

№6 (12) АВГУСТ-СЕНТЯБРЬ 2016

# НАВИГАТОР

экономический дайджест



вологодской области

## ЭКСКЛЮЗИВ

Интервью с Эдуардом  
Соловьевым, директором  
по организации  
перевозок  
ООО «Авиапредприятие  
«Северсталь»

## ТЕМА НОМЕРА

Спорт в Вологодской  
области

## РАСПИСАНИЕ РЕЙСОВ

авиапредприятия  
«Северсталь»

## РУБРИКА

### «FOREING PRESS»

Взгляд из-за рубежа.  
Интервью

Цифра  
номера

**5** – летний юбилей

выхода на IPO отметила в этом году  
компания «ФОСАГРО»

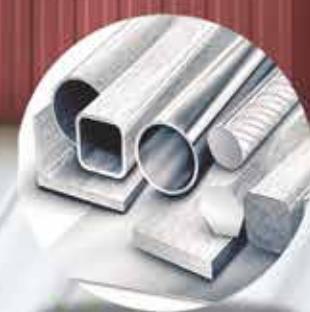




**ПРОФИЛЬ ЦЕНТР**

ЗАВОД-ПРОИЗВОДИТЕЛЬ,  
СОВРЕМЕННОЕ КАЧЕСТВЕННОЕ  
ОБОРУДОВАНИЕ

[www.profilcenter35.ru](http://www.profilcenter35.ru)



**ПРОФНАСТИЛ С-8, С-20, МП-18  
«ВОЛНА», МП-40, С-21, НС-35,  
МП-35, С-44, Н-60, Н-75, Н-114 для  
кровли и фасадов от 120 руб./м<sup>2</sup>\***

**МЕТАЛЛОЧЕРЕПИЦА  
«MONTERREY»**

**ДОБОРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ**

**МЕТАЛЛИЧЕСКИЙ  
ШТАКЕТНИК** с полимерным  
покрытием от 30 руб./п.м\*

**СТОЛБИКИ ДЛЯ ЗАБОРА**

от 90 руб.\*

**МЕТАЛЛОПРОКАТ, АРМАТУРА**

от 30 руб./кг\*

**ПРОФИЛЬ ДЛЯ ГИПСОКАРТОНА**

от 12 руб./п.м\*

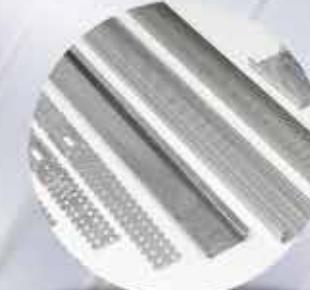
**СЕТКА РАБИЦА** (оцинкованная

и с полимерным покрытием)  
от 70 руб./п.м\*

**ВОРОТА, КАЛИТКИ**

**ТЕПЛИЦЫ**

от 4900 руб.\*



г. Череповец, пр. Победы, д. 9

**(8202) 63-00-07, 63-00-09  
(8202) 64-81-81, 64-82-82**

E-mail: stalprofil@list.ru.

г. Вологда, ул. Преображенского, д. 30

**(8172) 58-57-58, 58-52-58  
(8172) 58-38-88, 58-28-88**

E-mail: 583888@pf35.ru

\*Подробности по телефонам: (8202) 63-00-07, 63-00-09, (8172) 582-888, 583-888.

Реклама



**дэр**  
Департамент  
экономического развития  
Вологодской области

АГЕНТСТВО ГОРОДСКОГО  
РАЗВИТИЯ

Учредители  
НП «Агентство Городского Развития»:



**Северсталь**  
Достичь большего вместе

**Нам доверяют банки,  
а мы доверяем Вам!**



- Нужен кредит на развитие бизнеса?
- Не хватает залога и надежного поручителя?

**ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
ПРОГРАММОЙ «Гарантийный Фонд»**

**ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ПОРУЧИТЕЛЬСТВ  
ПО КРЕДИТАМ И БАНКОВСКИМ ГАРАНТИЯМ**

АНО «Центр гарантированного обеспечения  
малого и среднего предпринимательства»



8 (8202) 20-19-29



г. Череповец,  
бульвар Доменщиков, 32



[www.agr-city.ru](http://www.agr-city.ru)

Реклама

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ДАЙДЖЕСТ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ «НАВИГАТОР»

август 2016 г. – сентябрь 2016 г.

