мы будем рассказывать об опытах вологжан в продвижении бизнеса за рубежом, их успехах и неудачах, о том, что получилось и что еще предстоит сделать, как на большом экономическом пространстве сформировать свою неповторимую формулу успеха. Объединим наши усилия для его достижения.

Партнеры проекта:



ПРОТИВ ТЕЧЕНИЯ

Беседовал Владимир Пешков



Несмотря на санкции и настороженное отношение европейских властей к России, торговые отношения между ЕС и нашей страной продолжают развиваться. В отсутствие возможностей работы с государственными структурами своих стран европейские бизнесмены обращаются напрямую к российским торговцам и ассоциациям.

О том, как изменилась политика российского государства в отношении внешней торговли со странами Евросоюза и как строятся отношения российского бизнеса с Нидерландами, рассказал торговый представитель РФ в Королевстве Нидерландов Александр Черевко.

ЦЕНТР ЕВРОПЫ

— Александр Николаевич, вы представляете Россию только в Нидерландах...

— Я являюсь торговым представителем Российской Федерации в Королевстве Нидерландов. Конечно, мы тесно взаимодействуем с нашими коллегами в Бельгии и Люксембурге, но зона нашей ответственности — это торгово-экономические отношения с Нидерландами.

— С территории этих трёх государств, с Бенилюкса, началась европейская интеграция. Что этот союз сегодня значит в экономическом разрезе?

— Бенилюкс — это прежде всего экономический союз трёх государств: Бельгии, Нидерландов и Люксембурга. Изначально речь шла о ликвидации таможенных пошлин во взаимной торговле. С 1948 года торговля между ними освобождена от всех пошлин, а в отношении третьих стран был введён самый низкий в Европе внешний таможенный тариф.

— Выходит, именно с этими государствами импортёрам выгоднее всего

взаимодействовать среди стран — участниц ЕС?

— Сегодня все таможенные тарифы и ограничения внутри Евросоюза сняты. Но за счёт выстроенной логистики, тесных интеграционных связей между этими тремя странами выгоднее использовать экономические возможности Бенилюкса, в частности, снижение логистических издержек при транспортировке грузов через порт Роттердама транзитом в Бельгию, Люксембург, Германию и другие страны Европы.

— А если взять Нидерланды в целом, какова доля России в импорте?

— В настоящее время Российская Федерация занимает в товарообороте Нидерландов лишь девятое место, а в голландском импорте — седьмое. К сожалению, большая часть приходится на нефть и нефтепродукты. Они составляют порядка 80% всего российского экспорта. 12% составляют чёрные и цветные металлы. Всё остальное приходится на другие виды продукции — на продукцию химической промышленности, машины и оборудование, древесину и целлюлозно-бумажные изделия и другие товары. Вместе с тем Нидерланды

**Максим Холмогоров,
исполнительный директор
ООО «Восток»:**

— Я считаю, что все товары, которые идут на экспорт, должны сертифицироваться в обязательном порядке. Наша компания производит продукцию глубокой обработки древесины — от досок до пеллет. Европа правильно действует в направлении сертификации, но об этом поступает очень мало информации. Хотелось бы больше семинаров и встреч для потенциальных экспортёров, актуальной информации, желательно в общем доступе и СМИ региона.

Я бы хотел, чтобы информации было больше, а сама сертификация была дешевле, так как для малого бизнеса финансовый вопрос играет ключевую роль. В администрации каждого района есть управления, которые отвечают за развитие экономики, но отнюдь не все из них владеют информацией о сертификации. Её могут получить только те, кто инициативен, кто имеет свободное время и целенаправленно занимается ее поиском.



**Татьяна Крицкая,
директор Регионального
центра поддержки предпринимательства Вологодской
области:**

— Региональный центр поддержки предпринимательства Вологодской области активно работает с торговым представительством России в Королевстве Нидерландов и Голландско-российской торгово-промышленной палатой, и от этого взаимодействия мы можем отметить только положительный эффект. Такая партнерская поддержка для нас много значит, особенно сейчас, когда мы начали продвигать направление топливных пеллет и брикетов и делаем первые серьёзные шаги в этом направлении. Сегодня на территории региона работает около 40 предприятий малого и среднего бизнеса по производству биотоплива, 18 из них выпускают брикеты, а остальные — пеллеты или совмещенное производство пеллетов и брикетов. Четыре предприятия находятся в стадии подготовки к запуску, который намечен на первую половину 2017 года. Со своей стороны мы подтверждаем готовность выводить вологодские пеллеты и брикеты на рынки Европы, проходить все необходимые мероприятия по сертификации, организовывать грамотную логистику и способствовать расширению наших партнерских связей на внешних рынках.

по-прежнему занимают первое место по объему российского экспорта и третье место по товарообороту России со странами мира, уступая лишь Китаю и Германии.

— Но всё-таки есть ли какие-то перспективы у российского малого и среднего бизнеса?

— Конечно, есть. В последние годы мы отмечаем активную работу российских предприятий малого и среднего бизнеса на голландском рынке. Причём это касается не только товаров, но и сектора услуг. С 2013 года в Гааге работает представительство некоммерческого партнёрства «РусСофт», через которое российские IT-компании продвигают свои программные продукты не только в Европу, но и в другие страны мира. Растут поставки российской продукции сельского хозяйства. Сейчас открывается большая ниша для поставок российских пеллет и биомассы. Как вы знаете, европейская комиссия приняла решение об увеличении доли «зелёной» энергетики в энергобалансе стран ЕС. Нидерланды приняли решение увеличить долю «зелёной» энергетики в своём энергобалансе до 14% к 2020 году. Для справки: в 2015 году она составляла всего 5%.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ВОЛЯ

— В последние годы несколько менялись подходы правительства Российской Федерации к внешнеэкономической политике. Как изменилась роль и работа торгпредства?

— С 2013 года активно реализуется проект формирования нового облика торговых представительств Российской Федерации за рубежом. Цель проекта заключается в том, чтобы торгпредства стали более клиентоориентированными и заинтересованными в продвижении российского несырьевого экспорта,

а также в привлечении инвестиций, технологий и менеджмента для реализации экономических проектов на территории нашей страны. Были установлены ключевые показатели эффективности нашей работы, заключены соглашения между Министерством экономического развития и большинством регионов России, созданы региональные центры поддержки экспорта, с которыми мы помогаем предприятиям малого и среднего бизнеса в работе с зарубежными партнёрами. Что касается торгпредства России в Нидерландах, то мы и до этого проекта позиционировали себя как представительство российских регионов, малого и среднего бизнеса и институтов развития. Именно российские регионы, малый и средний бизнес больше всего нуждаются в поддержке российских торгпредств за рубежом.

— Может ли предприятие просто прийти в торгпредство и сказать: «Хотим работать»? Или нужно пройти какие-то этапы здесь, в России?

— Мы, как загранучреждение Минэкономразвития России, обязаны ответить на любой запрос. Конечно, хотелось бы, чтобы предприятие прошло предварительную регистрацию на портале внешнеэкономической деятельности Минэкономразвития России и согласовало свои действия с Центром поддержки экспорта или другой уполномоченной структурой своего региона. Но даже если предприятие обращается к нам без регистрации, мы в любом случае отрабатываем запрос и ищем возможности для оказания поддержки.

— Выходит, к вам может обратиться кто угодно... И ещё вопрос: какова у него окажется репутация, насколько это будет добросовестный бизнес? Правительство области поддержит далеко не каждую организацию...

— Повторюсь: мы обязаны ответить на любой запрос российского предприятия. Но если речь идёт о привлечении инвестиций в конкретный проект, то без согласования проекта с правительством региона, без подтверждения его важности для экономического развития региона работу с голландскими партнёрами мы начинать не будем. У тorgпредства есть только один ресурс, которым оно располагает, — это его репутация, поэтому мы оказываем поддержку тем проектам, которые реализуются добросовестными российскими предприятиями и согласованы с региональными органами власти.

В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

— Настораживает отношение к россиянам в странах Европы, характерное для последней пары лет. С русскими боятся работать, ожидая обмана и коррупции. Не преувеличение ли это?

— Во многом это влияние европейских СМИ. Те, кто работает с Россией, они либо помалкивают, либо считают ненужным «идти против течения». Например, несмотря на санкции, голландские компании активно участвуют в российских проектах по импортозамещению. По итогам 2015 года на 10% выросла площадь российских теплиц, и практически все они построены с участием голландских компаний, даже на Дальнем Востоке. Но, поскольку есть определённая политическая ситуация, они стараются это не афишировать. Это же касается и строительства животноводческих комплексов, и поставки доильных роботов (в том числе и в Вологодскую область), реализации проектов в судостроении, медицине, переработке отходов и других отраслях.

— Можно ли выделить регионы, которые активно сотрудничают с Голландией?

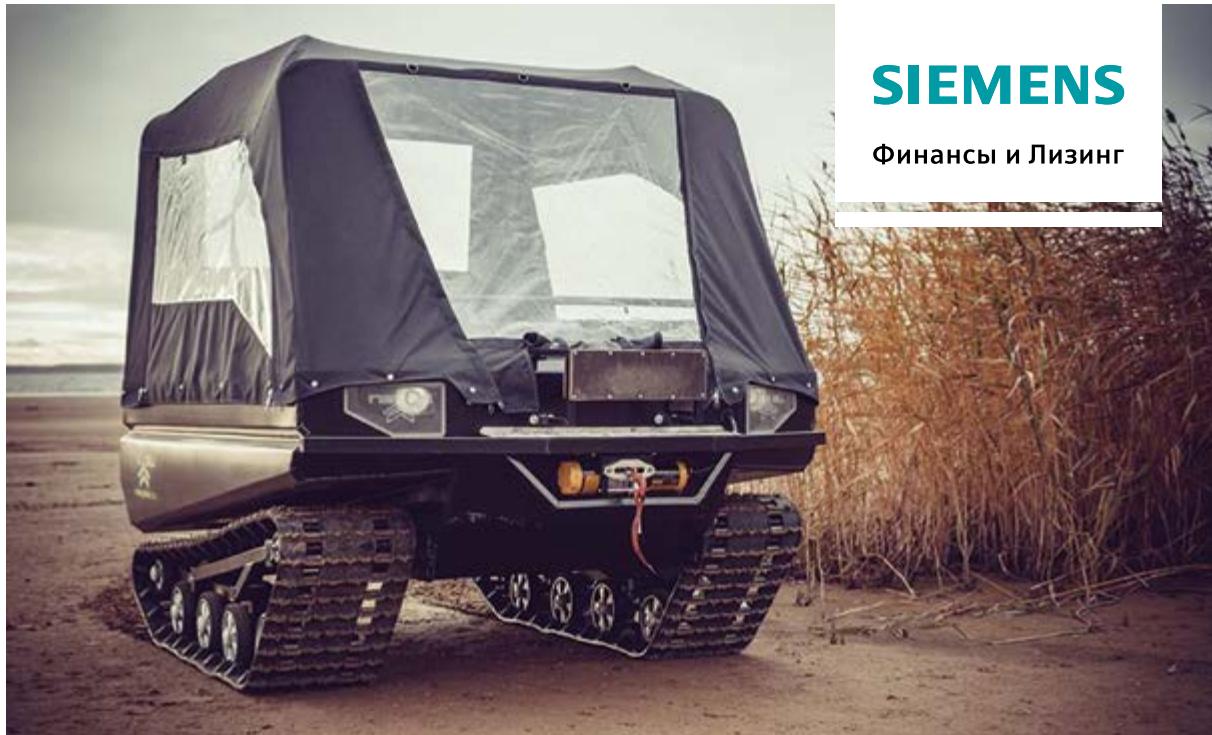
— Прежде всего хотел бы отметить Ленинградскую область и г. Санкт-Петербург. К примеру, в марте этого года состоялась бизнес-миссия Ленинградской области в Нидерланды во главе с губернатором Александром Юрьевичем Дрозденко, в ходе которой были достигнуты договоренности о сотрудничестве с портами Роттердама, Амстердама и бельгийского Антверпена. Уже в январе-феврале готовится ответная бизнес-миссия в Ленинградскую область. Город Санкт-Петербург активно развивает побратимские связи с Роттердамом: ежегодно проводятся бизнес-миссии, реализуются проекты в сфере образования, инноваций, развития портовой инфраструктуры. Также активно обсуждается проект создания пеллетного хаба в порту г. Роттердама в ожидании роста поставок из северо-западных регионов России. Предполагается, что в ближайшие годы в Евросоюзе откроется рынок до 40 миллионов тонн пеллет в год. Активно работают с голландским бизнесом предприятия Москвы, Республики Татарстан, Мордовии, Астраханской, Белгородской, Калужской, Калининградской, Московской, Липецкой, Нижегородской, Саратовской, Томской, Тульской и Ульяновской областей, Алтайского, Пермского, Ставропольского и Хабаровского краев, Ханты-Мансийского автономного округа (Югры).

Надеемся, что и Вологодская область активизирует работу с Нидерландами. Нельзя не отметить создание Ассоциации производителей пеллет Вологодской области. Думаю, что это первый шаг для начала работы с крупными энергетическими компаниями и розничными потребителями в Нидерландах и других странах Северо-Западной Европы.



**Алексей Логанцов,
председатель Вологодского
регионального отделения
организации малого и среднего
предпринимательства
«Опора России»:**

— Нашей нынешней задачей в рамках «Опоры России» является формирование нового актива, привлечение крупных фигур, что поможет ещё эффективнее решать насущные проблемы предпринимателей, входящих в нашу организацию. На будущий год мы планируем «перезагрузку» вологодского отделения, которая, среди прочего, будет включать в себя новую концепцию работы. Мы считаем, что эти изменения вполне своевременны, учитывая возможности нашего региона. Вологодские бизнесмены уверены в себе, они готовы развивать отношения и кооперацию со своими заграничными коллегами, несмотря на санкции. Так, вологодский бизнес сейчас активно выглядит на рынке пеллет и биомассы. Я думаю, что вологодским предпринимателям нужно как можно больше общаться с коллегами и партнёрами в Европе, поставлять туда свою продукцию. Я надеюсь, что Региональный центр поддержки предпринимательства поддержит бизнес и по вопросам сертификации, и по другим вопросам. Нужно развиваться и богатеть, используя те возможности, которые у нас есть.



SIEMENS

Финансы и Лизинг

«Сименс Финанс» инвестирует в спасательную технику

Три лизинговых сделки помогли компании «Северный технопарк» улучшить качество вездеходов и открыть новые направления бизнеса

«Северный технопарк» – профессиональный поставщик специализированной техники, в том числе вездеходов для спасения жизни, охоты и рыбалки, геологоразведки, фермерства. Основное направление деятельности с 2005 года - разработка и производство легких вездеходов (снегоболотоходы-амфибии) и снегоходов. Производственная площадка расположена в Череповце (Вологодская область). Для повышения качества изготовления деталей руководство компании приняло решение о модернизации оборудования. Чтобы оптимизировать налогообложе-

ние и сократить первоначальные расходы, в качестве финансового инструмента был выбран лизинг. Сотрудничество «Северного технопарка» и представительства «Сименс Финанс» в Вологде началось в 2015 году с приобретения станка лазерной резки LaserCut и многофункционального обрабатывающего центра МКПУ-600, 2015 г.в. (Россия). Общая сумма реализованных проектов превысила 11,3 млн руб. и в итоге помогла производителю добиться существенных результатов – роста рентабельности, выхода на новые рынки и диверсификации бизнеса.

Сегодня «Северный технопарк» продолжает работать над расширением модельного ряда, улучшением потребительских свойств своих вездеходов, а также сотрудничает с робототехниками. Например, в июле 2016-го на базе вездехода «Пелец 300» команда Московского авиационного института представила роботизированную платформу и заняла первое место на конкурсе «Робокросс-2016» в Нижнем Новгороде, на полигоне автозавода ГАЗ. Беспилотным транспортным средствам необходимо было выполнить комплекс упражнений с использованием системы ГЛОНАСС.

Кроме того, благодаря проектам с «Сименс Финанс» также была выпущена новая линия строительной техники под брендом «Стройматик». Сваебойная машина «Стройматик» построена на базе снего-болотохода на гусеничном ходу и сочетает в себе уникальные технические характеристики: высокую производительность, компактные габариты, высокую проходимость, легкость в управлении и экономичность. Мини-копер способен забивать железобетонные сваи длиной до 5 метров, сечением 150x150 и 200x200 мм. Производительность установки – до 40 свай в 8-часовую рабочую смену даже при температуре окружающей среды до минус 30 градусов, причём несущая способность каждой из них в зависимости от грунта может достигать 50 тонн. «Северный технопарк» планирует сотрудничество с застройщиками коттеджных поселков и частными застройщиками, геодезические работы, строительными, геодезическими и проектирующими компаниями. Уникальное строительное оборудование под маркой «Стройматик» также входит в пакет франшизы для предпринимателей, желающих развиваться в рыночной нише инновационного строительства.

**Представительство «Сименс Финанс»
в Вологде:**
БЦ «Белладжио»
(ул. Сергея Орлова, 4), офис 203,
тел.: **(8172) 26-53-01**
www.siemens.ru/finance
www.facebook.com/SiemensFinance

Реклама



«Практически сразу после поставки оборудования по первым сделкам с «Сименс Финанс» мы начали изготовление ключевых деталей собственными силами и фактически полностью автоматизировали этот участок производства. Ранее эту часть процесса приходилось поручать сторонним компаниям. При этом к качеству у нас всегда были высокие требования: спецтехника просто обязана быть надёжной. Самостоятельное изготовление деталей позволило сэкономить время на контроль работы подрядчиков, да и уровень брака удалось свести практически к нулю. Тем более, с новым оборудованием улучшились условия труда для сотрудников и качество сварки в принципе: за счет сфокусированного лазерного пучка станок обеспечивает более качественный рез, не требующий дополнительной шлифовки. Мы даже смогли открыть отдельное направление деятельности – услуги лазерной резки, фрезерной и токарной обработки. Всё остальное – уже следствие: разработали новый модельный ряд вездеходов и улучшили дизайн. Он привлек европейских заказчиков и открыл для нас рынки Финляндии и Румынии. В общем, европейский уровень лизинга теперь позволяет нам покорять Европу», – рассказал Роман Трешин, директор «Северного технопарка».

ООО «Сименс Финанс» – лизинговая компания с иностранными инвестициями, предоставляющая эффективные решения для приобретения транспорта, техники и оборудования. Помимо финансирования малого и среднего бизнеса, а также крупных предприятий различных отраслей экономики, «Сименс Финанс» приобретает и передаёт в лизинг современное оборудование, произведенное «Сименс», и оборудование с комплексирующими «Сименс». Региональная сеть одного из крупнейших лизингодателей страны сегодня включает 24 офиса. С 1999 года компания реализовала более 22 000 лизинговых проектов на всей территории РФ. К 01.07.2016 портфель «Сименс Финанс» превысил 31,0 млрд руб., объем нового бизнеса за 1-е полугодие 2016 (по методике LeaseEurope) – 11,4 млрд руб., сумма новых договоров лизинга за этот же период – 17,9 млрд руб.

«ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО – ЗНАТЬ СВОИ ЦЕЛИ»

Процесс оздоровления банковского рынка, сопровождающийся отзывом банковских лицензий, подтолкнул часть населения к инвестированию средств на фондовом рынке. По словам директора филиала компании БКС¹ в Череповце Василия Атаманова, эта тенденция развивается еще и потому, что затяжное падение ставок по депозитам в сочетании со снижением реальных доходов заставляет россиян искать альтернативы привычным средствам сбережения денег.

> Экономический кризис привел к падению доходов населения и сформировал обстановку, в которой никто не знает, что будет дальше. Как на это реагируют ваши клиенты и стало ли вам труднее привлекать новых инвесторов?

– С одной стороны, подавляющее число россиян в кризисных условиях стремится сократить свои расходы и отложить как можно больше денег, то есть выбирает сберегательную стратегию. При этом доверие населения к банкам испытывается на прочность передой отзывов банковских



Василий Атаманов,
директор череповецкого офиса
компании БКС Премьер

лицензий и планомерным «удешевлением» депозитов. В какой-то степени это сыграло нам как инвестиционной компании на руку – после отзыва лицензии у того или иного банка часть его клиентов начинала искать альтернативу в инвестиционных инструментах.

> Тем не менее вы сами называли излюбленную стратегию россиян сберегательной. А депозиты в банках защищены государством в объеме до 1,4 млн рублей. Рынок же брокерских услуг регулируется менее жестко. В этих условиях есть ли

шансы, что предлагаемые вами инвестиционные инструменты сравняются по доходности с депозитами?

– В России в этом плане действительно сложилась уникальная ситуация, у нас почти вся страна «сидит» в депозитах, инвестиционные продукты, по сути, только начинают пользоваться спросом. Это отчасти связано с фиксированной, гарантированной ставкой по депозитам и защитой, которую предоставляет их держателям Агентство по страхованию вкладов (АСВ). Однако, по нашим прогнозам, учетная ставка ЦБ может продолжить снижение и в 2017 году, а вместе с ней инфляция, то есть доходность, привлекательность вкладов может дальше идти по нисходящей.

> То есть станет больше тех, кто готов рисковать?

– С одной стороны, на фондовом рынке риски неразрывно связаны с потенциальной доходностью. Чем больше можно заработать, используя тот или иной инвестиционный инструмент, тем больше шансов на нем и потерять. Но давайте посмотрим внимательнее, что может

¹ООО «Компания БКС». Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности № 154-04434-100000, выдана ФСФР 10.01.2001 (без ограничения срока действия).