ИЗДАТЕЛЬ:  
Матвеев Кирилл Александрович

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:  
Матвеев К.А.

АВТОРЫ:  
Алексей Третьяков  
Сергей Виноградов  
Надежда Сентюрина  
Ирина Юмаева  
Юлия Шукшина

МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА:  
Кирилл Матвеев

ДИЗАЙН, ВЕРСТКА:  
Анна Фокина  
Сергей Герасименко

КОРРЕКТОР:  
Лия Головина

АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ:  
160002, Россия, г. Вологда,  
ул. Южакова, 28

ОТПЕЧАТАНО:  
ООО «ИД Принт», г. Череповец,  
ул. Металлургов, 14  
Заказ № ИДПП00014282  
Тираж 1 500 экз.  
Подписано в печать: 18.08.2016  
Дата выхода в свет: 25.08.2016

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ:  
**+7-911-506-06-01**

Распространяется бесплатно на  
борту воздушных судов  
ООО «Авиапредприятие «Север-  
сталь», территории аэропорта  
«Череповец», в правительстве  
Вологодской области, на предпри-  
ятиях Вологодской области.  
Редакция печатного издания не  
несет ответственности за содержа-  
ние рекламных материалов.

6+

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



## РЕГИОН-НАВИГАТОР

6 **IPO наших компаний**  
«ФосАгро» отметила пять лет в статусе публичной компании

12 **НОВЫЕ ЛЮДИ**  
Интервью с Александром Ермоловым

16 **НОВЫЕ МОЩНОСТИ**  
Холодный прокат «Северстали»: новый стан, новый лист, новые возможности

## БИЗНЕС-НАВИГАТОР

24 **ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ БИОДОБАВКИ**  
Новый цикл промышленных испытаний на сельхозпредприятиях области

28 **ОБЪЕДИНЯЯ УСИЛИЯ**  
О работе бизнеса и власти

32 **СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**  
Как создавать важный и нужный для общества бизнес

## LIVE-НАВИГАТОР

36 **СПОРТ! СПОРТ! СПОРТ!**  
Новая. Наша. Лучшая. Команда

48 **ДРАМА ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА**  
Немного истории. Как создавалось Рыбинское водохранилище

## ТУР-НАВИГАТОР

62 **АВИАПРЕДПРИЯТИЕ «СЕВЕРСТАЛЬ»**  
Эксклюзивное интервью с Эдуардом Соловьевым

69 **РАСПИСАНИЕ АВИАРЕЙСОВ**  
Как всегда, актуальное расписание авиарейсов

Официальный дайджест департамента  
экономического развития Вологодской области

## СЛОВО РЕДАКТОРА



Приветствуем вас, уважаемые читатели.

Номер журнала, который вышел в разгар олимпийского лета, мы посвятим спорту Вологодской области, детям, которые делают первые шаги на пути к Олимпу, и нашим звездам, которые, мы надеемся, вернут команду «Северсталь» на хоккейные высоты. Спорт - жизнь, спорт - зрелище, спорт - здоровье. Но это также самый верный показатель благополучия общества. А потому лишь невнимательный и равнодушный к жизни региона человек не увидит связи между строительством спортивных площадок (в последние годы во всех уголках Вологодской области они растут как грибы после дождя) и экономическими успехами региона - профицитом бюджета, ростом доходов коммерческих компаний, крупными инвестиционными проектами. И новые спортивные площадки наряду с разнообразием и доступностью физкультурных секций – это неоспоримые дивиденды экономической политики, проводимой в области. Вложения в спорт и здоровый образ жизни, то есть вложения в людей, наверное, – самое правильное из многочисленных вариантов использования бюджетных средств.

Но, как говорится, многое сделано, но еще больше предстоит сделать. Будем надеяться, что независимо от курса рубля и Олимпиады в Рио, каждый житель Вологодчины (в особенности ребенок) будет иметь возможность заниматься спортом. А за желанием и результатами дело не станет.

В этом номере мы также расскажем о ярких и значимых событиях прошедшего Петербургского международного экономического форума, об участии в нем предприятий Вологодской области и о том влиянии, которое оказали и могут оказать на их развитие принятые на форуме решения и заключенные договоры. Расскажем о новых проектах поддержки малого бизнеса, о новых рейсах и путях развития воздушной гавани Череповца и углубимся в историю создания Рыбинского водохранилища. И, конечно, познакомим с самыми яркими публикациями западной прессы.