привлекать консервативно настроенных граждан на рынке ценных бумаг.

Если человеку необходимы гарантии государства, он может купить облигации федерального займа (ОФЗ). Наиболее доходные из них имеют ставку купона 9% годовых², а инвестирование в этот инструмент 400 тыс. рублей через Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) предполагает при соблюдении его правил дополнительное получение налогового вычета в размере 13% от вложений³.

Есть и другие способы грамотных инвестиций, актуальных в текущей ситуации. К ним относятся, например, структурные продукты⁴ с полной защитой, в рамках которых часть средств направляется на приобретение финансовых инструментов с фиксированной доходностью, а вторая используется для более рискованных инвестиционных инструментов. При этом соотношение этих частей высчитывается таким образом, чтобы даже при нереализованном потенциале «инвестиционной» части доходность по «защитной» могла обеспечить инвестору возврат его капитала.

Сегодня БКС предлагает своим клиентам выбор более чем из сотни вариантов готовых структурных продуктов, наши аналитики в еженедельном режиме рассматривают их с учетом экономической обстановки и регулярно предлагают новые интересные решения.

> Как не ошибиться в выборе оптимального для себя набора финансовых инструментов?

– Мы придерживаемся принципа персонального подхода к каждому клиенту. Это означает, что, обратившись в любой наш офис, вы сможете бесплатно получить персональный финансовый план (ПФП), составленный профессиональным советником. Он будет учитывать ваши реальные возможности инвестирования, цели, которые вы перед собой ставите, сроки, в которые вы их хотите достичь, риски, на которые вы готовы идти – все параметры, необходимые для разработки оптимальной стратегии инвестирования.

> В стране, где, по вашим словам, «все сидят в депозитах», много людей, готовых доверяться инвестиционной компании?

– Дело не в том, какова динамика клиентской базы. Статистика показывает, что за последние 10 лет интерес россиян к консультациям в сфере финансового планирования вырос. Все большему числу людей интересно структурировать свои финансы, все больше хотят разобраться в своем текущем положении, осознать свои цели и начать движение к ним при поддержке финансового советника.

Мы со своей стороны стараемся поддерживать эти тенденции – регулярно организуем бесплатные семинары по основам инвестиционной деятельности, наши эксперты участвуют в профильных мероприятиях и конференциях,

дают комментарии средствам массовой информации. Конечно, повышение финансовой грамотности – сложная задача, ее решение потребует значительного количества времени, усилий многих организаций и ведомств, но от решения этой задачи во многом зависит будущее финансовых рынков, всей экономики России.

> А что, с вашей точки зрения, необходимо знать для успешного инвестирования в первую очередь?

– У инвестирования есть одно золотое правило: в первую очередь вы должны знать, что хотите получить. Это должна быть конкретная цель. Если говорить о нынешней ситуации, когда преобладает интерес к формированию накоплений, такой целью должна быть не сумма на счету, а то, на что вы планируете потратить: новый дом, образование детей, путешествие мечты. Второе – приемлемый для вас уровень рисков. А выбор конкретных инструментов лучше осуществлять вместе с профессионалами. Потому что инвестиции – это, в первую очередь, опыт, который не заменит никакое теоретическое обучение.

БКС Премьер

Г. Череповец,
Московский проспект, 51А
(8202) 20-17-42
8-800-500-40-40
www.bcspremier.ru

² Минфин РФ, государственные сберегательные облигации с фиксированным купонным доходом, документарные, выпуск 39004; №39004RMFS; размер купона, 9% годовых. Номинальная стоимость 1000 рублей, рыночная стоимость может отличаться от номинальной в зависимости от ситуации на рынке. www.minfin.ru.

³ Налоговый вычет (возврат) на доход физических лиц (НДФЛ) на внесенные денежные средства на индивидуальный инвестиционный счет. Налоговый вычет предоставляется Федеральной налоговой службой России по окончанию налогового периода, только физическим лицам налоговым резидентам РФ, получающим доход, облагаемый НДФЛ в сумме не менее чем, внесенные на ИИС денежные средства (ст.219.1 Налогового кодекса РФ).

⁴ Структурный продукт – внебиржевой срочный контракт.

«Северсталь» и Европу скрепила смола

Совместное предприятие компаний «Северсталь» и бельгийской «Рутгерс Групп» открылось на череповецкой промплощадке.

Комплекс призван перерабатывать каменноугольную смолу и выпускать пек, нафталин и технические масла. На строительство комплекса, которое заняло пять лет, было потрачено 60 миллионов рублей, на предприятии задействованы без малого сто работников. Комплекс позволит «Северстали» расширить линейку продукции, а областные и городские власти ждут от предприятия и других совместных проектов с лидерами мировой промышленности не только налоговых поступлений, но и прихода в регион (промышленность, бизнес и профессиональное образование) передовых технологий.

ВСЕМ ВЕТРАМ НАЗЛО

Запуск совместного российско-бельгийского предприятия «Рутгерс Северсталь» стал одной из главных новостей в деловых СМИ России. На новый комплекс журналистов привели не только масштаб события, но и его незаурядность для сегодняшнего дня. В период санкций и экономических неурядиц, когда зарубежные предприятия покидают российский рынок, в Череповце пышным цветом расцветает бизнес-сотрудничество с передовыми компаниями Европы, и не только — в запуске предприятия принимали участие представители Германии, Индии и Канады. Старт проекту был дан пять лет назад, и реализация не прекратилась под влиянием штормов последних лет.

Джерард Свини, президент компании «Rain Carbon Inc.», которая явля-

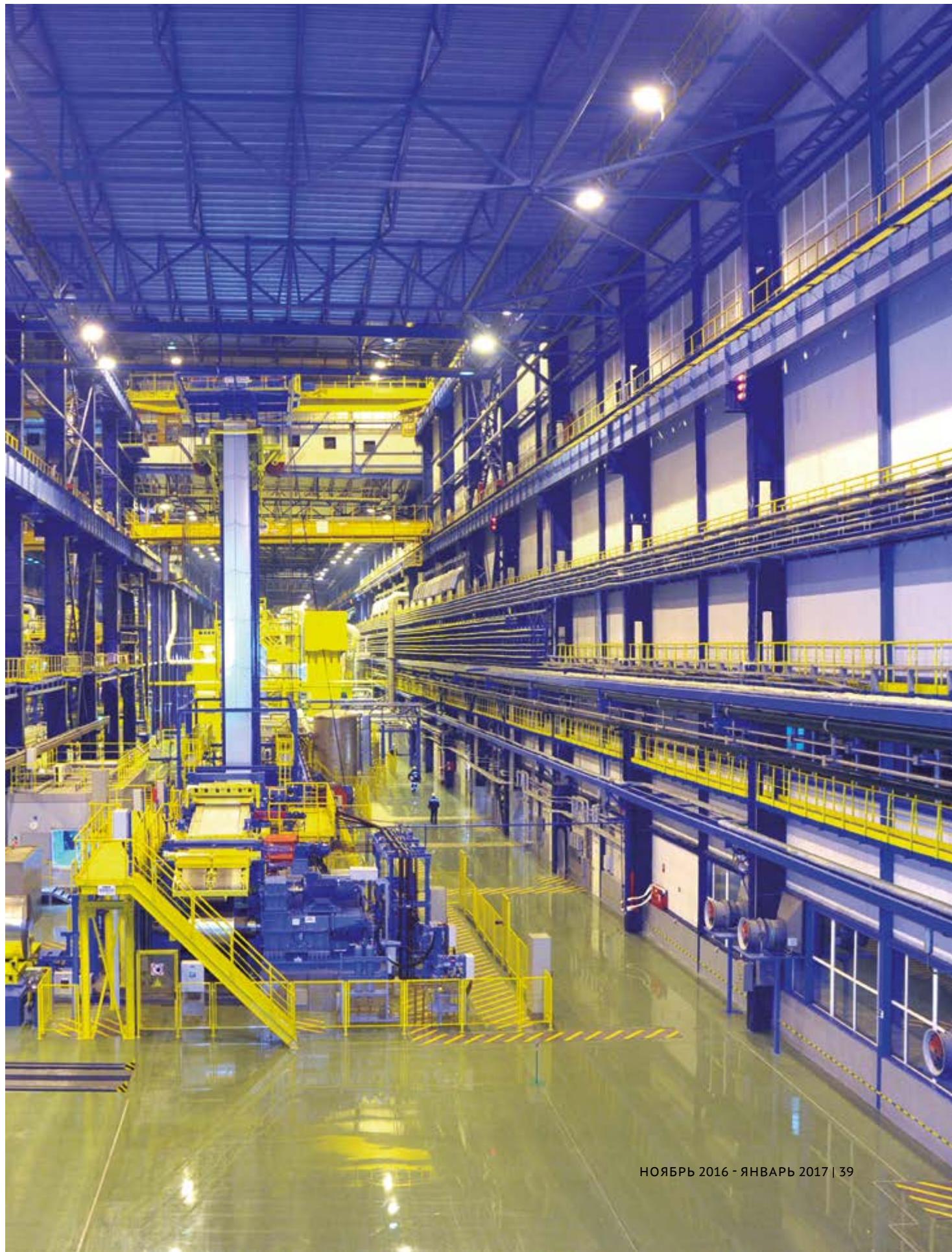
ется головной компанией «Рутгерс», отвечая на вопрос журналистов о сегодняшней «немодности» инвестиций в России, отверг прямую связь между политикой и бизнесом. Дескать, политика решает свои задачи (зачастую сиюминутные), а бизнес тянется к эффективности и смотрит далеко вперед. И добавил:

— Мы являемся лидерами в своей отрасли, «Северсталь» — в своей. А лидеры должны взаимодействовать. Это пример того, чего могут достичь ориентированные на успех компании, если серьезно возьмутся за дело. Причина, по которой наш выбор пал на «Северсталь», Череповец и такую великую страну, как Россия, очень проста. На протяжении всего нашего пути нам довелось работать с колоссальными ресурсами и замечательными людьми, благодаря поддержке которых мы сейчас стоим здесь.

Впрочем, не только этим привлек бельгийцев Череповец. По словам Джерарда Свина, сыграло свою роль удачное географическое положение города, который находится между Москвой и Санкт-Петербургом, на пересечении основных каналов Волго-Балтийского водного пути и крупных железных дорог, а также в непосредственной близости от альтернативных источников энергии. Большая часть продукции (порядка 70-80%) будет поставляться на внутренний рынок, остальная часть продукции пойдет на экспорт.

Доля участия в совместном предприятии компаний «Рутгерс» составляет 65,3%, «Северстали» — 34,7%.

По словам мэра Череповца Юрия Кузина, проекты, подобные запущенному, говорят о том, что город



является привлекательной инвестиционной площадкой для российских и зарубежных инвесторов.

— Модернизация производств дает очень хороший эффект в виде снижения выбросов, что не может не радовать, — сказал глава города. — Совершенствование качества продукции, снижение ее себестоимости повышает конкурентоспособность производственной площадки Череповца. И, наконец, совершенствование технологий и оборудования требует подготовки более квалифицированных специалистов, а это хороший вызов для нашей сферы образования.

ПО МИРОВЫМ СТАНДАРТАМ

Итак, «Рутгерс Севертар» построено на базе смолопекоперерабатывающего цеха коксохимического производства Череповецкого металлургического комбината. Многие годы в цехе занимались тем же — перерабатывали смолу, но новый комплекс, оснащенный современным оборудованием, позволяет перерабатывать попутный продукт производства кокса более эффективным и экологичным способом. Основной продукт нового предприятия — электродный каменноугольный пек — востребован в цветной металлургии, а также в производстве электродов и углеродитовых изделий. Также «Рутгерс Севертар» будет выпускать каменноугольные масла для производителей технического углерода и компоненты для производства пластмасс.

Предприятие оснащено автоматизированными системами управления дистилляций смолы, которые снижают риск негативного влияния человеческого фактора при ведении технологического процесса. В отличие от старого, новое оборудование соответствует



международным экологическим стандартам. Оно снабжено системами эвакуации и очистки паров и газов, что значительно снижает негативное влияние процесса на окружающую среду.

По словам генерального директора дивизиона «Северсталь Российская сталь» Вадима Германова, новое предприятие сможет выпускать до 300 тысяч тонн в год высококачественной продукции для российского и международного рынков.

— За счет внедрения более совершенной схемы ректификации каменноугольной смолы и оснащения агрегата четырьмя колоннами вместо одной оборудование способно точнее разделять смолу на фракции, что позволит существенно расширить линейку продукции, — сказал он.

Презентация «Рутгерс Севертар» завершилась торжественным отправлением вагона с пеком к одному из основных клиентов — компании «РУСАЛ».

МИЛЛИАРДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

— Мы планируем двигаться и дальше: в нескольких сотнях метров отсюда мы начинаем реконструкцию четвертой коксовой батареи, — сообщил в ходе церемонии запуска нового производства Вадим Германов.

В непростые времена «Северсталь» не закрывает инвестиционную программу. В 2016 году компания направит на различные программы в Вологодской области 20,3 миллиарда рублей.

Причем инвестиции коснутся всей технологической цепочки производства. В мае этого года былпущен реконструированный стан холодной прокатки (инвестиции составили порядка трех миллиардов рублей), позволивший увеличить производство холоднокатаного листа на 200 тысяч тонн в год, улучшить качество продукции и увеличить сортамент.

В упомянутую реконструкцию коксовой батареи №4, которая продлится до 2019 года, «Северсталь» вложит более шести миллиардов рублей. Старый агрегат будет демонтирован до фундамента, а на его месте вырастет новая коксовая батарея. Новое оборудование увеличит выпуск кокса с 420 до 460 тонн в год.

Кроме этого, компания начала строительство установки «Печьковш №2», которая увеличит производство конвертерной стали. Окончание проекта запланировано на 2017 год, вложения составят более трех миллиардов рублей. Также ведется строительство цеха покрытий металла №3, который будетпущен в следующем году и обойдется «Северстали» в семь миллиардов рублей. С пуском цеха компания сможет значительно увеличить свою долю на российском рынке проката с покрытием и заместить им импортные аналоги. Не оставляет «Северсталь» без внимания и финансирования и программы по экологическому перевооружению комбината. Ежегодные вложения исчисляются миллиардами.

Олег Комаров



Балтийский
лизинг

Вместе достигая большего



Индивидуальный
подход



Минимальный
пакет
документов



Быстрое
оформление
сделки

ЛИЗИНГ

АВТОТРАНСПОРТА СПЕЦТЕХНИКИ ОБОРУДОВАНИЯ



8 (800) 222 0 555
(8172) 26 41 22

Мы работаем по всей России!

www.baltlease.ru

При заключении договора лизинга индивидуально согласовываются условия оказания услуг, влияющие на сумму расходов, которую понесет лизингополучатель: срок лизинга, размер первого (авансового) платежа, интенсивность возмещения расходов на приобретение предмета лизинга в составе лизинговых платежей, удорожание, выбор страхователя, страховщика, балансодержателя предмета лизинга, стороны, на имя которой регистрируется предмет лизинга. Данное предложение не является офертой. ООО «Балтийский лизинг».

Реклама

Франчайзинг «Тарелка Столовая»

«Тарелка Столовая» - российская сеть современных столовых, предлагающая франчайзинг бизнесменам, заинтересованным в открытии успешного бизнеса, желающим развиваться и зарабатывать на приятной задаче: кормить людей вкусно и качественно.

За три года существования мы завоевали рынок, и на сегодняшний день кормим более 20 000 гостей ежедневно в наших столовых Санкт-Петербурга и Москвы. Мы рады предложить разделить наш успех и расширить горизонты бренда «Тарелка Столовая» с безупречным сервисом и продуманным до мелочей меню.



Наши преимущества

Стабильность: мы с реальным оптимизмом оцениваем наши перспективы, предлагая качество по доступной цене

Узнаваемый бренд с единым современным интерьером точек и стильным дизайном

Быстрая окупаемость проекта: от 20 месяцев

Готовые бизнес-решения для открытия столовых

Поддержка до и после открытия

- критерии оценки месторасположения
- дизайн-проект
- поставка оборудования
- обучение персонала

- поддержка при открытии
- постоянное обновление меню с высокой цикличностью
- маркетинговая и операционная поддержка

Условия франшизы

- Мы предлагаем два формата столовых: уличный формат и формат бизнес-центра
- Инвестиции в открытие одной столовой любого формата составляют от 10 млн рублей
- Паушальный взнос: 300 тыс. рублей
- Роялти: 6%
- Чистая прибыль от 500 тыс. рублей в месяц

Реклама



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «ЗОЛОТОЙ КЛЮЧИК»
предлагает приобрести квартиры



МАЛОЭТАЖНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
«НА ВЕРЕЩАГИНА»

Преимущества жилого комплекса:

- ▶ **Расположение.** Самый центр города (близость к основным транспортным маршрутам)
- ▶ **Материалы.** Дом строится полностью из керамического кирпича



- ▶ **Парковка.** Встроенные автостоянки в доме (с размером ворот 2,4 x 2,6 м)
- ▶ **Современные, комфортабельные планировки**
- ▶ **Индивидуальное газовое отопление.** Экономия на коммунальных платежах



- ▶ **Закрытая территория.** Вход и въезд во двор осуществляется по пропускной системе
- ▶ **Чистота и уют.** З квартиры на площадке – гарантия чистоты в подъезде и отсутствие шума



- ▶ **Лоджия в каждой квартире.** Ширина лоджии 1,5 метра. В 2-, 3-к. квартирах выход на лоджию из кухни
- ▶ **Высота потолков – 2,75 м**
- ▶ **Возможность объединения квартир**

ул. Ленина, 48, 3 этаж, оф. 3
(здание Камерного театра)
тел.: **(8202) 501-300**

Шекспинский пр., 21
(напротив ТЦ «Июнь»)
тел.: **(8202) 320-777**

Реклама



www.kvartirycherepovets.ru

* Подробности акции уточняйте в офисах продаж

ДАРЬЯ СИЛЬЯГИНА: **«В КРИЗИС ЛИЗИНГ ОСТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ВЫГОДНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ»**

Если спросить не очень сведущего в экономике человека, что он знает о лизинге, то он, с большой долей вероятности, назовет покупку автотранспорта или сельхозтехники. Но на самом деле этот механизм для бизнеса - самый настоящий клондайк, позволяющий при минимальных первоначальных инвестициях и налоговых преференциях обновить производственные фонды и значительно увеличить свою конкурентоспособность на рынке. Причем даже в кризис лизинговые программы продолжают расширяться и совершенствоваться. Обо всем этом мы говорим сегодня с руководителем дополнительного офиса компании «Балтийский лизинг» в городе Вологде Дарьей Сильягиной.



– Дарья Игоревна, в чем заключается экономическая целесообразность использования лизинга для предпринимателей? Чем этот инструмент, допустим, выгоднее банковского кредита?

– Лизинг в России по-прежнему – один из наиболее выгодных инструментов финансирования. Даже по сравнению с использованием собственных финансовых ресурсов, не говоря уже о кредитных средствах. Дело в том, что лизинговые платежи относятся на себестоимость продукции в полном объеме, а в отношении имущества предусмотрена ускоренная амортизация, что уменьшает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Кроме того, НДС в составе лизинговых платежей принимается к зачету. Плюс лизингополучателю нет необходимости

аккумулировать значительные объемы собственных средств для совершения покупки. Лизинговые компании не требуют залога, так как сам предмет лизинга и есть обеспечение по сделке. Да и используемые сегодня лизингодателями методики оценки собственных рисков по сделке более гибки и менее консервативны, по сравнению с другими финансовыми институтами. Все это позволяет не только крупным предприятиям, но и субъектам малого и среднего бизнеса достаточно просто получить доступ к столь необходимой производственной технике.

– А может ли воспользоваться лизингом не руководитель предприятия или предприниматель, а обычный человек?

– «Балтийский лизинг» разработал и сейчас проводит поэтапное внедрение программы лизинга легковых автомобилей для физических лиц. Это новый продукт не только для компании, но и для российского рынка в целом. Основное преимущество лизинга для частных клиентов – в меньших ежемесячных платежах по сравнению с кредитом.

Секрет тут достаточно прост: в течение договора пользователь выплачивает лизинговой компании не полную стоимость автомобиля, а лишь ее часть. Соответственно, размер ежемесячного платежа будет меньше. Но по окончании срока лизинга пользователь возвращает авто лизинговой компании, которая решает вопрос с ее дальнейшим использованием или продажей уже без участия клиента.

Но вот в этой части у наших сограждан как раз и возникает основная загвоздка – переход права собственности на машину. Почему-то россиянам очень хочется, чтобы чуть поцарапанный, изношенный, чуть подремонтированный и уже абсолютно негарантийный автомобиль стал «их». Наверное, для того, чтобы иметь возможность его продать. Видимо, удовольствие самостоятельной продажи машины или собственно ручного ремонта в подавляющем большинстве случаев еще не позволяет нам всем более внимательно присмотреться к инструменту лизинга в частной жизни.

Ну а если чуть более серьезно – то это, конечно, проблема ментальности. Исторически сложилось так, что в России

машина – это объект инвестиции, а не просто средство передвижения. Пока эта часть нашей жизни не изменится – лизинг для физических лиц будет развиваться крайне медленно. Для того, чтобы переломить ситуацию, лизинговые компании должны совместно работать по продвижению этой услуги среди своих реальных и потенциальных клиентов, объясняя им все преимущества.

– Какие новшества появились в последнее время при применении лизинга?

– Государственная поддержка в 2015 и 2016 годах оказала большую помощь в реализации продукции отечественного автопрома, сельского хозяйства и ряда других импортозамещающих секторов на национальном рынке. В том числе с использованием лизинговых механизмов. Среди значимых и успешных инициатив государства в стимулировании

МСП Банка. «Балтийский лизинг» активно участвует в каждом из перечисленных проектов.

– Какие направления лизинга, на ваш взгляд, будут востребованы в Вологодской области в ближайшее время и с чем это связано?

– Думаю, что в качестве наиболее активных секторов в последнем квартале 2016 года для нас останутся автотранспорт, промышленное оборудование, сельскохозяйственная и лесная техника. Хотя в целом по Вологодской области мы видим стабильное поступательное увеличение спроса на все виды имущества. Мы, конечно же, рассчитываем, что эта тенденция сохранится и в будущем.

Однако хочу отметить, что без государственной поддержки в 2017 году многие предприниматели, скорее всего, сохранят достаточно осторожное отношение к покупкам новой техники и оборудования. Особенно субъекты

«Есть у нас и индивидуальные программы. Мы активно сотрудничаем с правительством Республики Беларусь, которое осуществляет поддержку приобретения автотранспорта, оборудования и спецтехники белорусского производства на выгодных условиях с пониженной процентной ставкой. Из собственных нововведений 2016 года назову программы экспресс-лизинга сельскохозяйственной техники и техники для лесной промышленности. Их основная идея – в максимальном упрощении и ускорении процедуры рассмотрения и заключения сделки для наших клиентов».

приобретения основных производственных активов можно назвать программу Минпромторга России по субсидированию аванса при покупке коммерческого автотранспорта российской сборки, программы «Лизинговые проекты» Фонда развития промышленности, и «Лизинг целевой» от

малого и среднего бизнеса. А ведь эти компании имеют огромное значение для экономики страны. Надеюсь, что и в следующем году государство продолжит поддерживать сегмент МСБ не только уже доказавшими свою эффективность программами субсидирования, но и новыми проектами.

БАНКОВСКАЯ КАРТА «МЕГАФОНА»

в вопросах и ответах



Жители Вологодской области одними из первых в России смогли воспользоваться новым предложением «МегаФона» — банковской картой, привязанной к счету мобильного телефона. С помощью таких карт абоненты оператора могут расплачиваться везде, где действует платежная система Mastercard, обладающая самой широкой сетью приема. Средства при оплате будут списываться с баланса телефона. Какие же преимущества даст абоненту «МегаФона» банковская карта и как ее получить? Все, что нужно об этом знать, нашему изданию рассказала Алла Лебедева, руководитель по развитию бизнеса на массовом рынке Вологодского отделения компании «МегаФон».

— Какие преимущества получает владелец карты?

— «МегаФон» предложил своим клиентам уникальную возможность свободно распоряжаться средствами на балансе телефона: оплачивать покупки, совершать переводы, зарабатывать на процентах по собственной программе лояльности.

Благодаря карте «Mastercard Мега-Фон», средства на мобильном счете впервые будут приносить доход абонентам. Ежемесячно на остаток на лицевом счете телефона будут начисляться деньги из расчета 8% годовых в соответствии с правилами программы лояльности «МегаФона».

Оплачивая картой товары и услуги, можно получать обратно на

счет до 10% от суммы покупки у партнеров проекта в соответствии с правилами программы лояльности «МегаФона».

Можно переводить без комиссии средства другому абоненту «МегаФона», у которого уже оформлена карта «МегаФона». Для этого просто пополните его мобильный счет любым привычным спосо-

бом (через терминал, банкомат, онлайн-банк, в офисе и т.д.), и деньги моментально окажутся на его карте. При этом абсолютно неважно, в какой точке России или мира он находится.

— Как получить карту?

— Получить карту очень просто. Каждый абонент «МегаФона» может оформить ее в любом салоне оператора за несколько минут при предъявлении паспорта. Стандартная карта оформляется бесплатно для абонентов тарифов «Все включено», цена услуги для абонентов других тарифов — от 99 рублей. После получения карты необходимо ее активировать, позвонив на номер 5555. По этому же номеру можно решить любой вопрос, связанный с картой.

Большим преимуществом является то, что один пользователь может оформить на свой лицевой счет абонента до 10 карт, то есть можно получить карты сразу для всей своей семьи. Также для удобства пользователей создано бесплатное мобильное приложение «МегаФон-Банк», доступное для операционных систем Android, iOS, WindowsPhone, и сайт bank.megafon.ru. В приложении можно отслеживать все траты и начисления, совершать переводы, оплачивать товары и услуги и делать многое другое.

— Сколько стоит обслуживание?

— Обслуживание карты производится бесплатно. Комиссия при переводах денежных средств другим клиентам «МегаФона», у которых уже оформлена карта «МегаФона», как уже говорилось выше, также отсутствует.

— *Как пополнить счет и можно ли снять с него деньги?*

— Для пополнения карты нужно просто пополнить счет мобильного телефона любым привычным способом. Снять наличные со счета телефона можно в любом банкомате, в том числе за границей. Комиссия за это составит 2,5%.

— Как пользоваться картой?

— Ею можно расплачиваться как обычной банковской картой в ресторанах, магазинах, кинотеатрах и в любых других местах, а также при покупках в интернет-магазинах.

— В каких других ситуациях может быть полезна карта?

— Она пригодится:

- как карта для детей. Ребенок получает возможность оплачивать свои покупки самостоятельно, а родители видят SMS обо всех его тратах;
- для быстрой оплаты работы сотрудников сферы услуг (няни, ремонтные рабочие, репетиторы) и фрилансеров. Достаточно просто перевести необходимую сумму на номер телефона;
- в поездке за границу: карту «МегаФона» удобно пополнять, это смогут сделать, например, ваши родственники или друзья, оставшиеся дома;
- при оплате в интернете, покупке билетов, бронировании гостиниц и в других ситуациях, когда клиент не хочет вводить номер своей основной зарплатной карты.

— *Как защищены денежные средства?*

— Карты «МегаФона» эмитированы ООО «банк Раунд». Они отвечают всем требованиям безопасности, предъявляемым к банковским картам. Дополнительно к этому «МегаФон» внедрил техническое решение, ограничивающее для активного пользователя карты возможность списания средств за контентные услуги.

— Что делать в случае потери телефона или карты?

— Если вы потеряли телефон, заблокируйте SIM-карту так же, как вы сделали бы это до получения банковской карты. Мобильное приложение «МегаФон-Банк» защищено PIN-кодом, как и другие финансовые приложения на вашем устройстве.

При потере карты ее необходимо заблокировать, позвонив по бесплатному номеру 5555, через мобильное приложение или, если у вас подключена опция «SMS-банкинг», путем отправки SMS на номер 5555 с текстом «БЛОК».



БИЗНЕС-ПОМОЩНИКИ ОТ «МЕГАФОНА»

Наладить эффективные взаимоотношения с клиентами без качественной и надежной связи невозможно. Компания «МегаФон» много лет работает в тесном контакте с крупным, средним и малым бизнесом и разработала десятки предложений, которые сделают работу предпринимателей более эффективной, а жизнь их клиентов – более удобной.

ШИРОКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ

По словам руководителя по развитию корпоративного бизнеса Вологодского отделения компании «МегаФон» Марины Королевой, на телеком-рынке сделать «универсальное предложение» сложно – все равно через несколько месяцев аналогичные сервисы появятся и у других операторов. «Уникальность «МегаФона», пожалуй, в том, что наши клиенты все-таки получают инновационные услуги в числе первых – например, именно мы были пионерами развития 4G-сетей в России, а сейчас развиваем сети LTE-Advanced со скоростями мобильного интернета до 200 Мбит в секунду, – говорит Марина Королева. – Наша сильная сторона – это надежная связь, которую корпоративные клиенты «МегаФона» используют для развития уже своего собственного бизнеса».

По мнению Марины Королевой, цены на услуги «МегаФона» адекватны рынку и доступны широкому кругу абонентов. «Могу сказать, что в Вологодской области нашими услугами пользуются тысячи корпоративных клиентов, среди них и крупные клиенты и органы государственной власти и малый бизнес, для которого

вопрос оптимального соотношения «цена-качество» часто является первостепенным», – говорит она.

«УМНАЯ» ТЕЛЕФОНИЯ – БЕЗ ЛИШНИХ ЗАТРАТ

По статистике оператора, у корпоративных клиентов в Вологодской области наибольшим спросом в регионе пользуются такие услуги, как «Виртуальная АТС», «M2M-мониторинг», «8-800» и «Мобильное информирование». Расскажем о них подробнее.

Возможность дозвониться и получить нужную информацию без долгого ожидания и лишних сложностей – то, что в глазах клиентов отличает компанию, которой можно доверять, от всех прочих. «МегаФон» готов наладить четкую и бесперебойную связь между компаниями и их клиентами: услуга «Виртуальная АТС» поможет легко и быстро переводить звонок клиента на нужного специалиста, а также быстро и без капитальных затрат организовать «умную» офисную телефонию.

У тех, кто воспользовался этой услугой, больше нет необходимости приобретать недешевую офисную мини-АТС и другое телефонное обо-

рудование. Подключив «Виртуальную АТС», корпоративные клиенты «МегаФона» получают единый многоканальный номер для приема и перераспределения звонков. Сотрудникам можно установить короткие номера, и благодаря тому, что в общую сеть включаются и мобильные телефоны, «короткий набор» позволит быстро связываться с теми коллегами, которые находятся в постоянных разъездах и не имеют доступа к стационарным аппаратам.

Как работает «умная» телефония в работе с клиентами? Допустим, фирма проводит рекламную кампанию; благодаря «Виртуальной АТС» у потенциальных покупателей нет необходимости звонить на множество номеров. Они звонят на один номер, а звонок легко переводится на того специалиста, который может компетентно ответить на вопрос. Причем переадресацию на определенного сотрудника или отдел можно настроить с учетом времени суток.

M2M-МОНИТОРИНГ

Этот сервис показал один из лучших результатов по подключениям в 2016 году. M2M (Machine-to-machine, «от машины к машине») – технология обмена информацией между устрой-

ствами через мобильную сеть. С помощью «M2M-мониторинга» можно удаленно контролировать работоспособность оборудования (например, банкоматов и охранных систем) или местонахождение транспорта, предотвращать нештатные ситуации и перерасход средств на связь между удаленными устройствами. «Разговаривают» друг с другом SIM-карты, подключенные к сети «МегаФон», а выигрывают клиенты оператора.

Плохая погода и экстремальные условия работы оборудования услуге «M2M-мониторинг» не страшны: термо-SIM-карты и SIM-чипы позво-

к увеличению обращений, следовательно, и заказов. Кроме того, такой номер легко запомнить, поэтому именно его лучше размещать на рекламных объявлениях или сайте компании.

Этот бизнес-помощник от «МегаФона» завоевал огромную популярность среди компаний, которые хотят быть максимально открытыми для своих клиентов. Практика показывает, что само наличие «красивого» номера в формате 8-800 воспринимается как свидетельство серьезности и масштабности бизнеса фирмы, даже если его подключает индивидуальный предприниматель.

клиентов об актуальных предложениях, рекламных акциях – словом, обо всем, что может быть им интересно. Обновленная версия услуги позволяет делать SMS-рассылки с максимально точным попаданием в целевую аудиторию. В частности, с опцией «Таргетирование» можно отправлять SMS с учетом возраста, пола, географического местонахождения или даже модели телефона. Выбор адресатов производится по собственной базе данных корпоративных клиентов «МегаФона» – оператор только помогает оповещать их наиболее быстрым и эффективным способом. И если



лят устройствам оставаться на связи при температурах от -40°C до +105°C и обеспечить хранение данных в течение не менее 10 лет.

ЛЕГКО ЗАПОМНИТЬ – ЛЕГКО ПОЗВОНИТЬ

Услуга «8 800» поможет увеличить количество входящих обращений в компанию. Возможность бесплатно позвонить с городского или мобильного номера и уточнить необходимую информацию приведет

У этого предложения есть и другие преимущества. Например, номер 8-800 не привязан к конкретному месту, поэтому можно настроить переадресацию звонков на любой офис. А если фирма переезжает, менять номера и оповещать об этом клиентов не придется – «красивые» номера переедут вместе с вами.

ТОЧНО В ЦЕЛЬ

Сервис «Мобильное информирование» помогает оповещать

маркетинговая акция компании ориентирована, например, на женщин в возрасте от 25 до 35 лет, живущих в центральных районах Вологды и использующих дорогие смартфоны, то именно такие клиенты и получат SMS с пред назначенной для них информацией.

Подробную информацию об услугах «МегаФона» можно получить на сайте компании, по тел.: 8 800 550 0555 (с любого телефона) и 0555 (с мобильного «МегаФон»).

ЭЛЕКТРОЛИЗНЫЕ УСТАНОВКИ ОТ ИФТИ – КАЧЕСТВО, ПРОВЕРЕННОЕ ВРЕМЕНЕМ

Установки московской компании «ИФТИ» (Институт физико-технологических исследований), предназначенные для производства водорода и кислорода методом электролиза воды, отличает высокое качество, технологичность и умеренная цена. Установки представляют собой комплекс оборудования с необходимой автоматизацией процессов. Оборудование применяется в различных отраслях промышленности (ТЭЦ, ГРЭС, АЭС, в электронной, металлургической, нефтехимической, стекольной, пищевой и др. промышленностях).

ЭЛЕКТРОЛИЗНЫЕ УСТАНОВКИ ОТ ИФТИ В ВОПРОСАХ И ОТВЕТАХ

- Каковы отличительные особенности установок, изготовленных ИФТИ?
- Простота конструкции, надежность эксплуатации, ремонтопригодность и применение технологий, основанных на саморегулировании технологических процессов, позволили отказаться от сложных и дорогостоящих систем регулирования давлений в установке и повысить их безопасность эксплуатации. Совокупность данных факторов позволила использовать установки серии ФС в системах, отличающихся повышенной надежностью и длительностью непрерывной работы (системы детритизации на специализированных предприятиях).

- Насколько высока адаптация установок к российским условиям эксплуатации?
- Установки полностью адаптированы к традиционным условиям эксплуатации и ремонта на российских электростанциях и других предприятиях, отличаются низкими эксплуатационными расходами и простотой всех видов ремонтов. Кроме того, установки комплектуются обору-

дованием только отечественных предприятий и изготавливаются из материалов, производимых и широко распространенных в России.

- В чем преимущества установок ИФТИ в сравнении с аналогами?
- Установки серии ФС имеют технические характеристики (включая



Главный инженер ООО «ИФТИ»
Воронин Матвей Владимирович

габариты и вес), аналогичные западным образцам. При этом имеют существенно меньшую стоимость, чем западные аналоги, при лучших технических характеристиках. Немаловажным преимуществом электролизных установок производства ООО «ИФТИ» является то, что при временном отсутствии

потребности в водороде они переходят на «ждущий режим работы», не требующий согласования включения и выключения. Установки имеют регулировку производительности от 20 % до 120% от номинального значения.

- В каком виде установки поставляются заказчику?
- Электролизные установки поставляются в собранном виде или отдельными технологическими блоками, которые собираются на месте в готовое к пуску изделие службой ремонта электроцеха. Установка может быть внесена в существующее помещение электролизной станции отдельными сборочными узлами через стандартный дверной проем (ширина – 0,8 м), собрана и подготовлена к испытаниям и вводу в эксплуатацию. В комплекте с установками ФС поставляются блоки предварительной очистки и осушки производства ИФТИ (точка росы не выше – 20 градусов Цельсия). По согласованию с заказчиком установки ФС могут быть укомплектованы реакторами каталитической очистки. По требованию заказчика установки могут поставляться в контейнерном или блочно-модульном исполнении.

Институт физико-технологических исследований (ИФТИ) с конца 80-х годов занимается разработкой, производством и внедрением на объектах промышленности современных водородных электролизных установок серии ФС-Т.25. Основными заказчиками ИФТИ являются электростанции, использующие водород в системе охлаждения турбогенераторов. За прошедшие 25 лет существования компании на рынке специалисты ИФТИ успешно выполнили десятки проектов по реконструкции и строительству электролизных станций. ИФТИ удалось сохранить и приумножить научный, конструкторский и производственный потенциал, что позволяет постоянно совершенствовать свою продукцию. Институт физико-технологических исследований на настоящее время имеет все необходимые разрешительные документы для проведения технического перевооружения существующих или строительства новых водородных производств.

- Каковы особенности системы управления?

- Система управления выполнена на современном уровне и по своим функциональным возможностям превосходит отечественные аналоги. Автоматизированы все основные технологические процессы, предусмотрена система противоаварийной защиты.

- Насколько оборудование, производимое ИФТИ, соответствует нормам противопожарной безопасности?

- Помещение электролизной имеет самую низкую из возможных категорий по взрывной и пожарной опасности – В4, в нижней части помещения электролизной допускается применять электрооборудование в общетехническом исполнении с маркировкой защиты IP54.

- Требуется ли регистрация установок?

- Аппараты установки не требуют регистрации в региональных органах Ростехнадзора (вся установка ставится на учет одновременно с получением экспертизы промышленно-технической безопасности на технический проект), так как изготовлены из труб малого диаметра (меньше 150 мм). Установки серии ФС разработаны и выпускаются по ТУ 3610-002-13151350-08 (до 2007 г. – по ТУ3610-002-13151350-99), также защищены патентами РФ,

имеют декларацию и сертификаты соответствия, соответствуют требованиям безопасности.

ОСНОВНЫЕ АППАРАТЫ И УЗЛЫ УСТАНОВКИ

ЭЛЕКТРОЛИЗНЫЙ БЛОК

Поставляется в собранном виде. В состав электролизного блока входят: электролизёр ФС-525М, разделительные колонки (газоотделители) РК, промывательные колонки (промыватели) ПР, бак питательный (уравнительный) БП, бак дистиллята БД, фильтр электролита ФЭ и теплообменник электролита ТЭ.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ БЛОК

Блок регулирования давления и осушки. Основное назначение технологического блока состоит в том, чтобы поддерживать минимальную разницу давлений в каждой ячейке электролизёров между водородным и кислородным пространствами, т.е. по обе стороны диафрагмы, разделяющей католит и анолит. В состав блока входят: регуляторы давления (плавковые) РД, фильтр газов ФГ, сборник конденсата (влагоотделитель) СК, регуляторы давления, предохранительные клапаны, обратные защитные клапаны, клапаны КИП, краны шаровые, клапаны Ду4, соединительные трубы (соединители), платформа и рама, а также манометры, датчики уровня, первичные преобразователи газоанализаторов и термопреобразователи.

ИСТОЧНИК ПИТАНИЯ

ЭЛЕКТРОЛИЗЁР

В качестве источника питания электролизёров применены специализированные, серийно выпускаемые инверторные выпрямительные агрегаты ИОН-96V-600A.

ШКАФ УПРАВЛЕНИЯ И ШКАФ ПРИСОЕДИНЕНИЙ

В шкафу управления располагается необходимая автоматика, реле, вторичные преобразователи, контроллер. На лицевой панели шкафа размещены элементы управления технологическим процессом, светосигнальная аппаратура, цифровые регуляторы-измерители и панельный компьютер с сенсорным экраном и 15-, 17-дюймовым монитором.

БЛОК ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ОЧИСТКИ И ОСУШКИ

В состав блока входят два вымораживателя, сборник конденсата, запорная и регулирующая арматура и два наружных низкотемпературных холодильных агрегатов. Температура водорода в вымораживателе – не выше минус 20 градусов Цельсия при рабочем давлении 1,0 МПа.

Контакты ООО «ИФТИ»

гл. инженер

Воронин Матвей Владимирович,
тел./факс: +7 495 331-20-00,
моб. тел.: +7 926 866-35-65
e-mail: info@vodorod.com,
fs4025@ya.ru



Департамент
экономического развития
Вологодской области



Учредители
НП «Агентство Городского Развития»:



«БИЗНЕС-ПАРТНЕРСТВО»: АГЕНТСТВО ГОРОДСКОГО РАЗВИТИЯ СБЛИЖАЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Успех любого бизнеса почти всегда зависит от правильно подобранных партнеров. Один из успешных проектов череповецкого Агентства Городского Развития (АГР) — «Бизнес-партнерство» — направлен на установление сотрудничества между представителями малого бизнеса. Встречаясь на площадке АГР, потенциальные поставщики и потребители узнают друг о друге, обсуждают возможности кооперации, нередко во время таких встреч созревают совершенно новые проекты. С первых презентационных встреч проект «Бизнес-партнерство» доказал свою практическую эффективность.

НАЙТИ ПАРТНЕРА

Значение информации в бизнесе трудно переоценить. Подбирая поставщиков сырья или услуг, занимаясь сбытом продукции, предприниматель должен обладать всей полнотой информации. Иначе произведенный товар (или услуга) останется просто невостребованным. В отличие от предприятий крупного бизнеса, малый и средний бизнес не располагает штатом сбытовиков и маркетологов. Найти подходящих поставщиков и потребителей (иными словами, партнеров) в своем регионе и дальних странах череповецким предпринимателям помогает проект АГР «Бизнес-партнерство».