Приятного и неспешного чтения.

С уважением,  
главный редактор  
Кирилл Матвеев





Памятная статуэтка в честь 5-летия  
успешного листинга «ФосАгро»

# «ФОСАГРО» ОТМЕТИЛА ПЯТЬ ЛЕТ В СТАТУСЕ ПУБЛИЧНОЙ КОМПАНИИ

В июле одна из крупнейших российских агрохимических компаний — «ФосАгро» — отметила пятилетие со дня размещения своих ценных бумаг на Московской и Лондонской биржах. За это время компания продемонстрировала, что привлекать зарубежное финансирование, внедрять современные технологии, развивать производство и экспортные поставки, оставаясь при этом ведущим поставщиком удобрений для российских аграриев, можно даже в условиях санкций и экономического кризиса.

## НАИЛУЧШЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И ТЕХНОЛОГИИ

В Лондоне по случаю пятилетия IPO «ФосАгро» перед открытием торгов на бирже прошло торжественное мероприятие с участием топ-менеджмента компании и посла России в этой стране Александра Яковенко.

По словам генерального директора «ФосАгро» Андрея Гурьева, в процессе подготовки «ФосАгро» к первичному размещению своих ценных бумаг были усовершенствованы «практически все аспекты деятельности, чтобы соответствовать лучшим практикам для публичных компаний». Поэтому IPO в 2011 году стало важнейшим событием для химического холдинга.

С того момента историю «ФосАгро» можно условно разделить

• • •

**ЗА 5 ЛЕТ  
С МОМЕНТА ВЫХОДА  
«ФОСАГРО»  
НА IPO НА 38% –  
ДО 6,9 МИЛЛИОНА  
ТОНН В ГОД –  
ВЫРОСЛО  
ПРОИЗВОДСТВО  
УДОБРЕНИЙ.**

• • •

бизнес-сообщества и финансовых институтов.

Так, для успешной работы на внешних рынках «ФосАгро» эффективно использует как национальные инструменты поддержки экспорта высокотехнологичной продукции, так и привлекает на эти цели средства международных финансовых институтов, что в условиях сложной внешнеполитической обстановки стало фактически недоступным для многих отечественных производителей. В частности, благодаря открытым кредитным линиям в зарубежных банках «ФосАгро» реализует масштабные инвестиционные проекты, в том числе на территории Вологодской области.

О том, что компания старается брать с рынка наилучшие доступные технологии в пакете с наилучшим доступным финанси-



Торжественное открытие торгов на Лондонской фондовой бирже.  
13 июля 2016 года.

рованием, Андрей Гурьев говорил, выступая на панельной сессии «Национальные системы поддержки экспорта – новые возможности для партнерства», прошедшей на полях недавнего двадцатого по счету Петербургского международного экономического форума.

«Доступ к лучшим мировым технологиям, «дешевому» и длинному финансированию для их внедрения – вот то, что нужно бизнесу сегодня. За последнее время мы реализовали два подобных проекта – на строительство высокотехнологичного производства аммиака привлекли долгосрочное финансирование Японского Банка Международного сотрудничества (JBIC) под гарантии Японского агентства страхования экспорта и инвестиций (NEXI) на беспрецедентно низких для корпоратив-

• • •

**1,6 МИЛЛИОНА  
ТОНН УДОБРЕНИЙ  
ПОСТАВИЛА КОМПАНИЯ  
РОССИЙСКИМ  
СЕЛЬХОЗ-  
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ  
В 2015 ГОДУ.  
ЭТО ФАКТИЧЕСКИ  
ВДВОЕ БОЛЬШЕ,  
ЧЕМ ПЯТЬ ЛЕТ  
НАЗАД.**

• • •

ной России условиях. И затем на строительство агрегата производства карбамида мы привлекли чешский кредит под гарантии чешской государственной страховой компании EGAP на 12 лет по ставке ниже 3%», – отметил Андрей Гурьев.

Кроме того, у «ФосАгро» накоплен положительный опыт взаимодействия с Росэксимбанком, Российским агентством по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР) и Российским экспортным центром (РЭЦ).

#### ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

В целом без системной государственной поддержки задача завоевания серьёзной доли на мировом рынке для высокотехнологичной продукции российских производителей будет трудновыполнимой, уверен Андрей Гурьев.

В настоящее время продукция «ФосАгро» востребована примерно в 100 странах мира, при этом компания является лидирующим поставщиком удобрений рос-



Выступление Андрея Гурьева на панельной сессии «Национальные системы поддержки экспорта – новые возможности для партнерства»



АО «ФосАгро-Череповец»

сийским аграриям. В настоящее время «ФосАгро» наращивает экспорт как за счет расширения линейки удобрений, так и за счет непосредственно расширения географии поставок. Одним из ключевых и перспективных рынков для российских производителей выступают страны Латинской Америки.

Стоит подчеркнуть, что в работе Петербургского форума Андрей Гурьев выступал не только, как топ-менеджер одной из ведущих мировых компаний по производству удобрений, но и в качестве недавно вступившего в должность президента Российской ассоциации производителей минеральных удобрений (РАПУ), а также члена РСПП, сопредседателя Российско-аргентинского бизнес-диалога и заместителя председателя Делового совета Россия – Бразилия с российской стороны.

Поставка минеральных удобрений – одна из важнейших статей российского экспорта в страны Латинской Америки.

«Для российской отрасли минеральных удобрений Латинская

Америка, вслед за внутренним рынком, является одним из приоритетов. К примеру, 55% всего российского экспорта в Бразилию занимают минеральные удобрения. И из них почти треть в денежном выражении приходится на долю «ФосАгро». Бразилия для нас – большой и перспективный рынок, наша компания уже открыла офис в Сан-Паулу. Присутствие в регионе позволяет нам держать руку на пульсе и оперативно реагировать на изменение структуры спроса», – подчеркнул Андрей Гурьев.

При этом для активизации товарооборота, по его словам, необходимо снять ряд ограничительных барьеров, упростить налоговые и таможенные процедуры и так далее. В целом у российского и латиноамериканского бизнеса просто колossalные перспективы сотрудничества.

«Латинская Америка и Россия – это в будущем два региона, которые смогут накормить весь мир. Сельскохозяйственный сектор наших стран – это основа глобальной продовольственной безопасности», – считает генеральный директор «ФосАгро».

## ВНУТРЕННИЙ РЫНОК И РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА

В целом, несмотря на сложности в мировой экономике, «ФосАгро» смогла за последние два года привлечь длинные и доступные инвестиции для реализации в России масштабных проектов, общий объем которых превышает 63 миллиарда рублей.

За последнюю пятилетку на череповецкой производственной площадке были пущены в эксплуатацию комплекс производства карбамида мощностью 500 тысяч тонн в год и газотурбинная установка мощностью 32 Мвт, а также производство фтористого алюминия мощностью 35 тысяч тонн в год. На Волховском предприятии компании – производство комплексных PKS удобрений мощностью 100 тысяч тонн в год. На производственной площадке в Балаково введен комплекс хранения жидкого аммиака мощностью 8 тысяч тонн. На Кировском руднике АО «Апатит» пущен в эксплуатацию Второй Юкспорский тоннель и Главный ствол № 2. В Усть-Луге (Ленинградская область) введен в эксплуатацию балкерный

терминал, преодолевший по объему перевалки грузов в первый год своей работы отметку в 2 миллиона тонн.

Развивая производство и внедряя современные технологии, компании удается снижать себестоимость производства продукции и оставаться одним из самых эффективных производителей удобрений на глобальном рынке. Причем, помимо увеличения отгрузки продукции на экспорт, в первом квартале 2016-го по сравнению с аналогичным периодом прошлого года «ФосАгро» удвоила поставки отечественным сельхозпроизводителям.

В числе факторов, способствующих наращиванию покупок удобрений российскими аграриями, эксперты отмечают такие, как запрет на ввоз продуктов питания

• • •  
КОЛИЧЕСТВО  
ВЫПУСКАЕМЫХ  
МАРОК  
УДОБРЕНИЙ  
УВЕЛИЧИЛОСЬ  
С 14 ДО 33.  
• • •

из стран, присоединившихся к антироссийским санкциям, государственная политика по поддержке сельского хозяйства и меры российских производителей удобрений по сдерживанию цен на «витамины плодородия».