Суть проекта состоит в выстраивании отношений между представителями малого предпринимательства. Став участником «Бизнес-партнерства», предприятие получает возможность повы-

сить свою конкурентоспособность, развить рынки сбыта, а также увеличить базу поставщиков для своего предприятия. Компании встречаются на площадке Агентства Городского Развития и проводят B2B-переговоры.

Помимо организации переговорной площадки, специалисты Агентства Городского Развития предлагают компаниям разместить информацию о себе на популярной площадке «Электронной бизнес-кооперации». Также организуются телемосты, в том числе с зарубежными партнерами.

— Мы приглашаем на встречу таких партнеров, которые заинтересованы в том или ином продукте или услуге, — **рассказывает директор Агентства Городского Развития Оксана Андреева.** — Они заочно знакомятся, и в ходе встречи зачастую уточняются последние детали перед решением стать партнерами.

Для нас очень важно, что проект «Бизнес-партнерство» имеет практический результат.

Каждая встреча тщательно подготавливается. Специалисты Агентства Городского Развития подбирают такие предприятия, фирмы и компании, которые могут быть заинтересованы в том или ином продукте (технологии, оборудовании) или услуге. И здесь важно не количество, а «качество» участников встреч, поэтому презентации сопровождаются живым профессиональным обсуждением и зачастую имеют продолжение и осязаемый результат.

Также на встречах представители компаний, которые прослушали презентацию, рассказывают собравшимся о себе. И это тоже имеет неоспоримую пользу.

— Компании, которые не подозревали о существовании друг друга, встречаются на нашей площадке,

— говорит куратор проекта, менеджер Агентства Городского Развития Ксения Баталова. — Такое случалось не раз и не два. Например, одна из компаний много лет заказывала деталь для прохождения электричества в Казани, не зная, что в Череповце выпускаются точно такие же. Разумеется, это позволило одной фирме снизить транспортные расходы, а другой обрести потребителя. И городу, разумеется, тоже выгодно, когда деньги не покидают Череповец. Значит, наш проект работает и достигает своей главной цели.



счет чего удается сократить расход электричества.

— Применение установки на объектах позволяет экономить электроэнергию от 12 до 28% ежемесечно, что в разы сокращает коммунальные расходы, — **отмечает руководитель компании «СпецЭконом-Энерго» Дмитрий Вершинин**, завершая презентацию.

Аплодисментов не слышно, предприниматели — люди недоверчивые. Следут вопросы, конкретные и детальные. Дмитрий Вершинин

как и даже проложит маршрут до офиса или магазина.

— Опыт был очень полезен, — рассказал программист. — Многие узнали о моей разработке, я ответил на все интересующие вопросы. Мое предложение нацелено на любой бизнес, который хочет иметь клиентов и развиваться в новом формате. Подобные встречи помогли найти партнеров.

Предприниматель Оксана Сенина презентовала застройщикам уникальную тротуарную плитку,



СВЕТЯЩАЯСЯ ПЛИТКА И ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩАЯ УСТАНОВКА

Итак, как работает «Бизнес-партнерство» на практике? Утро буднего дня, на презентацию ресурсо-энергосберегающего оборудования в зал Агентства Городского Развития собрались заинтересованные лица: представители небольших заводов и коммунальных предприятий, предприниматели-производственники и так далее. Иными словами, те, для кого затраты на электроэнергию — существенная строка расходов, и кто видит в экономии электричества возможность дальнейшего развития. Каждая из компаний получила персональное приглашение, кроме того, на презентацию могли прийти все желающие: информация о проведении встречи распространялась загодя на различных ресурсах. Руководитель предприятия,лагающего энергосберегающие установки, презентует продукцию, подробно останавливаясь на том, за

берет в руки мел и перемещается к доске, которая вскоре покрывается формулами. Заходит речь об испытательном сроке оборудования. Если оно за определенный срок не покажет названной экономии, изготовители заберут ее обратно, не взяв ни копейки. Лица участников встречи проясняются, происходит обмен визитными карточками, назначаются встречи тет-а-тет. Встреча заняла всего полчаса, время — деньги.

Летом и осенью подобных встреч в Агентстве Городского Развития прошло несколько. О результатах встреч с потенциальными клиентами предприниматели рассказывают следующее. **Программист Сергей Богданов представил собственную IT-разработку** электронного помощника бизнеса. По словам разработчика, программа позволит в разы повысить процент продаж, проинформировать покупателей обо всех возможных акциях и скид-

светящуюся в темноте. На презентации засветилась не только плитка, но и сама компания-поставщик.

— Благодаря проекту о моей компании узнали, — сказала она. — Например, после презентации нас пригласили принять участие в выставке в Вологде, где мы продемонстрировали свойства наших товаров потенциальному потребителю. Некоторые клиенты говорят о том, что узнали о нас из презентации. Благодаря проекту появились новые контакты, возможности. Спасибо Агентству Городского Развития за организацию таких мероприятий. На мой взгляд, это дает ощущимую пользу молодому предприятию.

ПОДРОБНЕЕ О ПРОЕКТЕ И ДРУГИХ ПРОГРАММАХ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА МОЖНО УЗНАТЬ В АГЕНТСТВЕ ГОРОДСКОГО РАЗВИТИЯ ПО АДРЕСУ: БУЛЬВАР ДОМЕНЩИКОВ, 32 ИЛИ ПО ТЕЛЕФОНУ: 8 (8202) 20-19-25

20 ЛЕТ ТРАДИЦИЙ И ПОСТОЯННОГО РАЗВИТИЯ!

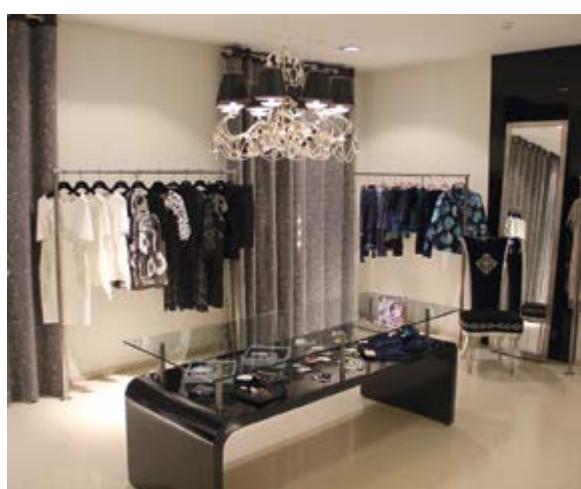
Вот уже 20 лет бутик «Маркиза» является визитной карточкой города Череповца, поддерживая статус успешного и динамично развивающегося предприятия. Отличное качество продукции, высокий уровень сервиса и комфортное обслуживание — вот главные принципы работы бутика.

Бутик «Маркиза» расположен в самом центре Череповца на ул. Верещагина, 45, в непосредственной близости от памятников культурного и архитектурного значения (памятников В.И. Ленину, В.В. Верещагину, металлургам «Преемственность поколений», дома музыки и кино «Комсомолец»).

Бутик «Маркиза» является официальным эксклюзивным представителем итальянских брендов в Череповце, таких как **Max Mara, Blumarine, Blugirl, Miss Blumarine, Patrizia Pepe, Odri, Emporio Armani** и многих других. Напрямую сотрудничает с крупнейшими итальянскими фабриками и знаменитыми шоу-румами, что позволяет обеспечить ассортимент эксклюзивных моделей **мужского, женского и детского ассортимента**.

Бутик «Маркиза», единственный в Вологодской области, вошел в число лучших бутиков России. Это очень значимое событие в развитии бизнеса высокой моды в нашем регионе.

Подтверждая свою репутацию образцового бутика, сотрудники «Маркизы» стараются учитывать ранее совершенные вами покупки и хотят, чтобы все вещи в вашем гардеробе удачно и стильно сочетались. Для того чтобы подобрать наилучшие варианты одежды и аксессуаров, продавцы-консультанты используют индивидуальный подход к каждому клиенту. Сначала выясняется потребность клиента, являющаяся в этот момент для него доминирующей, потом его типаж с точки зрения цвета волос и глаз, затем в расчет берутся пропорции фигуры с целью подбора наиболее выигрышных вариантов покрова и длины одежды. Поняв потребность и стиль клиента, консультант приносит в



примерочную дизайнерские базовые вещи и модные новинки сезона, а также стильные аксессуары, которые смогут пополнить именно ваш гардероб. Работая в примерочной, продавцы-консультанты предложат вам разные размеры понравившейся вещи, чтобы вы могли выбрать предпочитаемую вами степень облегания. Рекомендации по актуальной сочетаемости вещей продавцы-консультанты дадут вам с удовольствием и в легкой форме, помня, что окончательное решение всегда за вами.

В качестве прекрасного бонуса клиенты имеют возможность отсмотреть фото- и видеоматериалы заказанных байерами бутика коллекций сразу после Миланской и Парижской недель моды, благодаря чему можно спланировать свои покупки заранее. В бутике давно разработана возможность записаться в **клиентский Лист ожидания**, в котором можно закрепить за собой понравившиеся вещи еще до их поступления в бутик и померить раньше других покупателей. Этому способствует инстаграм **@Butik_markiza**, где вы можете видеть новые коллекции практически в режиме онлайн во время дефиле, и отмечать лайком или комментарием понравившиеся вам вещи из коллекции за полгода вперед. Кроме того, компания имеет еще действующий инстаграм: дисконт-зал постоянных скидок на коллекции предыдущих сезонов **@Hall_fashion_discount**.

Инстаграм компании — активная ежедневная новостная площадка, по сути, утренняя «газета» бутика.

Перед праздниками клиенты бутика могут приобрести в подарок близкому человеку подарочную карту. **Подарочная карта бутика «Маркиза»** — это нечто исключительное, незабываемый подарок, способный воплотить в жизнь любую мечту: последние коллекции мировых домов моды, ювелирные украшения, достойные царских особ, и тысячи других идей. Это неограниченные возможности:

- поздравить родных, близких или коллег;
- отблагодарить клиентов или партнеров по бизнесу;
- поощрить сотрудников за отличные результаты.

г. Череповец, ул. Верещагина, д. 45
(пл. Металлургов)
тел.: +7 (8202) 57-44-56, +7 921-723-37-72
www.butik-markiza.ru

 www.instagram.com/butik_markiza
 www.vk.com/club21688588
 www.facebook.com/profile.php?id=100011452870771

Мы стремимся к тому, чтобы каждый новый клиент становился нашим постоянным покупателем и приверженцем, и предоставляем следующие услуги для клиентов:

- накопительную систему скидок: 3%, 5%, 10%;
- рассрочку для постоянных клиентов;
- счастливые денечки с дополнительными скидками;
- возможность приобрести вещи из прошлых коллекций в дисконт-зале со скидками до 70%.

САМЫМ ВЗЫСКАТЕЛЬНЫМ КЛИЕНТАМ БУТИК «МАРКИЗА» ПРЕДЛАГАЕТ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ СЕРВИСОМ «ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ШОПИНГ».

Персональный шопинг в бутике «Маркиза» — это:

- индивидуальные консультации с профессиональным стилистом;
- консультации и помощь при совершении покупок в любом зале бутика «Маркиза»;
- формирование полного гардероба в соответствии с вашими пожеланиями и советами консультанта;
- оперативное информирование о новых коллекциях и пополнение ассортимента.

Сервис «Персональный шопинг» бесплатен, позвоните для резервации VIP-зала и сообщите об удобном для вас времени визита: для вас и ваших спутников будет организована самая комфортная атмосфера.

Тел.: +7(8202) 57-44-56, +7-921-723-37-72.

Пусть ваш шопинг будет легким и похожим на увлекательную игру, приносящую радость. Продавцы-консультанты, встречающие вас в бутике, всегда рады вам и искренне заинтересованы в ваших жизненных успехах. Ведь ваш успех — самый надежный залог нашего успеха!





ИННОВАЦИИ *превращаются* в ДЕНЬГИ

Как коммерциализировать идеи, построить мост между вузами и индустрией и привлечь предпринимателей в высокотехнологичный бизнес, что такое цифровая фабрика и умный продукт — обо всем этом шла речь на недавнем обучающем семинаре, организованном АУ ВО «Бизнес-инкубатор» в Вологде при поддержке департамента экономического развития Вологодской области. Семинар проводили петербургские эксперты в сфере инжиниринга Игорь Рождественский и Михаил Алешин.

ПРЕОДОЛЕТЬ ПРОПАСТЬ

В мире инноваций происходят очень серьезные изменения, уверен кандидат физико-математических наук, генеральный директор ООО «Марталь СПб» Игорь Рождественский. По его словам, если еще 15-20 лет назад все самое интересное в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) происходило в закрытых крупных корпорациях, то сейчас «передовое развитие научно-технических знаний перенесено в стартапы». Однако путь от инноваций до

реальных денег в нашей стране по-прежнему остается тернистым, преодолеть который пока могут только единицы. Эксперт выделил две фундаментальные проблемы того, почему так происходит.

— Первая — разрушенные коммуникации между разработчиками из вузов и реальным производством. И вторая — наша индустрия, плотно сидящая на госзаказах, не очень хочет шевелиться. Например, уже многие годы наши IT-компании говорят о том, что им нужно диверсифицироваться и выходить на новые рынки. Но в нынешних

условиях у них просто нет необходимости быть изобретательными. Во многом это произошло из-за внушительной государственной поддержки отечественного производителя, которая снижает влияние конкуренции, — считает Игорь Рождественский.

С другой стороны, между институтами, где зарождаются научные идеи и разработки, и индустрией, где они могли бы реально пригодиться, существует огромная пропасть. Справедливости ради стоит сказать о том, что в нашей стране так было не всегда. СССР

был мощной научно-технической державой. И многие разработки, которые сейчас используются во всех отраслях экономики, еще с тех советских времен. В Советском Союзе была развита система отраслевых вузов и конструкторских бюро, завязанных на потребностях конкретных министерств. По мнению Игоря Рождественского, в современной России, когда высшие учебные заведения перешли в подчинение Минобрнауки, связи между генераторами научных идей и производством оказались фактически нарушенными.

— Из всего этого сложилась ситуация, когда профессора ничего не понимают в индустрии, а производственники не знают, чего им ждать от вузов, — считает эксперт.

На Западе эта система работает абсолютно по-другому. В зарубежных странах, например, большинство профессоров в области инженерии работают по контрактам консультантами в промышленных компаниях, а представители отрасли и даже топ-менеджеры приходят в университет на профессорские ставки. Поэтому обе стороны очень хорошо понимают друг друга.

Любой бизнес, уверен Игорь Рождественский, включает в себя три потока: коммуникаций, транзакций и продукта. И первичен, конечно же, коммуникативный. Поэтому, по мнению ученого, устраниТЬ разрыв в коммуникации между индустрией и университетом возможно в первую очередь с помощью общения, наличия неформальных связей. Этот метод действует гораздо более эффективно, чем официальные письма на имя генерального директора какого-либо предприятия.

Еще одна иллюстрация российской реальности: когда у нас высокие чиновники посещают инновацион-



Игорь Рождественский

•••

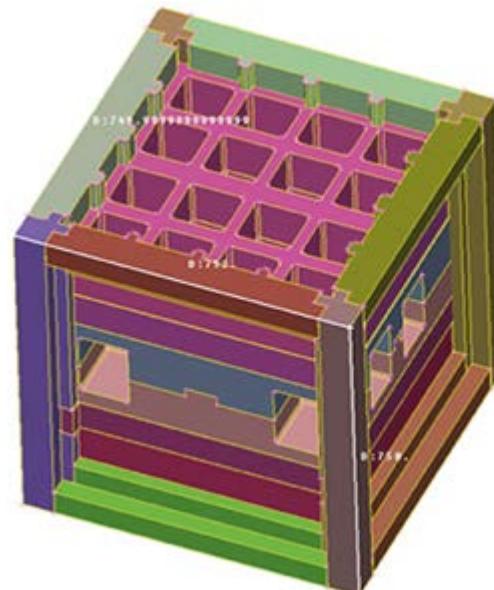
*Сложилась ситуация,
когда профессора
ничего не понимают
в индустрии, а
производственники не
знают, чего им ждать
от вузов, — считает
Игорь Рождественский.*

•••

ные центры, то, как правило, чаще всего им демонстрируют станки и выпущенные на них «железки». Хотя в этом случае первичен все-таки человек, а не оборудование.

— Наверху у нас должны находиться люди с определенными компетенциями, создавшие некие разработки и имеющие определенные идеи. А внизу процесса коммерциализации инноваций расположены сделки. В середине же должен быть процесс формирования этих активов, который обеспечивают бизнес-инкубаторы, различные технопарки и даже тренинговые компании, позволяющие сформировать из коллектива единую команду, — подчеркивает Игорь Рождественский.

При этом ученый считает, что сделки возможны даже на стадии стартапа. Продать можно как выпускаемую инновационную продукцию, так и технологии по ее производству, а также компетенции специалистов или предложить инвесторам долю в компании.



Разработка энергопоглощающего контейнера, обеспечивающего сохранность хрупкого оборудования и приборов при сбрасывании с высоты более 100 метров

Почему сегодня инновационные предприниматели скорее пойдут в IT-сферу, а не будут заниматься, допустим, производством турбин? Дело в том, полагает эксперт, что технологичный бизнес сам по себе гораздо затратнее, а значит, и рискованнее. И если продукция по тем или иным причинам не будет востребована на рынке, то бизнесмен может понести серьезные убытки. Поэтому на первом этапе Игорь Рождественский не рекомендует начинающим предпринимателям вкладываться в приобретение оборудования и помещений, а максимально использовать аутсорсинг.

ФАБРИКИ БУДУЩЕГО

Одним из таких инструментов поддержки для предпринима-



Михаил Алешин

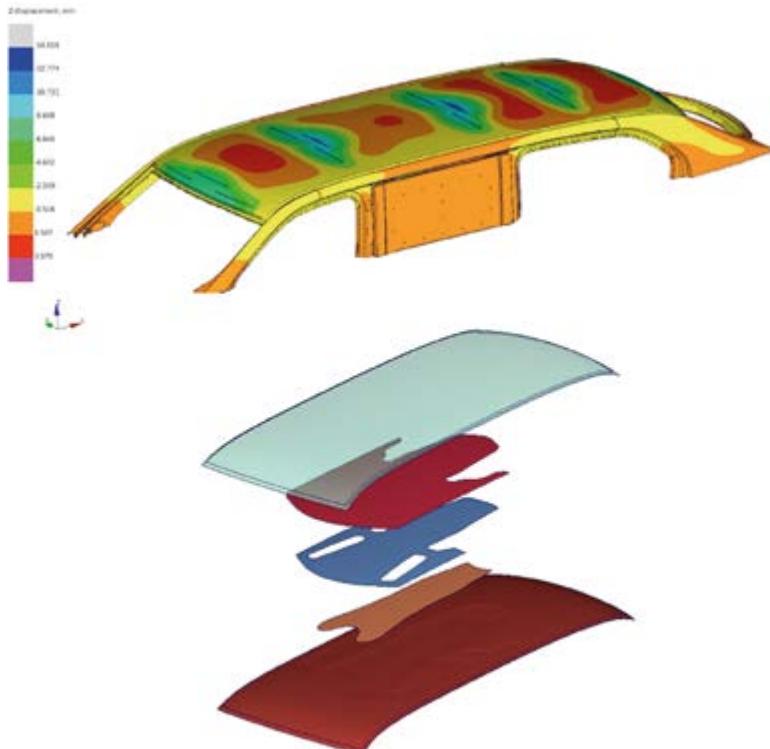
телей могут стать и передовые технологии проектирования и производства. О них участникам семинара рассказал представитель инжинирингового центра «Центр компьютерного инжиниринга» (CompMechLab®) Михаил Алешин. Этот центр был создан на базе Санкт-Петербургского Политехнического университета Петра Великого. За эти три

года его специалисты с помощью компьютерных разработок рассчитали механизм поворота ангела на шпиле Петропавловской крепости, аэрофинишер для посадки истребителей на палубу авианосца, помогли разработать директивную технологию ремонта радиотелескопа на одной из обсерваторий и приняли участие в ряде других масштабных проектов. Отдельно стоит выделить сотрудничество с такими мировыми автогигантами, как BMW, Rolls Royce и другими производителями в сфере пассивной безопасности, оптимизации конструкции автомобиля и так далее.

...

Современные компьютерные технологии позволяют смоделировать организацию и управление тем или иным производством вплоть до числа рабочих на том или ином участке, а также разрабатывать новые материалы.

...



Крыша автомобиля из композиционных материалов: от проектирования до прототипа

Одно из основных преимуществ такого цифрового проектирования — значительное удешевление производства той или иной продукции, многократное сокращение сроков вывода изделия на рынок. Михаил Алешин привел пример, как еще в 2007 году один из мировых автомобильных брендов использовал для проведения краш-тестов до ста автомобилей в год (для информации: стоимость одного такого испытания может составлять до одного миллио-

на евро), а в 2016 году — всего шесть машин. При этом были проведены 10 тысяч виртуальных экспериментов.

Такое компьютерное проектирование позволяет создать так называемый умный продукт — цифровой проект того или иного изделия, полностью отражающий его различные свойства и технологию его изготовления.

Но виртуальным может быть не только продукт, но и производство. С помощью цифрового проектирования можно создать модель производства и просчитать каждый его этап.

Кроме того, современные компьютерные технологии позволяют смоделировать и оптимизировать организацию и управление тем или иным производством вплоть до числа рабочих на участке, рассчитать трудоемкость каждой технологической операции. Преимущества этого очевидны: снижается стоимость продукции, а, следовательно, и возможные риски для бизнеса. А, кроме того, можно точно просчитать время, требуемое на сборку и выпуск конечного продукта, оценить его потребительские свойства и себестоимость серийного изделия.

Таким образом, подчеркнул эксперт, будущее экономики именно за цифровыми фабриками, способными генерировать в том числе «умные» виртуальные продукты, а также интеграцией всей цепочки поставщиков-производителей и сервиса. Современные технологии, к примеру, уже сегодня позволяют станкам на смежных предприятиях работать синхронно и обмениваться информацией между собой без участия человека.

Конечно, все это может показаться фантастикой. Но для того,



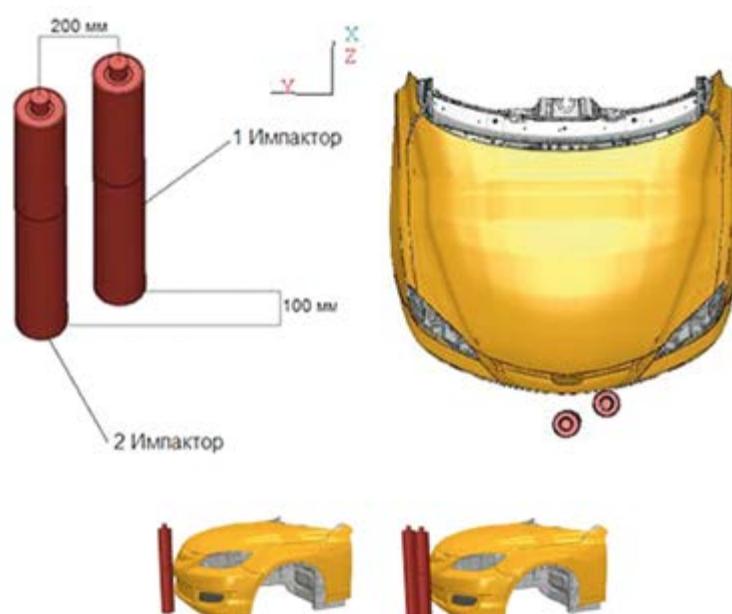
чтобы окончательно не отстать от передовых стран, нужно знать, в каком направлении идет сегодня технологическая революция и по возможности стараться внедрять у себя эти технологии.

— Если вы хотите продавать свой продукт и быть конкурентоспособным на глобальном рынке, то это единственный путь, — подчеркнул Михаил Алешин.

«Технология компьютерного моделирования актуальна для многих инженерных предприятий Вологодской области и опыт питерских коллег будет им весьма полезен» — уверен Михаил Климонов, директор АУ «Бизнес-инкубатор».



Расчеты прочности корпуса высокоскоростного катамарана из углепластика. Разработка методики выполнения расчетов прочности высокоскоростных судов из полимерных композиционных материалов (2013 г.)



Конечно-элементное моделирование и исследование динамического нелинейного контактного взаимодействия импактора и передней части автомобиля. Оценка методики испытаний (2010 г.)



Анатолий Мудрый: «В основе нашего успеха лежат бренды»

За последние почти полтора десятка лет Группа компаний «Северный» прошла путь от небольшой фирмы по продаже легковых машин до одного из ведущих игроков на автомобильном рынке Вологодской области. О слагаемых успеха бизнеса, о том, за счет каких факторов компании удается удерживать свои позиции в условиях снижения продаж автомобилей, каким машинам сегодня отдают предпочтение покупатели и как воспринимают появление новых марок, мы говорим с генеральным директором Группы компаний «Северный» Анатолием Мудрым.

– Анатолий Степанович, с чего вы начинали свой бизнес?

– Наше предприятие было создано в 2002 году 29 октября, в день образования ВЛКСМ (улыбается). Поэтому этот день для меня всегда двойной праздник. Ведь я шесть лет проработал в комсомоле. А бизнес мы начинали, как перекупщики. Торговали

«Жигулями», УАЗами и другими марками автомобилей. Самый мощный рывок в развитии нашей организации произошел в 2004 году, когда мы подписали первый дилерский контракт с Renault. Тогда этот бренд еще не был хорошо известен на российском рынке, как сейчас. Еще не было «Логана», «Сандера». Максималь-

ный модельный ряд составлял три-четыре машины.

– Почему выбор пал именно на этого автопроизводителя?

– Скорее всего, просто стеченье обстоятельств. Когда я еще работал коммерческим директором вологодского «АвтоВАЗ - салона», с нами вели переговоры предста-



вители Renault, но тогда сотрудничества не получилось. Когда мы открыли уже собственный бизнес, то пришло понимание того, что нельзя просто работать по принципу «купил – продал», нужен был бренд. И если заниматься бизнесом серьезно, то нужно становиться официальным дилером. Можно сказать, что с Renault мы нашли друг друга. Вначале мы арендовали в Вологде магазин на улице Беляева. В 2007 году мы построили первый дилерский центр Renault в областном центре. Продажи «Логана» тогда вызвали самый настоящий ажиотаж. Поэтому, когда я узнал о том, что этот же автопроизводитель ищет дилера в

Череповце, то мы подали заявку и победили. Через полтора года не-подалеку от деревни Солманское мы построили новый автосалон. Следующим шагом стало открытие авторизованной точки Renault в Великом Устюге. И только после того, как мы «закрыли» всю область по Renault, мы стали смотреть и на другие предложения. В 2008 году мы получили статус официального дилера Citroen, а затем и KIA.

– Получается, ушли в Азию?

– Я очень щепетильно отношусь к этим вопросам. Во-первых, не занимаюсь марками автомобилей, которые мне не нравятся. Во-

вторых, есть такое понятие, как занятая ниша. Если этот сегмент уже кем-то занят, я им не занимаюсь. С KIA получилась ситуация, когда ниша поначалу была занята. Но предыдущий дилер не выполнил свои обязательства перед маркой, и корейцы стали искать себе нового партнера. От Вологды было несколько заявок. Конкуренция была достаточно жесткая. Но мы победили! В Череповце наша компания поначалу была дилером Fiat, но грянул кризис 2008-2009 годов, продажи стали нерентабельны и мы отказались от этой марки. А когда Volkswagen объявил тендер по Череповцу, мы стали в нем участвовать. Немцы



досконально изучали наше местоположение, историю, финансовое состояние. И, в конечном итоге, выбрали нас. Дальше нам предложили стать дилерами по Череповцу автомобилей Hyundai. В Вологде получить этот статус оказалось намного сложнее. Поскольку до определенного времени у Hyundai была позиция: в одном регионе в одни руки два города не отдавать. Но позднее она изменилась. И с прошлого года мы работаем с Hyundai в областной столице.

– За последние несколько лет в Вологде и Череповце по тем или иным причинам ушли в небытие несколько крупных автосалонов. За счет каких факторов вам удается обеспечивать устойчивость в это сложное время?

– Фактически за 10 лет мы сделали очень серьезный рывок. Наверное, в том числе, и благодаря нашему коллективу, нашей команде. В ней есть люди, которые мне помогали и поддерживали с первого дня работы нашей компании. Во-вторых, в основе нашего успеха лежат бренды, которые мы очень тщательно подбираем. Три бренда в нашем портфеле - KIA, Hyundai, Renault - входят в первую тройку лидеров по продажам в

России. Другой немаловажный вопрос в грамотном ведении бизнеса - финансовая составляющая. Прежде чем претендовать на какой-то бренд, мы тщательно просчитываем бизнес. Поэтому грамотное и осторожное ведение финансовой политики позволяет выживать даже в сложные времена. Наш бизнес достаточно затратный, требующий больших инвестиций. У нас сегодня девять салонов. Поэтому поддержка финансовых структур для нас крайне важна. Сегодня мы ведем с банками прямой диалог, мы ни разу никого не подводили. Поэтому финансовые структуры нам доверяют. В автомобильном бизнесе достаточно много направлений, которые можно развивать и зарабатывать на них деньги. Мы пытаемся использовать сегодня все рычаги. Если упали продажи (а за два последних года их снижение составило 40-45%), значит, тогда нужно поднимать сервис. А это уже лояльность клиентов, качественное обслуживание. Еще одно направление - развитие финансовых услуг автострахования и автокредитования, которые также приносят предприятию неплохой доход. Плюс кузовной ремонт, техосмотр, эвакуаторы, трейд-ин на площадках в Вологде и Череповце. Сейчас мы начинаем

продажи подержанных автомобилей в Великом Устюге. К слову, сегодня и в Москве и в целом по России формируется устойчивый тренд покупок «бэушных» авто у официальных дилеров.

Поэтому все составляющие, которые я перечислил, позволяют нашей компании достаточно уверенно работать в этот сложный период и смотреть в будущее.

– Недавно в прессе появилась информация о том, что даже продажи автомобилей премиум-класса снизились на 36%. А каким маркам автомобилей отдают сейчас предпочтение вологжане?

– Сегодня, как правило, покупают машины в ценовом диапазоне до 1 миллиона рублей. Все массовые модели, такие как «Логан», «КИА Рио», «Дастер», продолжают, хотя и в меньшей степени, чем раньше, пользоваться спросом у населения. Как правило, люди используют автокредитование, трейд-ин и программу господдержки, которая сегодня реально помогает автопроизводителям. Те, кто покупал Audi, Mercedes, BMW – у них всегда есть деньги. Достаточно сказать, что в начале этого года Mercedes впервые вошел в десятку самых продаваемых в стране автомобилей. Самый трудно продаваемый диапазон автомобилей - от 1,2 миллиона до 2,2 миллионов рублей, каких бы брендов они ни были. Цены на автомобили выросли примерно на 40%, а доходы у представителей среднего класса в лучшем случае остались на прежнем уровне.

– А как вологжане восприняли выход на рынок новых моделей, таких, как Renault Kaptur и Hyundai Creta?

– Вот, казалось бы, какие в тяжелое время могут быть новые модели? Я же считаю, что это правильно. Когда появляется

что-то новенькое, то это будоражит людей, и они планируют покупку новой машины. Когда появляется новая модель, к ней сразу же проявляется интерес, внимание. А второе - никто не отменял конкуренцию между брендами. У того, кто быстрее представит новую модель, больше шансов отвоевать рыночную нишу. Почему Kaptur запустили в июле, в не самое удачное для автомобильного рынка время? В компании Renault уже знали о том, что скоро запускается Creta. Хотя до последнего Renault не афишировали выход новой модели. Даже нам, ведущим российским дилерам, представители компании продемонстрировали ее в Париже всего лишь за два месяца до премьеры. После чего Hyundai задержал выпуск Creta для того, чтобы скорректировать цены на новый кроссовер. Поэтому, когда на рынок вышла Creta, у покупателей она «пошла» сразу же.

Хотя у двух этих марок практически одинаковая целевая аудитория. Kaptur более гламурный, городской, молодежный автомобиль. Creta, выпущенная на базе

«Соляриса» – более консервативная машина. Поэтому это нормально, что даже в нынешней ситуации бренды ищут свою изюминку и не останавливаются на достигнутом. В России все большим спросом пользуются внедорожники. И сегодня практически все бренды идут к тому, чтобы примерно 50% их модельного ряда были именно такие автомобили.

- По каким направлениям планируете развивать компанию в ближайшей перспективе?
 - В сегодняшнее непростое для страны и экономики время очень важно удержать то, что имеешь. Хотя, безусловно, определенные мысли по дальнейшему развитию у нас есть. Я считаю, что в любом бизнесе никогда нельзя останавливаться, иначе ты проиграл. Но идти вперед нужно разумеренно, четко продумывая каждый шаг. На 2017 год у нас есть планы по открытию двух-трех направлений. Не буду пока раскрывать всех секретов. Но эти проекты будут точно в автомобильном бизнесе на территории Вологодской области.

Renault Вологда,
ул. Гагарина, д. 1
т.: (8172) 520-606

Renault Череповец,
п. Солманское, д. 11А
т.: (8202) 693-111

Renault Великий Устюг,
ул. Московская, д. 2,
т.: (81738) 272-55

Hyundai Вологда,
ул. Конева, д. 43
т.: (8172) 750-999

Hyundai Череповец,
п. Солманское, д. 11В
т.: (8202) 694-075

Volkswagen Череповец,
п. Солманское, д. 11Б
т.: (8202) 694-049

Kia Вологда,
ул. Окружное шоссе, д. 51
т.: (8172) 799-777

Официальное сервисное обслуживание Citroen, Peugeot Вологда, ул. Гагарина, д. 1
т.: (8172) 520 606

Реклама

CRETA
Для дорог
и направлений

#лайфхаки В зимних видах спорта

Физкультура и спорт прочно занимают в нашей жизни устойчивые позиции. В настоящее время инфраструктура спортивного стиля жизни достаточно разнообразна, но все-таки многие отдают предпочтение летним видам спорта, а зимой продолжают тренировки в спортивных залах. А зря. Зимние виды спорта и его элементы, игры на свежем воздухе очень полезны для укрепления здоровья, развития силы, ловкости, выносливости. Несомненным плюсом зимних видов спортивной деятельности является возможность сочетать тренировки с закаливанием. Работающие мышцы при минусовой температуре потребляют большее количество кислорода, быстрее происходит окисление продуктов обмена с высвобождением энергии. Таким образом, повышается устойчивость к простудным заболеваниям, укрепляется иммунитет.

Существует множество полезных зимних развлечений, среди которых каждый может выбрать то, что ему по душе, но при этом важно ответить на один из актуальных вопросов: «Как правильно подобрать одежду для занятий зимними видами спорта?» В этом важном вопросе мы решили посоветоваться с кандидатом в мастера спорта по лыжным гонкам Полиной Шведовой.

— Полина, что посоветеете надеть на лыжную прогулку?

— Выбирая одежду, следует помнить, что на улице зима, поэтому очень просто простудиться и заболеть, но это не значит, что нужно надевать на себя несколько свитеров и тёплый пуховик. Первый слой — это термобелье, оно влияет влагу и сохраняет тепло, второй — спортивные облегченные штаны и олимпийка. Очень важно, чтобы руки и ноги находились в тепле. Есть специальные лыжные перчатки, но и обычные варежки никто не отменял.



— Одежду из какого материала предпочтительнее выбрать?

— Для занятий активными зимними видами спортивных прогулок очень важно правильно подобрать тёплую одежду. Стоит запомнить, что трикотаж — основа зимнего гардероба. Но если выбирать спецодежду, то следует знать, что современная спортивная одежда сделана из синтетических материалов. Она достаточно тонкая и очень удобная. Облегченная синтетическая или флисовая шапка — надежный вариант для катания на лыжах. Если погода достаточно теплая, то головная повязка, закрывающая уши, тоже отлично подойдет.

— Как вы считаете, нужны ли специальные очки?

— Очки защищают от ветра и мороза, но они могут запотеть, тем самым причинив дискомфорт человеку. Поэтому каждый может выбрать, нужны ему очки или нет.

Спортивный клуб «Череповец» в рамках проекта «Движение как образ жизни» проводит набор детей в возрасте от 7 до 18 лет по направлению лыжных гонок. Для детей подготовлена программа тренировок, с которой вы сможете предварительно ознакомиться. Подробности по телефону: **8-953-502-55-08**.

Где в Череповце можно покататься на лыжах?

1. Лыжная трасса Череповец — д. Городище (протяжённость — 9 км). Район: Зашекснинский, Индустриальный.
2. Лыжный стадион за ТЦ «Аксон». Район: Зашекснинский.
3. Лыжная трасса Череповец — п.Шайма. Район: Заягорбский, Северный.

4. Лыжная трасса в парке Победы.

Район: Индустриальный.

5. Стадион ФМК.

Район: Северный.

6. Макаринская роща.

Район: Заягорбский.



Катание на коньках пользуется огромной популярностью как у детей, так и у взрослых. В Череповце юных фигуристов воспитывают в ДЮСШ №1 на отделении фигурного катания на коньках.

Наша редакция пообщалась с Валерией Воскресенской, чемпионкой Вологодской области по фигурному катанию на коньках в разряде КМС (кандидат в мастера спорта), ученицей 11 класса МБОУ СОШ №21.

—Лера, можешь рассказать, почему ты начала заниматься этим видом спорта?

— Меня в возрасте 5 лет привела в этот спорт мама. Все началось с того, что я часто болела, и тогда врач сказал, что мне нужно закаляться, а для этого желательно отдать в какой-нибудь вид спорта, преимущественно зимний. Моя мама с детства очень любила смотреть фигурное катание по телевизору и, когда увидела набор на это отделение в спортивную школу, сразу загорелась! А я как-то, в отличие от многих детей, сразу встала на коньки и поехала, просто ноги сами почему-то знали, что нужно делать.

— А что ты можешь сказать или посоветовать ребятам, никогда не стоявшим

на коньках и до сих пор сомневающимся, начинать или не начинать?

— Никогда не надо ничего бояться, всегда идти вперёд. Даже если что-то не получается, не стоит опускать руки, надо лишь стать еще злее на самого себя. Кстати, не старайтесь сразу стать лучшим, потому что желание тренироваться может быстро пропасть. Когда только начинаешь кататься на коньках, главное — нужно любить это и стремиться получить удовольствие от занятий.

Ну а всех, кто не связал свою жизнь с профессиональным спортом, ждем на массовые катания на самой большой ледовой площадке города — стадионе «Металлург». В новом сезоне для вас подготовлена разнообразная развлекательная программа: мастер-классы по обучению катанию на коньках, тематические дискотеки, спортивные состязания и многое другое.

Где в Череповце можно покататься на коньках?

1. Стадион «Металлург». Район: Индустриальный.
2. СКЗ «Алмаз». Район: Индустриальный.
3. МАУ «Ледовый дворец». Район: Зашекснинский.
4. Площадь Революции на Соборной горке. Район: Индустриальный.

Кроме того, в зимнем сезоне 2016-2017 гг. планируется заливка 24 хоккейных коробок. Данные спортивные площадки находятся в шаговой доступности и открыты для свободного посещения горожанами. Пользование данными площадками будет бесплатным.

Лыжни

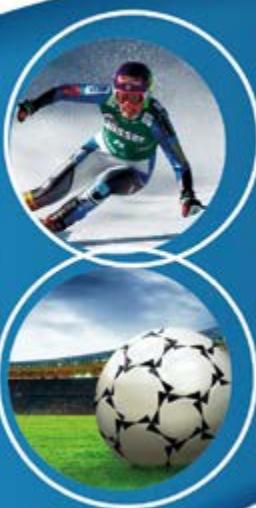
ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПРИ ЗАНЯТИЯХ СПОРТОМ ЗИМОЙ

- Прежде чем заняться каким-либо зимним видом спорта, следует проконсультироваться с врачом и выяснить, нет ли противопоказаний к подобной физической активности.
- Если вы катаетесь в лесу или в горах, лучше делать это в компании либо оповещать близких о вашем местонахождении.
- Новичкам следует быть осторожными во время первых тренировок, нелишней будет легкая домашняя разминка.
- Одежда для занятий спортом зимой должна быть теплой и качественной, ткани не должны быстро промокать и продуваться ветром.
- Заниматься спортом на голодный желудок не рекомендуется. Оптимальное время для тренировок — спустя час-два после еды. Не забывайте употреблять большое количество жидкости, так как во время активных занятий организм теряет много влаги.
- Для таких видов спорта, как лыжи, хоккей и сноубординг, необходима хорошая защита, которая поможет избежать возможных травм.
- Не нужно переоценивать свои возможности: выбирайте местность, подходящую для вашего уровня физической подготовки.

Какой бы вид зимнего спорта вы ни выбрали, в любом случае это позволит вам привести себя в тонус и получить хороший заряд бодрости и энергии.



Подробнее о всех видах спорта и двигательной активности, реализуемых в Череповце, вам расскажет спортивная информационная служба города.



Выбери свой спорт!

62-92-86

sportkomitet35

www.fis35.ru

ALEX FITNESS – самый яркий фитнес!

ALEX FITNESS «Июнь» (Череповец) – современный фитнес-клуб, оснащенный передовым оборудованием для тренировок, предлагает фитнес-услуги неизменно высокого качества, сохраняя при этом доступные цены.

Более 20 видов групповых программ различной степени интенсивности для разного уровня подготовки, а также зал групповых занятий, зоны кардио, кросс-тренинга и свободных весов и тренажерный зал с современным оборудованием.

Квалифицированные инструкторы ALEX FITNESS могут не только разработать для вас персональную программу занятий, отвечающую вашим целям, но и скорректировать питание, чтобы вы добились поставленных целей в оптимальные сроки, а польза для здоровья была максимальной. Кроме того, мы предлагаем специальные программы для беременных, учитывающие все особенности положения. У нас регулярно проходят специальные мероприятия и праздники, эксклюзивные мастер-классы и outdoor-тренировки.

Особое внимание мы уделяем реализации проектов по внедрению корпоративных фитнес-программ.

Корпоративный фитнес от ALEX FITNESS – это индивидуальный подход и разработка лучших предложений по продвижению идей спорта и здорового образа жизни среди наших партнеров.

ALEX FITNESS «Июнь» уже длительное время успешно реализует корпоративные программы, предоставляя сотрудникам специальные цены на посещение клуба и выгодные условия, и услуги персонального менеджера для вашей компании.