«Сегодня мы видим существенный прогресс в развитии отечественной сельскохозяйственной индустрии, подкрепленный фундаментальными факторами, такими как хороший уровень цен

на ключевые продовольственные продукты и девальвация рубля, – подчеркнул Андрей Гурьев. – Это определяет уровень себестоимости сельхозпродукции и хорошую норму прибыли отечественных аграрных хозяйств. Я могу с уверенностью вам сказать, что сегодня сельхозпроизводители России – одни из самых прибыльных в мире».

По словам Андрея Гурьева, в последние два года емкость российского рынка удобрений составляла 5 – 5,2 миллиона тонн. В нынешнем, по прогнозам, отрасль рассчитывает поставить отечественным аграриям уже 6 миллионов тонн всех видов удобрений, а в ближайшие годы – выйти на уровень 7 миллионов тонн. Да и сам агропромышленный комплекс, по мнению генерального директора «ФосАгро»,



На Петербургском Международном Экономическом форуме - 2016.



постепенно трансформируется. Уже в ближайшее время его основу будут составлять крупные современные агрохолдинги, которым будет выгодно инвестировать в урожай.

В свою очередь, инвестиционные программы «ФосАгро» по строительству новых производственных мощностей реализуются на всех предприятиях этой агрохимической группы. Наиболее масштабные из них – строительство двух производств – аммиака мощностью 760 тысяч тонн в год и гранулированного карбамида мощностью 500 тысяч тонн в год (АО «ФосАгро-Череповец»), завершение модернизации апатит-нефелиновой обогатительной фабрики (АО «Апатит»), а также строительство промышленной установки по

производству экстракционной фосфорной кислоты (ЗАО «Метахим», Волхов).

Кроме того, говоря о достигнутых за последнее время результатах, стоит упомянуть о том, что компания стала победителем всероссийского конкурса «Лидеры российского бизнеса: динамика и ответственность – 2015» в номинации «За динамичное развитие бизнеса». «ФосАгро» показала высокие темпы роста в течение оцениваемого в рамках конкурса пятилетнего периода, став флагманом минерально-химической отрасли России и прочно заняв свою нишу на мировом рынке.

В мае этого года ценные бумаги «ФосАгро» были включены в фондовый индекс MSCI Russia.

Благодаря последовательной реализации стратегии собственного развития «ФосАгро» одной из немногих среди российских компаний удалось сохранить кредитный рейтинг инвестиционного уровня от агентства Standard & Poor's.

Фотографии предоставлены пресс-службой АО «ФосАгро».

# АЛЕКСАНДР ЕРМОЛОВ:

## PRO ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ...

## ИЛИ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ



Александр Ермолов

Сегодня наш собеседник — начальник управления развития малого и среднего предпринимательства, заместитель начальника департамента экономического развития Вологодской области Александр Ермолов, с которым мы поговорим о работе новых инструментов по поддержке бизнеса, а также о первых шагах в запуске инновационного конвейера на Вологодчине.

— Александр Петрович, весной областные власти анонсировали новый вид поддержки малого и среднего бизнеса — компенсацию части затрат на приобретение нового оборудования. Что можете сказать про новые инструменты для поддержки предпринимателей?

— Действительно, в этом году в государственной программе «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Вологодской области на 2013–2016 годы» появилась новая форма поддержки предпринимателей — субсидирование части затрат на приобретение оборудования. Это позволит предпринимателям независимо от источника инвестиций компенсировать часть стоимости оборудования, которое обязательно должно быть новым и куплено у официального производителя или его представителя.

Кстати, мероприятия программы этого года в большей степени ориентированы на поддержку предприятий промышленного, производственного сектора, на

компании, которые вкладывают средства в модернизацию производства, приобретение нового оборудования, внедрение современных технологий. Субсидия будет предоставляться на конкурсной основе, и претендовать на нее могут МСП, заключившие такие контракты на приобретение оборудования в текущем и предыдущем году. Предельная сумма субсидии — 5,0 миллионов рублей, но не более 50% от стоимости контракта. В эту сумму может входить частичное возмещение затрат на монтаж

этого оборудования, но не более 5% от суммы.

— Известно, что запущено еще одно направление поддержки, только уже в адрес молодежи...

— Да, и это направление призвано оказать помощь в создании центров молодежного инновационного творчества (ЦМИТ). Нам необходимо поддержать субъекты МСП, которые реализуют проекты, связанные с инновациями и инженерным творчеством. Выявить перспективных, талантливых молодых людей с новыми идеями в самых разных сферах деятельности — это серьезная государственная задача, и мы ее намерены решить.

• • •

**ПРЕДЕЛЬНАЯ СУММА СУБСИДИИ —  
5,0 МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ,  
НО НЕ БОЛЕЕ  
50% ОТ СТОИМОСТИ  
КОНТРАКТА.  
В ЭТУ СУММУ МОЖЕТ  
ВХОДИТЬ ЧАСТИЧНОЕ  
ВОЗМЕЩЕНИЕ ЗАТРАТ  
НА МОНТАЖ ЭТОГО  
ОБОРУДОВАНИЯ,  
НО НЕ БОЛЕЕ 5%  
ОТ СУММЫ.**

• • •

Уже сегодня активно работает целый ряд центров дополнительного образования, которые реализуют программы обучения по самым разным направлениям: робототехника, инженерная графика и 3D-проектирование, программирование, стендовое моделирование, радиосвязь. И мы готовы финансово поддержать те из них, которые окажутся лучшими по итогам конкурсного отбора.

— Известно, что в этом году было сокращение финансирования Федеральной программы поддержки малого предпринимательства. Не последовало ли такое же сокращение и из областного бюджета?

— 13 июля мы заключили соглашение с Минэкономразвития о привлечении в Вологодскую область 83 миллионов рублей из федерального бюджета на реализацию программы поддержки малого и среднего бизнеса. Эти средства так же, как и средства областного бюджета, предусмотренные программой, будут направлены на поддержку МСП области.

Несмотря на общее сокращение финансирования Федеральной программы поддержки малого предпринимательства, в текущем году областной объем финансирования по этому направлению сохранился на уровне прошлого года. За счет средств федерального и областного бюджета, ранее капитализированных Фонда микрофинансирования и Гарантийного фонда, а также внебюджетных фондов, общий объем средств на поддержку малого бизнеса в области составит более 1,0 млрд рублей.

— В нынешнем году был дан старт горизонтальной бизнес-кооперации малого бизнеса — проекту «PRO- сделки». Какое значение Вы уделяете этому направлению?

— С 2014 года в области реализуется проект «Синергия роста». Уже сейчас можно выделить три основных направления работы.

Во-первых, это создание Совета по кооперации при департаменте экономического развития области, деятельность которого направлена на обеспечение крупных предприятий продукцией малого и среднего бизнеса региона на основе

• • •

**СОЗДАНИЕ ЦМИТОВ –  
ЭТО ОДИН ИЗ ЭТАПОВ  
РЕАЛИЗАЦИИ  
РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА  
«ИННОВАЦИОННЫЙ  
КОНВЕЙЕР»,  
ОБЕСПЕЧИВАЮЩЕГО  
СТАБИЛЬНОЕ  
РАЗВИТИЕ НАУЧНО-  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
В ОБЛАСТИ.**

• • •

Общая сумма заключенных контрактов по проекту бизнес-кооперации за период с 2014 года составляет более 700 млн рублей, при этом в 2015 году — 500 млн рублей, а за первое полугодие 2016 года более 320 млн рублей.

В 2015 году общий объем закупок товарно-материальных ценностей и услуг ПАО «Северсталь» и АО «ФосАгро-Череповец» у предприятий малого и среднего бизнеса региона составил 10,6 млрд рублей и увеличился на 24% к уровню 2014 года.

Во-вторых, создание такого направления, как электронная бизнес-кооперация. Оно реализуется с 2012 года по инициативе губернатора Вологодской области Олега Александровича Кувшинникова и генерального директора ОАО «Северсталь» Алексея Александровича Мордашова. Электронный каталог включает в себя перечень перспективных и актуальных заказов предприятий, производственных и офисных помещений, земельных участков, сдаваемых в аренду либо выставленных предприятием на продажу, а также список реализуемой продукции, неликвидного имущества и подержанного оборудования предприятий.

И, наконец, третье — это информационно-консультационная площадка «PRO- сделки». Такой формат позволяет установить прямые контакты малого и среднего бизнеса области между собой. В проекте участвуют все муниципалитеты области, а участниками «профессиональных сделок» стало уже свыше 200 человек. Ключевой эффект — поиск поставщиков товаров, работ, услуг; ускоренное внедрение инноваций в производство; стимулирование создания совместных производств; реализация совместных проектов. Общая сумма бизнес-кооперации по проекту



«PRO-сделки» за период с конца 2015 года и по настоящее время составляет 1,5 млн рублей.