Наша деятельность направлена на то, чтобы с каждым днем еще больше людей с разными потребностями, вкусами, мечтами, стремлениями и уровнем дохода имели возможность изменить к лучшему свой внешний вид, здоровье и свою повседневную жизнь.

61-37-37 | alexfitness.ru

г. Череповец, ул. Годовикова, д. 37, ТРЦ «ИЮНЬ»



ТВОЯ СКИДКА
1400 РУБ

по промо-коду NAVIGATOR на [ALEXFITNESS.RU](http://alexfitness.ru) до 20.02.17



ALEX
FITNESS



**АЛЕКСЕЙ КОЗНЕВ,
директор ХК «Северсталь»:**

— В бытность игрока летал очень часто. Сейчас это приходится делать значительно реже, и отношение к полетам немного изменилось. Чем занимаюсь в самолете? Смотрю фильмы, читаю книги. Сотовыми телефонами пользоваться нельзя, и это отличная возможность отключиться от насущных дел, отдохнуть, почитать, подумать о чем-то, на что часто не хватает времени.

В свое время приходилось летать на самых разных самолетах, и эта разница в полете очень ощущается. Когда я играл в питерском СКА, нередко летали на военных самолетах, в том числе на таких, которые оборудованы бомбомётом, пулеметным гнездом и скамейками для десантников. Экипаж был очень профессиональный с огромным летным стажем и настоящим опытом испытателей. Я бывал в кабине пилотов по приглашению командира, слушал переговоры (у нашего самолета был позывной «Дождевик») и видел, как штурман наметанным глазом с помощью обычной линейки определяет, где мы можем сократить расстояние и прилететь раньше. Было очень интересно за этим наблюдать, запомнилось надолго.

Судя по всему, в военном самолете перегрузки были иными, чем в пассажирском. Хотя высоко мы не поднимались, легкие обмороки у хоккеистов все же случались. Было и так, что мы выходили на лед практически сразу после приземления. Однажды из-за задержки рейса опоздали на игру в Хабаровск, и болельщики ждали на трибунах более двух часов. Мы перекусили бутербродами и отправились на лед, сыграли успешно. Видимо, организм не успел «поймать» смену часовых поясов, и наше опоздание сыграло нам на руку. Прилетели, отыграли, выиграли и тут же улетели.



**АЛЕКСАНДР ГУЛЯВЦЕВ,
главный тренер ХК «Северсталь»:**

— Жизнь хоккеиста связана с перелетами, это часть профессии. Однажды хоккей выручил во время перелета. Я забыл дома паспорт и, когда садился в своем городе на чартерный рейс, не хваталось. А когда в Иркутске приземлились на дозаправку и стали заново проходить контроль, меня поначалу не хотели пускать в самолет. И тогда администратор вытащил плакат с общей фотографией команды и ткнул пальцем в мой снимок — вот он, мол, этот наш хоккеист. Со скрипом, но плакат был засчитан за паспорт и меня пустили в самолет. Раньше с этим попроще было, сейчас бы плакат не спас, наверное.

Впервые я полетел на самолете в детстве — с командой отправились на турнир в Киев. Запомнилось, как отрезали бритвочками «липучки» под сиденьями, ими было здорово отматывать щитки. Конечно, это очень некрасивый поступок, но тогда это было нужно для формы. К летчикам и космонавтам отношусь с уважением, но в детстве о небе не мечтал, как многие сверстники. Я с 6-летнего возраста в хоккее, и все помыслы были связаны только с этим.

Не сказал бы, что люблю летать, но и проблемой долгие перелеты не считаю. Самолеты сейчас комфортные, да и время можно провести с пользой — обсудить с помощниками какие-то игровые моменты, посмотреть видеоролики предыдущего матча, почитать, фильм посмотреть.



**ИГОРЬ СКОРОХОДОВ,
нападающий ХК «Северсталь»:**

— Свой первый полет запомнил на всю жизнь. Полетели командой в Магнитогорск на финал чемпионата России, я тогда в ярославском «Торпедо» играл. Волнение, конечно, присутствовало, но было очень интересно и хотелось сесть у окошка. И первый же полет — приключение. Нам долго не давали посадку, и мы летали кругами над аэропортом. Мы не знали, как себя вести, что думать, и сидели, вжалвшись в кресла. У меня так еще и уши заложило. Оказалось, что это штатная ситуация, и в дальнейшем на подобные вещи не обращал внимание. Комфорт в полете во многом зависит от марки самолета, и чем больше летаю, тем яснее это чувствую. В хороших самолетах шумоизоляция лучше и трясет меньше. Радует, что российские самолеты становятся лучше.

Я переношу полеты хорошо, но в высоту меня не тянет. Однажды мне подарили сертификат на полет на параплане, я так и не собрался им воспользоваться. Меня привлекает другой экстрим — люблю снегоходы, квадроциклы.

К длительным рейсам готовлюсь заранее. И подготовка очень проста: стараюсь на кануне вечером лечь спать попозже — смотрю телевизор или сажусь к компьютеру, чтобы в самолете доспать и время быстро пролетело. Но весь рейс не проспишь, и мы с ребятами берем настольные игры — нарды, карты и другие. Летать командой лучше, чем одному — разговариваем, обсуждаем игры, шутим. Выходить сразу после перелета на лед, а такое в моей жизни случалось

“
Радует, что
российские
самолеты
становятся
лучше.

Полетные истории

не раз, я не очень люблю: бегаешь, как в космосе, ощущаешь себя не в своей тарелке.

То, что мы много летаем, дало опыт, и сейчас для меня не имеет значения, какой длительности перелет. Когда семьей выбираем место для отдыха, ищем хорошие условия, на дальность расстояния внимания не обращаем. Вместе с тем у нас маленькие дети, и стараемся, чтобы им было комфортно. Полеты они переносят замечательно. Лишь бы у окошка посадили, да любимые мультфильмы на планшете были.

Забавных случаев, связанных с полетами, в моей жизни было немало. Бывало, вещи терялись. Один раз не прилетел мешок с замороженной и вяленой рыбой из Ханты-Мансийска, который я сдал в багаж. Ну, думаю, не поем рыбки, испортится. Но все же сумку привезли очень быстро, к тому же рыба лежала в сумке-холодильнике. Чуть подтаяла только. А еще такой случай вспоминается. На кануне перед полетом мне приснился сон: сижу в салоне самолета, рядом со мной садится администратор команды, просит у меня попить, и мы взлетаем.

Полет складывается неудачно, и мы садимся посреди поля. И на этом месте я проснулся. Поехал с ребятами в аэропорт, сели в самолет, администратор входит, садится рядом, просит попить. Короче, все как во сне. Стало немножко страшновато. Я никому не стал рассказывать про сон, но на протяжении всего полета немного нервничал. К счастью, все обошлось благополучно.

КАЛЕНДАРЬ МАТЧЕЙ

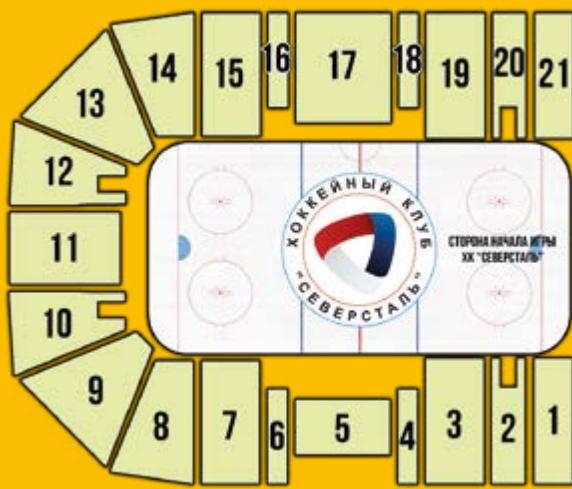
ХОККЕЙНОГО КЛУБА «СЕВЕРСТАЛЬ» НА СЕЗОН 2016-2017 ГГ.



Дата матча	Время	Команды	№
17 ноября (чт.)	19:00	«Северсталь»—«Барыс»	444
19 ноября (сб.)	17:00	«Северсталь»—«Автомобилист»	458
25 ноября (пт.)	19:00	«Северсталь»—ЦСК	493
27 ноября (вс.)	17:00	«Северсталь»—СКА	505
1 декабря (чт.)	12:30	«Адмирал»—«Северсталь»	522
3 декабря (сб.)	12:30	«Куньлунь РС»—«Северсталь»	537
5 декабря (пн.)	12:30	«Амур»—«Северсталь»	548
8 декабря (чт.)	19:00	«Северсталь»—«Локомотив»	563
10 декабря (сб.)	17:00	«Северсталь»—«Витязь»	576
20 декабря (вт.)	19:00	«Северсталь»—«Витязь»	594
25 декабря (вс.)	16:00	«Лада»—«Северсталь»	624
27 декабря (вт.)	19:00	«Нефтехимик»—«Северсталь»	633
29 декабря (чт.)	19:00	«Ак Барс»—«Северсталь»	643
3 января (вт.)	20:30	«Динамо Р»—«Северсталь»	652
5 января (чт.)	19:30	«Динамо Мн»—«Северсталь»	665

Дата матча	Время	Команды	№
7 января (сб.)	17:00	«Йокерит»—«Северсталь»	679
9 января (пн.)	21:00	«Медвешчак»—«Северсталь»	689
11 января (ср.)	19:00	«Северсталь»—«Сибирь»	694
13 января (пт.)	19:00	«Северсталь»—«Авангард»	707
15 января (вс.)	17:00	«Северсталь»—«Металлург Нк»	720
19 января (чт.)	19:00	«Северсталь»—«Медвешчак»	742
23 января (пн.)	19:00	«Торпедо»—«Северсталь»	751
25 января (ср.)	19:30	«Сочи»—«Северсталь»	769
27 января (пт.)	19:30	«Спартак»—«Северсталь»	780
29 января (вс.)	17:00	«Северсталь»—«Салават Юлаев»	789
1 февраля (ср.)	17:00	«Металлург Мг»—«Северсталь»	804
3 февраля (вт.)	19:00	«Трактор»—«Северсталь»	813
14 февраля (пт.)	17:00	«Северсталь»—«Торпедо»	836
16 февраля (чт.)	19:00	«Северсталь»—«Спартак»	848
18 февраля (сб.)	17:00	«Северсталь»—«Сочи»	863

**СТОИМОСТЬ БИЛЕТОВ НА ДОМАШНИЕ ИГРЫ ХК «СЕВЕРСТАЛЬ»
ЧЕМПИОНАТА КОНТИНЕНТАЛЬНОЙ ХОККЕЙНОЙ ЛИГИ —
ЧЕМПИОНАТА РОССИИ ПО ХОККЕЮ СЕЗОНА 2016-2017 ГГ.**



Сектор	Категория «В»	Категория «С»	Категория «D»
1	300 руб.	240 руб.	
2, 10, 12, 20	220 руб.	180 руб.	110 руб.
3, 19	370 руб.	300 руб.	180 руб.
4, 5, 6	600 руб.	480 руб.	300 руб.
7, 15	390 руб.	320 руб.	200 руб.
8, 14	300 руб.	240 руб.	150 руб.
9, 11, 13	250 руб.	210 руб.	120 руб.
16, 17, 18	480 руб.	380 руб.	240 руб.
21	200 руб.	160 руб.	100 руб.

Категория «В» – с 12 лет и старше

Категория «С» – социальные группы

Категория «D» – дети с 7 до 12 лет

Информация предоставлена пресс-службой хоккейного клуба «Северсталь»

**ЛЕДОВЫЙ ДВОРЕЦ
ЧЕРЕПОВЕЦ, ОКТЯБРЬСКИЙ ПР-Т, 70, ТЕЛ.: 32-32-32**

WWW.ARENA-CHE.RU

ПРОДАЖА БИЛЕТОВ: TICKETS.ARENA-CHE.RU

Реклама



Новогодняя столица Русского Севера

**Встреча Нового года – самый красивый, теплый, любимый праздник всех россиян.
Зимние каникулы – время, когда можно побывать в кругу семьи, сходить на каток, открыть для себя новые виды спорта.**

А Центр развития предпринимательства и туризма города Вологды рекомендует всем отправиться в волшебный тур – в новогоднюю столицу Русского Севера.

Вологда — это один из прекрасных славящихся своей красотой старинных городов Русского Севера с богатой историей и неповторимыми достопримечательностями; кладовая русских традиций, родина удивительных ремесел и промыслов с богатой историей, географией, кружевом и вологодским маслом, известным не только в России, но и за рубежом.

Вологда — это город, где память о прошлом помогает создавать будущее. Сегодня Вологда — это город с большой развитой туристической инфраструктурой. В нем насчитывается около 2500 предприятий — это туроператоры, гостиницы, хостелы, мини-отели, рестораны, кафе, музеи, объекты показа, уникальные брендовые магазины, туристско-информационные центры.

За последние годы областная столица добилась колossalных результатов. Вологду знают не только в России, но и за рубежом, ежегодно увеличивается туристический поток, реализуются туристические проекты. Наш город не раз становился центром международных форумов

и фестивалей и по праву носит статус новогодней столицы Русского Севера.

Вологда приглашает окунуться в уютную атмосферу зимней сказки, прогуляться по Вологодскому кремлю, восхититься мощью Софийского собора, красотой новогоднего убранства города. Вас ждут народные гулянья, рождественская ярмарка, зимние забавы, фестиваль вертепных театров, большой рождественский фестиваль фольклорных коллективов Вологодской области и регионов России.

Музеи Вологды представляют насыщенную новогоднюю программу с интерактивными экскурсиями, проектами для детей и взрослых, мастер-классами по народно-художественным промыслам. Утонченных ценителей искусства ждет единственный в России Музей кружева, где собраны творения кружевниц со всех уголков России. В атмосферу XIX века погрузит усадьба Брянчаниновых. Детям надолго запомнится участие в необыкновенном новогоднем представлении с Дедом Морозом и его

друзьями в этнографическом музее под открытым небом «Семенково». А в канун Рождества здесь пройдут святочные гулянья. Интерактивный музей сказок «Небылица» приглашает на новогодние представления. Любителей экстремальных видов спорта ждут горнолыжные трассы и современный сноу-парк в центре активного отдыха и туризма Y.E.S. Также в программе: «Ёлка вверх тормашками», волшебные опыты и интересные эксперименты, новогодняя дискотека. В новогоднюю ночь вас ждет множество приятных мгновений, встреча с настоящим Дедом Морозом, новогоднее конфетти и праздничный фейерверк. Чудеса, волшебство и отличное настроение гарантировано всем гостям города!

В течение 10 дней вас ожидает увлекательная праздничная программа.

**МБУ «Центр содействия развитию предпринимательства и туризма»,
г. Вологда, ул. Козленская, д. 6, оф. 105,
т: 72-87-33, 72-05-76,
e-mail: 7228733@mail.ru
Веб-сайт: <http://msbvologda.ru>
<https://vk.com/msbvologda>**



ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЙ «ВОЛОГДА — НОВОГОДНЯЯ СТОЛИЦА РУССКОГО СЕВЕРА 2016-2017 г.»

Дата	Место и время	Название	Описание
24 декабря	Кремлевская пл. 12.00-18.00	Открытие новогодней ярмарки «Зимний бульвар — 2017 г.»	Театрализованная церемония открытия. Выступление творческих коллективов. Концерт колокольной музыки (праздничный перезвон)
27 декабря	Пл. Революции 18.00-19.00	Встреча российского Деда Мороза. Зажжение огней Главной новогодней елки	Официальная церемония открытия новогодних праздников
31 декабря - 1 января	Пл. Революции 11.00-03.00	Новогодняя ночь — 2017 г. «С Новым, юбилейным годом, Вологда!»	Праздничная новогодняя новая программа. Фейерверк в 2.00
4 января	Пл. Революции 18.00-21.00	Вечерняя эстрадная программа с участием творческих коллективов и радиостанции «Русское радио — Вологда»	
2 января	Парк «Кремлёвский сад» 12.00- 17.00	«Зимний променад» — игровые, спортивные мероприятия	Семейные, игровые программы и спектакли для детей. Каток на пруду, танц. площадка. Катание на собачьих упряжках. Новогодний костер, зимние аттракционы для детей и их родителей — снежная крепость, горка. Мастер-классы
	12.00 и 15.00	Представления у новогоднего костра — семейные, игровые программы и спектакли для детей	
	Парк «Кремлёвский сад» 12.00	Добывание огня старославянским способом. Передача живого огня для проведения фестиваля огненных искусств и для новогоднего костра в парке «Кремлевский сад»	
	Кремлевская пл. 12.00-17.00	Новогодняя ярмарка «Зимний бульвар — 2017 г.» «День ремесел»	Мастер-классы: по росписи традиционного северного пряника, варке соли, варке мыла и др.
	Кремлевская пл. 13.00-15.00	Новогодняя, игровая программа у елки	Детская дневная программа от учреждений культуры (Городской дворец культуры)
	Кремлевская пл. 16.00	Морозный квест	Игра по станциям для молодежи. Старт и финиш на Кремлевской пл. Задействована аллея парка «Кремлевский сад» вдоль набережной
	Пл. Революции 18.00-21.00	«Сияние севера» — фестиваль-конкурс	Файер-шоу с участием других городов, выступление творческих коллективов и солистов
3 января	Стадион «Локомотив» 12.00-17.00	«СпортМороз» — большой спортивный праздник	Футбол на снегу, ледовое представление. Массовое катание на коньках и др. спортивные соревнования. Соревнования и катание на собачьих упряжках
	Парк «Кремлёвский сад» 12.00- 17.00	«Зимний променад» — игровые, спортивные мероприятия	
	12.00 и 15.00	Представления у новогоднего костра — семейные, игровые программы и спектакли для детей	Семейные, игровые программы и спектакли для детей. Новогодний костер, зимние аттракционы для детей и их родителей — снежная крепость, горка
	Кремлевская пл. 12.00-17.00	Новогодняя ярмарка «Зимний бульвар — 2017 г.» «День здоровья»	Развлекательные площадки: стрельба из лука, богатырские забавы, выступление вологодских силачей
	Кремлевская пл. 13.00-15.00	Новогодняя, спортивная программа	Детская дневная программа от учреждений образования (Детско-юношеский центр «Лидер»)
	Кремлевская пл. 16.00	Морозный квест	Игра по станциям для молодежи. Старт и финиш на Кремлевской пл. Задействована аллея парка «Кремлевский сад» вдоль набережной
	Пл. Революции 18.00-21.00	Вечерняя эстрадная программа с участием творческих коллективов и радиостанции «Европа + Вологда»	
4 января	Вологда-река 12.00-14.00	«Мороз, зима и ледяная вода» — фестиваль любителей зимнего купания	Конкурс костюма — костюмированное дефиле
	Парк «Кремлёвский сад» 12.00- 17.00	«Зимний променад» — игровые, спортивные мероприятия	Семейные, игровые программы и спектакли для детей

Дата	Место и время	Название	Описание
4 января	Парк «Кремлевский сад» 12.00 и 15.00	Представления у новогоднего костра — семейные, игровые программы и спектакли для детей	Семейные, игровые программы и спектакли для детей
	Кремлевская пл. 12.00-17.00	Новогодняя ярмарка «Зимний бульвар — 2017 г.» «День угощений»	Работа национальных кухонь, детские и семейные мастер-классы «Кашевары» от шеф-поваров и ресторанов Вологды
	Кремлевская пл. 13.00-15.00	Новогодняя, интерактивная программа	Детская дневная программа от учреждений культуры (ДК Льнокомбината)
	Кремлевская пл. 16.00	Морозный квест	Игра по станциям. Старт и финиш на Кремлевской пл. Задействована аллея парка «Кремлевский сад» вдоль набережной
	Пл. Революции 18.00-21.00	Вечерняя эстрадная программа с участием творческих коллективов и радиостанции «Трансмит»	
	Парк «Кремлевский сад» 12.00- 17.00	«Зимний променад» — игровые, спортивные мероприятия	Семейные, игровые программы и спектакли для детей
	12.00 и 15.00	Представления у новогоднего костра — семейные, игровые программы и спектакли для детей	
	Кремлевская пл. 12.00-17.00	Новогодняя ярмарка «Зимний бульвар — 2017 г.» «День сказок»	Ростовые куклы, акция «Читаем сказки» — открытый микрофон. Костюмированный, танцевальный флеш-моб (каждый, кто будет участвовать, получит подарок)
	Кремлевская пл. 14.00-16.00	Театрализованное представление у елки	Детская дневная программа от учреждений культуры (ДК «Речник»)
	Кремлевская пл. 16.00	Морозный квест	Игра по станциям. Старт и финиш на Кремлевской пл. Задействована аллея парка «Кремлевский сад» вдоль набережной
6 января	Пл. Революции 18.00-21.00	Вечерняя эстрадная программа с участием творческих коллективов и радиостанции «10/69 Вологда»	
	Пл. Революции 12.00-14.00	«Зимний вираж» — шоу каскадеров (от автосалонов и магазинов автотоваров города Вологды)	
	Парк «Кремлевский сад» 12.00- 17.00	«Зимний променад» — игровые, спортивные мероприятия	Семейные, игровые программы и спектакли для детей
	12.00 и 15.00	Представления у новогоднего костра — семейные, игровые программы и спектакли для детей	
	Кремлевская пл. 12.00-17.00	Новогодняя ярмарка «Зимний бульвар — 2017 г.» «День добра»	Акция: каждый сможет опустить купленный на ярмарке подарок в специальный сундук (задекорированный машину), из него все подарки отправятся к детям из многодетных и малообеспеченных семей на Рождество
	Кремлевская пл. 16.00	Морозный квест	Игра по станциям. Старт и финиш на Кремлевской пл. Задействована аллея парка «Кремлевский сад» вдоль набережной
	Кремлевская пл. 13.00 -15.00	Новогоднее, музыкальное представление	Детская дневная программа от учреждений образования (Дворец творчества детей и молодежи)
7 января	Пл. Революции 18.00-21.00	Вечерняя эстрадная программа с участием творческих коллективов и радиостанции «DFM Вологда»	
	Кремлевская пл. 12.00	«Рождество на Русском Севере»	Театрализованная церемония закрытия проекта «Вологда — новогодняя столица Русского Севера». Выступление мэра Вологды и митрополита Игнатия. Традиционная акция — звон колокольчиков и колоколов
	Кремлевская пл. 12.00-17.00	Фестиваль вертепных театров (шатры)	Большой рождественский фестиваль фольклорных коллективов Вологодской обл. и регионов России. Закрытие новогодних представлений.
	Кремлевская пл. 12.00-14.00	«Морожены песни» — концерт фольклорных коллективов	
	Кремлевская пл. 14.00-16.00	«Частушечные бои» — шоу-программа с участием фольклорных коллективов	Концерт перевозной звонницы. На площади установлены шатры, в них проходят рождественские спектакли. Рождественские гулянья



ПОДЗЕМНЫЕ СОКРОВИЩА ВОЛОГДЫ

Вологодский археолог Игорь Кукушкин, который много лет ведет раскопки в центре областной столицы, почти каждый год выкапывает по сенсации, а то и не по одной. По словам Кукушкина, его главная цель – внести Вологду в число главных средневековых городов России. Этот статус не только прольет бальзам на сердца вологжан, но также поможет найти деньги на более обширное изучение прошлого Вологды и скажется на туристической привлекательности региона. В том, что Вологда в последний год не раз входила в десятку самых популярных среди туристов городов России наряду с Севастополем, Сочи и Санкт-Петербургом, наверняка есть заслуга первой берестяной грамоты XIII–XIV вв., найденной прошлым летом Игорем Кукушкиным и ставшей одним из главных археологических событий года.