— Недавно в Законодательном Собрании области был принят закон о промышленной политике. Что дает этот закон реальному сектору экономики региона?

— Начало формирования единой системы промышленной политики было положено в 2015 году с момента принятия соответствующего федерального закона. Наш регион одним из первых воспользовался возможностью встроиться в федеральную систему развития промышленности: в Вологодской области был разработан областной законопроект, который в апреле текущего года был поддержан депутатами Законодательного Собрания области. На мой взгляд, особая роль отводится разделу закона, регламентирующему создание регионального фонда развития промышленности. Фонд призван стать важным инструментом эффективного использования инвестиционного потенциала региона.

Кроме того, сегодня активно работает федеральный Фонд развития промышленности, который предоставляет займы под 5%. Вологодская область уже успела воспользоваться данной формой поддержки: в 2015 году был получен заем в размере 500 миллионов рублей под финансирование проекта по выпуску высокоточных подшипников.

Однако федеральный фонд позволяет получить займы от 50 миллионов рублей и более, но реальная потребность бизнеса области составляет 10-40 миллионов рублей. Наше предложение по развитию в регионах сети фондов промышленности нашло поддержку в Минпромторге. Создание такого фонда на условиях софинансирования с Федерацией, на мой взгляд, даст



мощный стимул для развития малого и среднего бизнеса именно в обрабатывающем секторе экономики. Доля малого и среднего бизнеса в сфере услуг составляет более 50%, а в промышленности — только 9%. Но в то же время мы прекрасно понимаем, что добавленная стоимость создается непосредственно в производственном сегменте.

Именно поэтому специалистами департамента экономического развития области прорабатывается вопрос создания регионального фонда, который будет выдавать средства от 10 миллионов рублей и выше.

— В региональном законе о промышленной политике прописан специальный инвестиционный контракт. Что он подразумевает?

— Специинвестконтракт также действует и на федеральном уровне, и он может быть как трех-, так и двухсторонним. Трехсторонний контракт заключается между Федерацией, регионом и инвестором. Специинвестконтрактом фиксируются обязательства инвестора освоить производство промышленной продукции в предусмотренный срок и РФ или региона гарантировать стабильность налоговых и регуляторных условий и предоставить меры стимулирования и поддержки. Срок действия специального инвестиционного контракта равен сроку выхода проекта на опера-

ционную прибыль плюс пять лет, но не более десяти лет. Еще один важный момент касается обнуления федерального налога на прибыль. Следовательно, снижается и региональная часть, если мы входим в трехсторонний контракт. Кроме того, у предприятия появляется возможность включения в ускоренную амортизационную группу и появляются преференции по госзакупкам уже федерального уровня. Кстати, федеральная планка такого контракта — от 750 миллионов рублей инвестиций. В рамках реализации закона о промышленной политике ведется работа по реализации практики заключения специинвестконтракта на территории региона. Я уверен, что это даст мощный стимул для развития инвестиционного и промышленного потенциала региона.

— Как Вы оцениваете взаимодействие с недавно созданной на федеральном уровне новой структурой — АО «Федеральная корпорация развития малого и среднего бизнеса»?

— Очень оптимистично. Мы подписали соглашение о взаимодействии правительства области с Корпорацией и намерены использовать реализуемые ею механизмы поддержки малого и среднего бизнеса у себя в области в полном объеме. В числе основных — расширение рынков сбыта за счет увеличения доли участия субъектов МСП в закупках крупнейших компаний с госучастием. Портфель инструментов поддержки предпринимателей содержит также повышение доступности кредитных ресурсов, продвижение финансовых услуг корпорации путем поиска проектов для выдачи поручительств и независимых гарантий, а также формирование национальной гарантитной системы посредством развития системы региональных гарантитных организаций. Бизнес сможет полу-

чить информационно-маркетинговую, правовую и имущественную поддержку.

По состоянию на 1 июля перечни муниципального имущества для передачи во владение или пользование субъектам МСП утверждены в 88,5% муниципальных районов области, а также в городах Вологде и Череповце. Перечень имущества, предназначенного для передачи в аренду субъектам малого и среднего предпринимательства, постоянно дополняется.