СЕНСАЦИЯ ИЗ-ПОД ЗЕМЛИ

Берестяная грамота была найдена на раскопе на улице Ударников – земельный участок, расположенный всего в километре от Софийского собора, отдал археологам вологодский предприниматель. Обещал ничего здесь не строить, пока

археологи не выкопают все исторические сокровища. Для находок с небольшого клоака земли уже можно музей открывать. Но берестяная грамота стоит и будет стоять особняком. Ведь благодаря подземному документу Вологда стала десятым городом России и 13-м на территории бывшего СССР, где

раскапывались берестяные свитки «с буквицами». Новгород, Псков, Москва, Смоленск, Тверь.... Хороший клуб, в который Вологда вошла теперь полноправным членом.

«Этот кусочек бересты уже привлек большое внимание к городу и его истории со стороны самых разных

слоев общества, в том числе академических кругов, что нас очень радует, - говорит Игорь Кукушкин. - Спрашивают, где нашли, как нашли, где копаем, что еще находили.

Берестяная грамота вытянула за собой на свет длинную цепочку наших прежних изысканий. И результат всего этого движения уже есть - мы увеличиваем площадь раскопа».

Грамоту, написанную в период с 1280 по 1320 годы, расшифровали: автор письма жалуется некому Якову на то, что Остafий не заплатил ему положенных денег и не возместил расходов (в грамоте фигурирует древнерусское слово «протор», обозначающее издержки), тогда как Самыл (Самуил) получил рубль.

«Трудно сказать, почему мы в Вологде раньше не обнаруживали берестяных грамот, хотя понимали, что они должны здесь быть, - объясняет археолог. - Но тут сказался элемент случайности, замешанной на закономерности, и количество перешло в качество. Думаю, дело в земле – на большей части древнего вологодского городища она более сухая, чем в Новгороде или Москве, а это влияет на сохранность органических тканей. Но на этом участке почва оказалась нужного типа за счет того, что там была ямка и перепад рельефа. Я всегда надеялся, что найду берестянную грамоту, ведь уже 25 лет копаю городище. Для нас эта находка - рубеж. Теперь Вологда принадлежит к числу средневековых языковых городов, и в историческом плане перешла как бы на новый уровень. Можно ли назвать эту находку главной в моей жизни? Наверное, можно».

Игорь Кукушкин и не скрывает, что надеется, более того – рассчитывает, найти другие берестяные грамоты. С первой, незабвенной, уже ознакомились ведущие московские историки, в том числе главный специалист по теме русских берестяных грамот Андрей Зализняк.

Академик признал ее подлинность и фактически присвоил номер - цифра уже четырехзначная, количество грамот давно перевалило за тысячу.

МУЖЧИНЫ ХУДОЩАВЫЕ, ДАМЫ ДОРОДНЫЕ

За заборчик раскопа на улице Ударников при желании может заглянуть любой вологжанин: он довольно низенький. И расспросить Игоря Кукушкина о новых находках тоже немудрено: он либо занимается с раскопанными артефактами, либо курит в задумчивости. Но куда интереснее слушать доклады археолога

• • •

*Я всегда надеялся,
что найду
берестянную грамоту,
ведь уже 25 лет копаю
городище. Для нас
эта находка - рубеж.
Теперь Вологда
принадлежит к
числу средневековых
языковых городов, и в
историческом плане
перешла как бы на
новый уровень.*

• • •

в музее или читать его публикации. В каждой из них содержатся новые сведения о вологжанах, живших здесь 600-700 лет назад. Эти сведения Игорь Кукушкин в буквальном смысле выкопал из-под земли.

Только в последние пару лет благодаря находкам стало известно, что Вологда была не только торговым (обилие драгоценных находок под-

тверждает богатство Вологды), но и военным центром. Детали мечей и военного снаряжения профессионального воина красноречиво говорят о том, что в средневековой Вологде стояла дружины. Раскопанные захоронения позволяют восстановить облик вологжан XVI-XVIII вв. Интересно, что мужчины были высокими и худыми, а женщины — дородными.

РАЗРУШЕННАЯ КРЕПОСТЬ ВОСКРЕСЛА В ИНТЕРНЕТЕ

Берестяная грамота — счастливая удача, но главное дело жизни археолога — поиски и описание вологодской крепости времен Ивана Грозного. Игорь Кукушкин недавно завершил фундаментальный труд на эту тему, который ждет издания. Впрочем, крепость с некоторых пор существует не только в воображении археолога. Вологодские профессии и художники нарисовали 3D-модель крепости (ее можно увидеть в интернете), которая позволяет прогуляться по сооружению или увидеть его со всех сторон с высоты птичьего полета.

Строительство грандиозной каменной крепости началось в Вологде



Вологодский археолог
Игорь Кукушкин



Грамота

по приказу Ивана IV Грозного в 1566 году. В XVII веке крепость, утратившая военное значение, постепенно разрушалась: сначала вологжане разобрали деревянные конструкции, затем стали разбирать каменные стены, чтобы использовать кирпич для строительства гражданских зданий. К 1824 году остатки каменных крепостных стен были убраны, два рва из трех засыпаны, а на их месте проложены первые в Вологде бульвары.

Под домом на улице Мира археологам под руководством ведущего специалиста организации «Вологдареставрация» Игоря Кукушкина удалось расчистить ленту фундамента длиной примерно 12 метров. Перед фундаментом обнаружены следы наклонного деревянного частокола, направленного в сторону возможной атаки неприятеля, такой элемент фортификации был распространен на Руси в то время.

— Рассматривая градостроительные проекты эпохи Ивана Грозного, мы понимаем, что наша крепость была крупнейшим государственным строительством того времени, — сказал в интервью одному из областных изданий Игорь Кукушкин. — Его можно сравнить

только с возведением московского Кремля в конце XV века. На вологодское строительство было мобилизовано огромное количество ресурсов, материальных и человеческих. Ведь даже белый камень для стен и башен приходилось доставлять за несколько сотен верст: в Вологде и округе нет залежей строительного камня.

Сопоставив собранные данные с местом расположения фундамента на улице Мира, Игорь Кукушкин пришел к выводу, что им обнаружены фундаменты глухой башни, не имевшей проездных ворот. Первый ее этаж был каменным, второй — деревянным. По форме башня представляла собой куб со стороны в 10 саженей (21 метр). Общая высота строения вместе с шатром составляла восемь саженей — почти 17 метров. Первоначально в ней могли храниться какие-то запасы. Однако уже в начале XVII века в глухой башне располагался кабак. Это подтверждается наличием в раскопе большого количества бытых керамических изделий. Вероятнее всего, башня была разобрана в начале XIX века.

РОМАНТИК ОТ ИСТОРИИ

Иgorь Кукушкин пришел в археологию из историков.

— Интерес к истории был с детства, — рассказал он. — В школе история была любимым предметом. Наверное, и семья повлияла на мой жизненный выбор. Дедушка и бабушка были учителями, отец преподавал философию в политехническом институте. Вот я и поступил на истфак. Как в археологи попал? Тут сказался склад характера и тяга к романтике. История — всеобъемлющая наука. Можешь лекции читать, можешь в архивах сидеть и книги писать. А меня увлекли экспедиции — при-

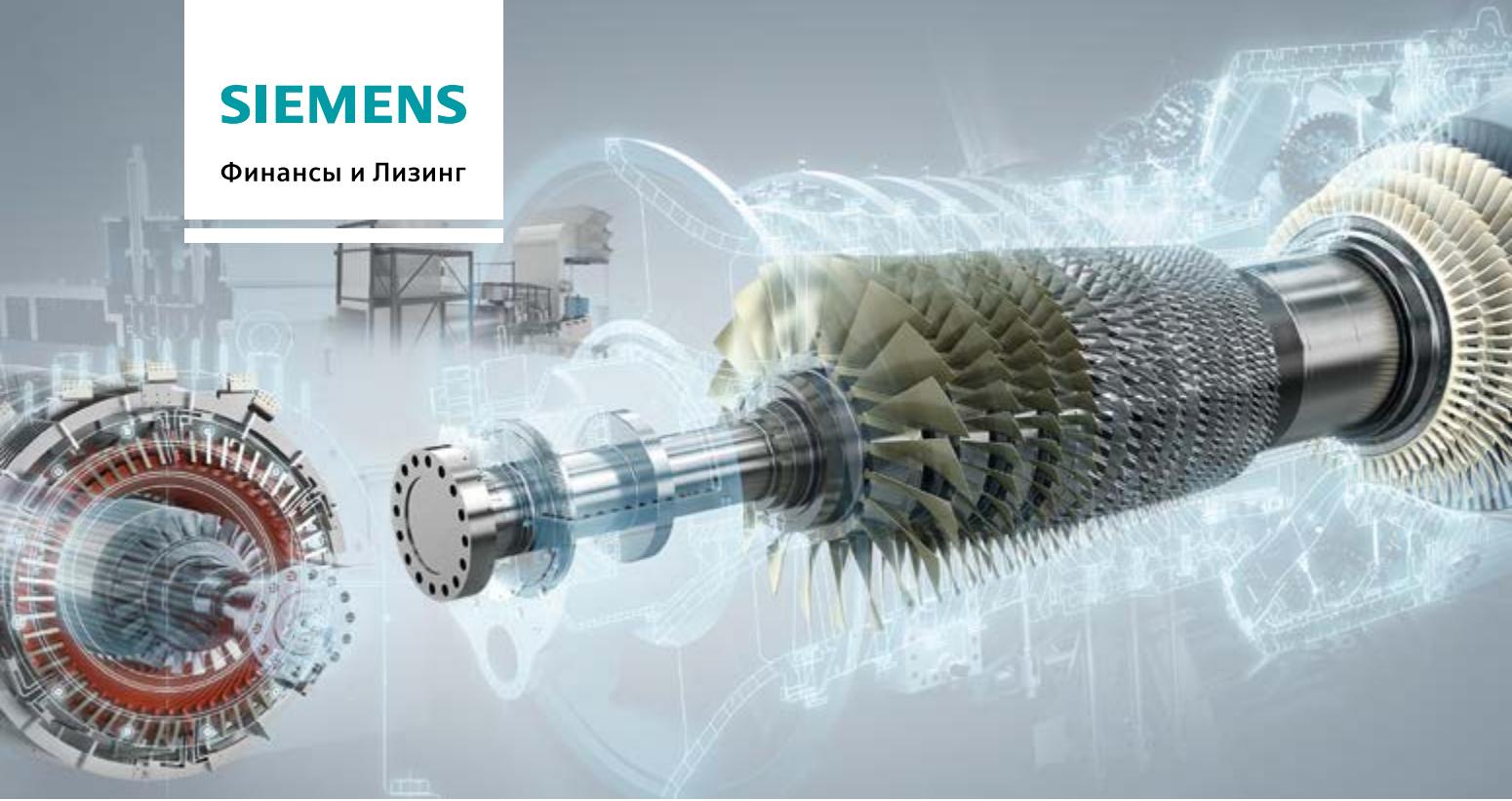
рода, жизнь в палатках, песни у костра, девчонки, что уж греха таить, это тоже сказалось. Но не только за романтикой я шел. Вслед за развлечениями пришло увлечение археологией, и очень серьезное. Спасибо моему учителю, известному нашему археологу Александру Николаевичу Башенькину, он дал мне многое и фактически предопределил мое будущее. Почти все археологи в нашей области — его ученики.

К пятому курсу Игорь Кукушкин уже не мыслил жизни без раскопок и дипломную работу защищал по теме «Древняя Вологда», которая была к тому времени обследована довольно слабо. И к тому времени уже имел заскорузлые от земли и лопаты руки.

— Мне сразу повезло, — рассказывает он. — В 1992 году я окончил институт, вышел на раскопки и тут же нашел костяную печать и деревянный резной крестик. Раньше подобного в Вологде не раскапывали, да и в других более изученных городах Древней Руси их сочли бы редкостью. Некоторые археологи всю жизнь копают, а такого не находят, а тут салажонок, вчерашний студент наткнулся. Эти находки окончательно убедили меня в правильности выбора. И я в нем по сей день не разочаровался.

Олег Комаров





«ВТОРАЯ ЖИЗНЬ» – теперь по программе лизинга

С компонентами Siemens модернизация оборудования становится более доступной

Оборудование и техника уже устарели, а вашей компании нужно выйти на новые рынки или справиться с растущими заказами? Наверняка каждому руководителю знакома ситуация, когда модернизация нужна срочно, но ресурсов на это нет. Зато теперь есть решение: ООО «Сименс» и ООО «Сименс Финанс» дали старт **специальной акции**. Если в проекте задействованы компоненты Siemens, реализовать его поможет лизинг от «Сименс Финанс» по сниженным ставкам и на длительный срок.

Программа актуальна для компаний производственного сектора, энергетики и здравоохранения. Ориентируясь на потребности клиента, «Сименс Финанс» может предложить как низкий аванс (от 10%), так и длительный срок (до 7 лет). Финансирование без ограничений по объему инвестиций делает ещё более очевидными преимущества акции: модернизация под ключ с помощью команды квалифицированных экспертов по технологиям и лизингу.

Чтобы дать вторую жизнь оборудованию, **оставьте заявку на сайте**. В течение 24 часов специалисты свяжутся с вами для обсуждения проекта по модернизации. Консультации и информацию о подробных условиях программы можно также получить по телефону **8 800 2000 180** (звонок бесплатный по РФ) или лично, **в любом из офисов «Сименс Финанс»**.

Представительство «Сименс Финанс» в Вологде:

БЦ «Белладжио» (ул. Сергея Орлова, 4), офис 203,

тел.: **(8172) 26-53-01**

www.siemens.ru/finance

www.facebook.com/SiemensFinance

FOREIGN PRESS

ЧТО ПИШЕТ О НАС
ЗАРУБЕЖНАЯ ПРЕССА

РОССИЯ КАК ОТВЛЕКАЮЩИЙ МОМЕНТ
ПОЛИТИКИ ХИЛЛАРИ КЛИНТОН

РОССИЯ КАК ОТВЛЕКАЮЩИЙ МОМЕНТ ПОЛИТИКИ ХИЛЛАРИ КЛИНТОН



Любой, кто слушает Хиллари Клинтон в эти дни, может сделать вывод, что она противостоит России во главе с Владимиром Путиным, а не Дональду Трампу.

Когда WikiLeaks разоблачили, что Демократический национальный комитет в лице Клинтон был настроен против Бернарда Сандерса в период предварительных выборов, то она указала только на того, кто виноват: господин Путин. Когда частная переписка из электронной почты между бывшим госсекретарем Колином Пауэллом, Биллом и Хиллари Клинтон была взломана и опубликована, у Клинтон только хватило сил, чтобы снова указать пальцем на господина Путина. Теперь они так же утверждают, что пособники

• • •

Клинтон, конечно же, верит в заговоры. Раньше считалось, что все ее проблемы были результатом какого-то нечестного заговора «правых сил», но теперь, когда она стала работать на «лидера свободного мира», она столкнулась с еще более бесчестным международным заговором, организованным Владимиром Путиным в Москве!

• • •

российского президента, возможно, готовятся к взламыванию машин для голосования в день выборов, чтобы украсть голоса избирателей, как если бы Путин был каким-то образом связан с прежним мэром Чикаго Ричардом Дэйли. Наиболее ретивые ее сторонники считают, что коллапс на годовщину 11 сентября был разработан г-ном Путиным, и есть предположения, что агенты Москвы как-то пытались даже ее отправить.

Все это может показаться жалким непрофессионализмом, но возникает вопрос: а не проекция ли это Хиллари и ее приспешников, когда они приписывают другим свое собственное поведение, ценности и намерения.

В конце концов, если и есть кто-нибудь в американской политике, чья внешняя политика выглядит так же, как у бывшего СССР, так это Хиллари и ее неоконсервативные и либерально-интервенционистские сторонники. Помните глав сверженного правительства Венгрии, Чехословакии и Афганистана? Хиллари является настоящей госпожой смены режимов с ее собственным брендом: в Ираке, Ливии и (все еще надеясь) Сирии. И невозможно не прилагать никаких усилий, когда ты воплощаешь «железный закон истории» как «авангард всего прогрессивного человечества», подкрепленный силой, когда «история не прогрессирует» достаточно быстро. Это просто прямая цитата из советской газеты «Правда».

Неудивительно, что Хиллари с энтузиазмом поддержала бывший госсекретарь Мадлен Олбрайт, которая сказала: «...существует особое место в аду для женщин, которые не помогают друг другу». Та же г-жа Олбрайт однажды высказала мнение по поводу смертей полумиллиона иракских детей, что «цена стоит того». Сталин мог бы согласиться с ней. Так же г-жа Олбрайт сказала: «Если мы и должны использовать силу, то только потому, что мы Америка; мы являемся незаменимой нацией. Мы стоим на вершине и глядим далеко в будущее, дальше, чем другие страны». Основатель СССР, Владимир Ленин, не мог бы сказать лучше.

Ирония заключается в том, что Москва уже как четверть века не живет идеями марксизма. Клинтон считает, что, когда Москва была в руках коммунистов, она не могла предпринимать ничего плохого, но теперь, столкнувшись с некоммунистическим правительством, она ничего не может делать хорошего. Может быть, они расстроены тем, что русский народ, который, по их мнению, будет строить социалисти-



ческую утопию, предпочтет вместо этого консервативный национализм, который даже не имеет здравого смысла и не поддерживает идею гей-парадов и трансгендеризма.

Американцы должны понять, что, когда она так безрассудно осуждает своего противника, она полностью поддерживает тех политиков, которые говорят о том, что опасность войны между нашими странами сегодня больше, чем когда коммунисты были у власти. Особая точка сопротивления — Сирия, так как Москва и Вашингтон должны сотрудничать, чтобы победить ИГИЛ и Аль-Кайду, а не склонять между собой.

Госпожа Клинтон дает понять, что, если она попадет в Белый дом, она будет настаивать на бесполетной зоне в Сирии и требовать при возможности сбивать любые российские самолеты, которые нарушают территорию Сирии. В то же время ее однопартиец, теневой министр обороны Michele Flournoy предполагает, что администрация Клинтон будет бомбить армейские цели в Сирии, зная, что это приведет к гибели не только сирийских, но и русских жертв, а другой из ее сторонников, бывший исполняющий обязанности директора ЦРУ Майкл Морелл вообще выступает за убийство русских в Сирии.

Г-жа Клинтон обещает дать «войеный ответ» России и Китаю. Это

те страны, которые подозреваются в кибер-атаке, но в то же время она выступает за конфронтацию с воюющим Пекином на территории Южно-Китайского моря. Почему надо воевать только с одной ядерной страной, когда интереснее бороться с двумя?

Высказывания Хиллари могут привести нас на скользкий путь. Её политика не отражает ни благородства, ни профессионализма, ни тем более здравого смысла. В отличие от нее, Трамп больше, кажется, ориентирован на интересы Америки.

Подход господина Трампа больше схож с политикой премьер-министра Израиля Биньямина Нетаньяху, который основан на pragmatичном взаимном уважении между российскими и израильскими лидерами, а не на ветреных угрозах. Это стиль, основанный на силе, диалоге, принятии решений и понимании того, что страны имеют реальные взаимные интересы и различия, которые заслуживают уважения. На этом примере г-жа Клинтон могла бы многому научиться.

***Эдвард Лозанский является президентом Американского университета в Москве. Джим Джатрас является бывшим американским дипломатом и советником по внешней политике

Автор: Эдвард Лозанский
и Джим Джатрас
Дата: вторник, 4 октября 2016 года
Перевод: Ирина Юмаева

Оригинал:
THE WASHINGTON TIMES
«Hillary's Russian red herring»
Demonizing Putin to score campaign points is a perilous strategy
By Edward Lozansky and Jim Jatras - Tuesday, October 4, 2016

Спонсор рубрики —
языковая школа «English Club»

Школа иностранных языков

Традиции качественного обучения с 2008 года



Разговорный английский язык для детей с 7 лет,
подростков и взрослых



Метод погружения в иностранный язык



Подготовка к экзаменам и олимпиадам



Разговорные клубы и встречи с иностранцами в Череповце



Языковые туры за рубеж для детей и взрослых



Немецкий и испанский языки



Летний языковой лагерь

**Приняв решение изучать английский язык в школе English Club,
Вы получаете гарантию того, что:**

- Вашим обучением занимаются дипломированные профессионалы с высоким уровнем владения языком
- Обучение проводится по самым современным методикам в малых группах 4-6 человек
- Качество обучения соответствует международному уровню
- Вам будет обеспечен индивидуальный подход

englishclubche.com
vk.com/englishclubche
instagram.com/englishclubche
г. Череповец, тел.: (8202) 63-02-09

Лицензия №9131

Реклама



Я ПОТЫЛСЯ ГОРДОВОЙ!

КАК И ЗАЧЕМ
У НИХ
ПОЛУЧАЕТСЯ
ТАКАЯ РЕКЛАМА?



Я работаю интернет-маркетологом и много лет вращаюсь в среде рекламщиков, пиарщиков, журналистов и просто талантливых графоманов. Однажды был вечер пятницы, и мы с мужем зашли «в гости» в офис к моей подруге, у которой своё рекламное агентство. У неё был очередной дедлайн, надо было сдавать какой-то макет в печать. «Что-то вы какие-то грустные сегодня, — произнёс мой муж. — А давайте повеселимся?» Он заходит на Youtube и набирает в поисковой строке «Японская реклама». Потом нас не стало. Мы «залипли» часа на два: смеялись, улыбались, недоумевали и снова смеялись. В общем, вечер пятницы удался!

Японская и в целом азиатская реклама — довольно странное и необычное явление. Она яркая и запоминающаяся. В ней всегда есть место эстетике. Всем известно, что азиаты жадны до красоты и возводят ее в культуру. Сюжеты японской рекламы так сложны и непредсказуемы, что порою спрашиваешь у себя: «Как они додумываются до всех этих историй? Что происходит у них в голове?» Японские рекламщики часто используют запоминающиеся джинглы — короткие музыкальные фразы с вокальной подпевкой. Ну

и, конечно, юмор. Если западная реклама призвана информировать, то японская реклама может просто развлекать, и добрый здоровый смех тут превыше SPIN-воронки продаж.

Например, возьмем рекламу традиционного японского блюда — суши. Казалось бы, что еще придумаешь: рис да рыба. Но японцы — те еще фантазеры! В сюжете мужчина и женщина встречаются глазами и молча начинают раздеваться прямо на улице. Затем они обливают себя жидкостями белого

и красного цветов — всё для того, чтобы расположиться на проезжей части в позе суши.

В Череповце, Вологде и других российских городах сейчас много сушки-баров и ресторанов японской кухни. Каждый из нас хотя бы раз в жизни заказывал «Калифорнию» или «Филадельфию». Посмотрим на русскую рекламу японской кухни. Как правило, тебе просто показывают товар лицом. Да, выглядит вкусно, да, слюнки текут. Но как-то без души, не кавайно*...



Японская реклама — часть современной японской культуры. В поисках более глубинных смыслов наша редакция обратилась к преподавателю японского языка Нине Пашинской.

- Наверное, японские производители рекламы очень забавляются, зная, что в России и Европе их ролики смотрят ради развлечения. А сами японцы как относятся к своей рекламе?

- Когда я была в Японии и мы со знакомым смотрели телевизор, там показывали совершенно нелепую рекламу: какие-то милые девочки в чудесных костюмах сидят на крыше. При этом сам ролик в итоге рекламировал какие-то строительные материалы — покрытие для крыш частных домов. И я спросила у своего друга: «Как вы относитесь к

такому юмору: к этим диким кривляниям и бешеным скачкам?» На что он абсолютно серьезно сказал: «Ну, Нина, это же юмор».

- Но говорят же, что у японцев нет чувства юмора. И что они вообще очень сдержаны в проявлении своих чувств...

- Чувство юмора у них специфическое, и как раз реклама это отражает. У нас на семинаре два человека показывали сценку, отражающую отличие между русским и японским юмором. У нас много сарказма, мы многое додумываем и только потом пониманием всю нелепость происходящего. Японцы смеются сразу над самой ситуацией — кто-то вдруг упал, или бегает в гигантских ботинках, или скачет, словно конь... Это всё для них забавно, и не обязательно должно соответствовать тематике видеоролика. Через этот смех они разрешают себе выражать эмоции, развлекаться, отдыхать после напряженного дня в офисе. Потому что в обыденной жизни им очень сложно проявлять свои чувства — столько веков в них воспитывали эту сдержанность и скрытность! Это национальное неумение выражать свои эмоции.

Если бы Станиславский был жив, просматривая японскую рекламу, он на второй минуте произнес бы свою знаменитую фразу: «Не верю». В тра-

диционном японском театре кабуки и но все чувства и смыслы показаны через костюмы, символы, движения тел (читай: скачки, кривляния), а не через выражение лица — его попросту скрывает грим или маска. Нина говорит, что рядовой японский кинематограф зачастую невозможно смотреть: актеры переигрывают на все 200 %. Потому что современная западная культура диктует свои правила, и японцам приходится подчиняться — они показывают эмоции по законам чужого жанра, в результате получается нелепо и смешно.



Тем не менее обязательно на досуге «загуглите» японскую рекламу и проведите время весело — не пожалеете, особенно если вы устали после работы, особенно вечером в пятницу с компанией друзей. Поверьте, девочки-школьницы, передающие друг другу маршмеллоу ртом, — это не только соблазнительно, но и смешно.



* Кавайный, или «Кавайй» — японское слово, означающее «милый», «прелестный», «хорошенький», «славный», «маленький». Субъективно это любой объект, который индивидуум считает таковым.



ПРЯМИКОМ В СОЧИ

Исторически Сочи наравне с Крымом был одним из самых популярных курортных регионов в Краснодарском крае. Сегодня Сочи — главный город-курорт России и столица русского юга. Это крупный финансовый и культурный центр, стремительно развивающийся в последние десятилетия. В 2012 г. «Форбс» писал о Сочи как о лучшем городе для бизнеса в РФ — и неудивительно: к Олимпиаде—2014 в городе запустили ряд масштабнейших проектов на сумму около 500 млрд руб., сделавших инфраструктуру Сочи еще современнее, возможности для туризма — еще шире и удобнее, а цены — еще выше.

Современный Сочи протянулся вдоль восточного побережья Черного моря от Магри до реки Псоу. По некоторым оценкам, этот город — самый вытянутый в стране. Так называемый Большой Сочи включает исторический город и уже слившиеся с ним соседние населенные пункты Хостинского, Адлерского и Лазаревского районов. Среди них — множество курортов, которые сами по себе знамениты: Мацеста, Хоста, Красная Поляна, Дагомыс, Адлер.

Музеи и церкви, с полтысячи отелей, включая мировые гостиничные цепочки, спортивные сооружения олимпийского уровня, пляжи, вечеринки... А еще отсутствие виз и прекрасное транспортное сообщение. Все это Сочи.

Череповец – Сочи – Череповец

Дата вылета	Время вылета*	Время прилета*	№ рейса
Череповец – Сочи			
17, 24 декабря 2016	10:30	13:15	Д263
21, 28 декабря 2016	11:55	14:40	Д261
04, 11 января 2017	11:55	14:40	Д261
07, 14, 21 января 2017	10:30	13:15	Д263
Сочи – Череповец			
17, 24 декабря 2016	14:05	16:50	Д264
21, 28 декабря 2016	15:30	18:15	Д262
04, 11 января 2017	15:30	18:15	Д262
07, 14, 21 января 2017	14:05	16:50	Д264

*Время вылета и прилета указано местное.

ВЕЛИКИЙ УСТЮГ

«Великий Устюг? Это там, где Дед Мороз», — вот и все, что известно о городе большинству жителей страны. Лишь малая часть знает, что находится он на северо-востоке Вологодской области — там, где реки Сухона и Юг впадают в Северную Двину. Город-заповедник с экологически чистым воздухом, снежными зимами и таежными лесами. Городской пейзаж — это около 30 храмов, церквей и памятников архитектуры. Многие из них достаточно ветхи, отчего еще более ценные. Местные музеи знакомят с древними обычаями и ремеслами — искусством чернения серебра, резьбы по бересте и дереву, ткачества.

Такой маленький, но такой Великий Устюг, с населением всего 32 тыс. жителей, зимой переполнен туристами. С конца XX века здесь официально живет Дед Мороз и приглашает всех побывать в его владениях — посмотреть жилые комнаты вотчины и городскую резиденцию, погулять по сказочному лесу, покататься на санях и оленях, отправить посылку с «официальной» почты.

Дополнительные рейсы Череповец – Великий Устюг – Череповец в период новогодних каникул

Дата вылета	Время вылета*	Время прилета*	№ рейса
Череповец – Великий Устюг			
30 декабря 2016	15.45	17.15	Д216
8 января 2017	15.45	17.15	
Великий Устюг – Череповец			
30 декабря 2016	17.45	19.15	Д217
8 января 2017	17.45	19.15	

*имеются стыковки рейсами в/из Санкт-Петербурга и Москвы

Также действует постоянное расписание (с 1.11.16 - 23.03.17)

Дата вылета	Время вылета*	Время прилета*	№ рейса
Череповец – Великий Устюг			
вторник, четверг	11.30	13.00	Д216
Великий Устюг – Череповец			
вторник, четверг	17.30	19.00	Д217
Москва – Великий Устюг			
вторник, четверг	09.55	13.00	Д2152/16
Великий Устюг – Москва			
вторник, четверг	17.30	21.00	Д217/153
Санкт-Петербург – Великий Устюг			
вторник, четверг	09.10	13.00	Д220/16
Великий Устюг – Санкт-Петербург			
вторник, четверг	17.30	20.30	Д217/21



РАСПИСАНИЕ РЕГУЛЯРНЫХ АВИАРЕЙСОВ С 30.10.16 ПО 25.03.17

Рейс	Начало	Окончание	Дни недели	Вылет	Прилёт
Апатиты – Санкт-Петербург					
Д2-57	30.10.16	25.03.17	ежедневно	20.00	21.30
Апатиты – Москва (Домодедово)					
Д2-33	30.10.16	25.03.17	ежедневно	11.50	14.10
Д2-36	31.10.16	24.03.17	1, 5, 7	18.30	20.45
Апатиты – Череповец (через Домодедово)					
Д2-33/34	30.10.16	25.03.17	2, 3, 4, 6	11.50	15.50
Д2-36/37	31.10.16	24.03.17	1, 5, 7	18.30	22.20
Апатиты – Череповец (через Пулково)					
Д2-57/58	30.10.16	25.03.17	ежедневно	20.00	23.10
Великий Устюг – Санкт-Петербург (через Череповец)					
Д2-17/21	01.11.16	23.03.17	2, 4	17.30	20.30
Великий Устюг – Москва (Шереметьево) (через Череповец)					
Д2-17/153	01.11.16	23.03.17	2, 4	17.30	21.00
Великий Устюг – Череповец					
Д2-17	01.11.16	23.03.17	2, 4	17.30	19.00
Калининград – Череповец					
Д2-142	20.12.16	10.01.17	2	12.45	15.45
Д2-144	03.11.16	23.03.17	4	18.20	21.20
Д2-146	30.10.16	19.03.17	7	11.15	14.15
Москва (Домодедово) – Череповец					
Д2-34	30.10.16	25.03.17	2, 3, 4, 6	14.50	15.50
Д2-44	30.10.16	25.03.17	6, 7	21.40	22.40
Д2-28	04.11.16	24.03.17	5	17.10	18.10
Д2-37	31.10.16	24.03.17	1, 5, 7	21.30	22.20
Москва (Шереметьево) – Череповец					
Д2-152	31.10.16	24.03.17	1, 2, 3, 4, 5	09.55	10.45
Д2-154	31.10.16	24.03.17	1, 2, 3, 4, 5	22.00	22.50
Мурманск – Череповец					
Д2-52	03.11.16	23.03.17	4	13.15	15.00
Д2-54	30.10.16	19.03.17	7	17.30	19.15
Минеральные Воды – Череповец					
Д2-94	30.10.16	19.03.17	7	11.15	13.45
Санкт-Петербург – Советский					
Д2-171	31.10.16	23.03.17	1, 4	9.30	14.10
Санкт-Петербург – Череповец					
Д2-20	31.10.16	24.03.17	1, 5	14.45	15.35
Д2-20	01.11.16	25.03.17	2, 3, 4, 6	9.10	10.00
Д2-22	01.11.16	23.03.17	4	21.15	22.05
Д2-58	30.10.16	25.03.17	ежедневно	22.20	23.10
Санкт-Петербург – Ухта					
Д2-23	31.10.16	24.03.17	1, 2, 3, 5	9.00	11.10
Д2-25	05.11.16	25.03.17	6	12.00	14.10
Ухта – Череповец (через Пулково)					
Д2-24/20	31.10.16	24.03.17	1, 5	12.00	15.35

Время вылета и прилета в каждом городе указано местное. Дни вылета — 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 — дни недели. Расписание рекламное, возможны изменения.

Рейс	Начало	Окончание	Дни недели	Вылет	Прилёт
Санкт-Петербург – Апатиты					
Д2-56	30.10.16	25.03.17	ежедневно	17.50	19.20
Москва (Домодедово) – Апатиты					
Д2-32	30.10.16	25.03.17	ежедневно	08.40	11.00
Д2-35	31.10.16	24.03.17	1, 5, 7	15.35	17.45
Череповец – Апатиты (через Домодедово)					
Д2-31/32	30.10.16	25.03.17	ежедневно	07.05	11.00
Череповец – Апатиты (через Пулково)					
Д2-55/56	30.10.16	25.03.17	5, 7	16.10	19.20
Санкт-Петербург – Великий Устюг (через Череповец)					
Д2-20/16	01.11.16	23.03.17	2, 4	09.10	13.00
Москва (Шереметьево) – Великий Устюг (через Череповец)					
Д2-152/16	01.11.16	23.03.17	2, 4	09.55	13.00
Череповец – Великий Устюг					
Д2-16	01.11.16	23.03.17	2, 4	11.30	13.00
Череповец – Калининград					
Д2-141	20.12.16	10.01.17	2	11.00	12.00
Д2-143	03.11.16	23.03.16	4	16.35	17.35
Д2-145	30.10.16	19.03.17	7	9.30	10.30
Череповец – Москва (Домодедово)					
Д2-31	30.10.16	25.03.17	ежедневно	7.05	08.00
Д2-43	30.10.16	25.03.17	6, 7	20.00	21.00
Д2-27	04.11.16	24.03.17	5	15.30	16.25
Череповец – Москва (Шереметьево)					
Д2-151	31.10.16	24.03.17	1, 2, 3, 4, 5	08.05	08.55
Д2-153	31.10.16	24.03.17	1, 2, 3, 4, 5	20.10	21.00
Череповец – Мурманск					
Д2-51	03.11.16	23.03.17	4	10.45	12.30
Д2-53	30.10.16	19.03.17	7	15.00	16.45
Череповец – Минеральные Воды					
Д2-93	30.10.16	19.03.17	7	8.00	10.30
Советский – Санкт-Петербург					
Д2-172	31.10.16	23.03.17	1, 4	15.00	15.40
Череповец – Санкт-Петербург					
Д2-19	31.10.16	24.03.17	1, 2, 3, 4, 5	07.30	08.20
Д2-19	05.11.16	25.03.17	6	10.30	11.20
Д2-21	30.10.16	24.03.17	1, 2, 3, 4, 5, 7	19.40	20.30
Д2-55	30.10.16	24.03.17	5, 7	16.10	17.00
Ухта – Санкт-Петербург					
Д2-24	31.10.16	24.03.17	1, 2, 3, 5	12.00	14.00
Д2-26	05.11.16	25.03.17	6	15.00	17.10
Череповец – Ухта (через Пулково)					
Д2-19/23	31.10.16	24.03.17	1, 3, 5	07.30	11.10
Д2-19/25	05.11.16	25.03.17	6	10.30	14.10

Более подробная информация на сайте www.severstal-avia.ru



Размещение Вашей рекламы
в областном деловом издании и на бортах самолетов
авиапредприятия «Северсталь»

Выходит с 2013 года

НАВИГАТОР

экономический дайджест



вологодской области

ПОЛИТИКА / ЭКОНОМИКА ЖИЗНЬ

Широкая деловая аудитория / Содержательные материалы /
Эксклюзивные интервью

Распространение:

- борта самолетов ОАО «Северсталь»
- предприятия и организации Череповца, Вологды, Кадуя, Великого Устюга
- администрация г. Вологды, мэрия г. Череповца и правительство Вологодской области

 **Северсталь**

Авиапредприятие

Размещение рекламы:

т. : +7 911 506 06 01

+7 951 740 74 55

e-mail: export.vologda@gmail.com



www.navigator35.ru

Реклама

Реклама размещается на страницах экономического дайджеста Вологодской области «Навигатор». Журнал является официальным бортовым изданием ООО «Авиапредприятие «Северсталь». Свидетельство о регистрации: ПИ № ТУ35-00182 выдано 27 апреля 2015 года Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Вологодской области.



ЯРКАЯ ЗИМА НА ВОЛОГОДЧИНЕ

Зимой Вологодский край предлагает посетить множество объектов, поучаствовать в необычных событиях, пройти активными маршрутами. Если вы мечтаете совершить путешествие в царство настоящей русской зимы, то вам именно сюда!

Вытегра – обитель батюшки Онего

Онежское озеро, река Андома, озера Вытегории – идеальное место для зимней рыбалки с февраля по март. Лещ, судак, щука, лосось, форель и еще десятки видов рыб обитают в здешних водных пространствах.

Один из самых древних городов России – Белозерск

– идеально подходит для отдыха всей семьей. Детей и взрослых ждут встреча со сказочными героями: Емелей, Кощеем Бессмертным, празднование Дня Снеговика, зимние забавы, скоростные спуски с древнего Вала, рыбалка на Белом озере.

Великий Устюг – родина Деда Мороза –

приглашает в Музей новогодней и рождественской игрушки, музей поздравительной открытки, городскую резиденцию и дом моды Деда Мороза, прогуляться по набережной. Обязательно стоит посетить природный объект Опоки и бьющий из реки фонтан.

Тотьма – город купцов и мореходов

Фестиваль колокольных звонов, школа Фёдора Конюхова и активный «семейный выходной» с веселыми стартами и традиционными играми на свежем воздухе, фестиваль снежных скульптур, посвященный истории морского дела и путешествий.

В. Устюг



Вытегра



Белозерск



Кириллов



Череповец



Устюжна



Кириллов – святая земля.

Ципина гора

Один из ключевых памятников нац. парка «Русский Север» и высоких точек региона. Лыжные трассы, сноубординг и катание на «ватрушках», горнолыжный спуск и подъемники.

Зона активного отдыха

В радиусе 40 км от Вологды расположились сразу три объекта активного отдыха, где есть горнолыжные трассы, сноу-парки, трасса для тюбинга, снегоходы, биатлонные трассы, спортивное ориентирование, комфортное проживание.

Череповец – горячее сердце Русского Севера

Современные ледовые дворцы, хоккейные матчи ведущих команд КХЛ, аквапарк, театральный фестиваль «Золотая маска», путешествие в историю metallurgii, современные базы отдыха и лыжные трассы.

Вологда – новогодняя столица Русского Севера

Феерические иллюминации, широкие ярмарки, традиционные зимние забавы: катание с Царь-горы, игры в ледяных городках, участие в морозных квестах, езда в упряжках. Обязательны для посещения Музей кружева и «Олимпийская резиденция Деда Мороза».

Сизьма

Маленькое село удивит этнографическим музеем, музеями пива, хлеба и льна. Здесь находятся церковь Николая Чудотворца и три святых источника. В Новый год проводятся рождественские гуляния, свяtkи, вечерки, песни под гармонь, интерактивы.

Реклама

Сланишуйте заранее свой зимний отъезд!

На официальном сайте <http://www.dom-dm.ru/> появилась удобная услуга онлайн-бронирования билетов на Вотчину Деда Мороза.



Все о туризме Вологодской области
www.vologdatourinfo.ru



www.agr-city.ru

АНО «Центр гарантiiйного
обеспечения малого и среднего
предпринимательства»

дэр
Департамент
экономического развития
Вологодской области



Учредители НП «Агентство
Городского Развития»:



Северсталь

 ГАРАНТИЙНЫЙ
ФОНД
Вологодской
области

ПОРУЧИТЕЛЬСТВА

для малого и среднего бизнеса
по кредитам и банковским гарантиям

8 (8202) 20-19-29

Реклама