— *И где осуществляются услуги Корпорации?*

— С 1 июня этого года услуги Корпорации по поддержке предпринимателей предоставляются на базе многофункциональных центров в Череповце, Великом Устюге и Вологде.

Мы делимся и собственным опытом в тех направлениях, которые реализует Корпорация. Так, наш опыт по реализации проекта «Синергия роста» был представлен на Красноярском экономическом форуме и высоко оценен на федеральном уровне.

В 2015 году мы выезжали и представляли возможности наших малых предприятий и предпринимателей в таких компаниях, как «Газпромнефть», АФК «Система», Роскосмос, «Силовые машины», «Свеза». По прошлому году мы оцениваем прямые контракты нашего малого бизнеса с крупными компаниями в 15 миллионов рублей. Так, Роскосмос заключил контракт с «Александрий-плюс», «Ультра-крафтом». АФК «Система» покупает череповецкие вездеходы «Пелец». «Газпромнефть» после презентации наших компаний заключила контракты с трубопрофильным заводом «Шексна». Еще один пример — начало поставок продукции «Вологодского текстиля» для РЖД.

В 2016 году, конечно же, я прогнозирую увеличение таких контрактов раз в пять.

— *Раньше для стимулирования предпринимательства, особенно в глубинке, на уровне области проводились различные конкурсы. Будет ли продолжена эта практика?*

— Почему раньше? Конкурсы проводятся и сейчас. Первое, что отмечу, — это то, что субсидии на поддержку и развитие бизнеса по государственной программе поддержки предпринимательства предоставляются на конкурсной основе. Предприниматели пишут бизнес-проекты и технико-экономические обоснования, и их рассматривает конкурсная комиссия.

• • •

### **С 1 ИЮНЯ ЭТОГО ГОДА УСЛУГИ КОРПОРАЦИИ ПО ПОДДЕРЖКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ НА БАЗЕ МНОГО- ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ В ЧЕРЕПОВЦЕ, ВЕЛИКОМ УСТЮГЕ И ВОЛОГДЕ.**

• • •

Ну, а другого плана конкурсы мы тоже проводим. Например, конкурс бизнес-идей «Перспектива», который прошел в прошлом году. Сейчас проводим конкурс «Моя история успеха», где в творческой форме предприниматели могут рассказать о своих удачах и преодолении трудностей. Планируем провести в этом году областной конкурс среди старшеклассников и учащихся колледжей «Юный предприниматель Вологодской области». Рассматриваем и другие возможные конкурсы.

Проводим большую работу по трансляции лучших практик, рассказываем в СМИ об успешных

реализуемых проектах в малом и среднем бизнесе, о мерах поддержки предпринимательства, реализуемых в регионе, сотрудничаем практически со всеми периодическими изданиями области, используем возможности радио, телевидения и, конечно, интернета.

— *Расскажите о себе, как Вы пришли в инфраструктуры поддержки бизнеса?*

— Я из семьи военного. После службы в армии и учебы в Вологодском государственном университете работал на Вологодском подшипниковом заводе заместителем начальника экономического управления. В основном занимался экономической оценкой инвестиций. Еще в студенческие годы проходил производственную практику в компании «Роснефть» в Москве и Архангельске. В правительстве области, куда я пришел шесть лет назад, начинал работу в департаменте экономики с консультанта, потом занял должность начальника управления промышленности и науки, затем после реорганизации — начальника управления отраслевого развития и инноваций. Принимал участие в разработке областного закона о промышленной политике, реализации проекта бизнес-кооперации.

Недавно мне была предложена должность начальника управления развития малого и среднего предпринимательства, заместителя начальника департамента экономического развития области, на которую я согласился. Сейчас могу лишь сказать, что активно взялся за работу в новом для меня направлении и ставлю для себя новые задачи и цели.

Что касается личной жизни, то я считаю, что состоялся и в этом направлении: у меня прекрасная жена и достойный сын.

# ХОЛОДНЫЙ ПРОКАТ «СЕВЕРСТАЛИ»: НОВЫЙ СТАН, НОВЫЙ ЛИСТ, НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ



Компания «Северсталь» запустила после реконструкции четырехклетевой стан холодной прокатки, который специалисты называют самым современным в Европе станом в своем классе. Агрегат увеличит выпуск холоднокатаного листа, повысит качество продукции и расширит ее сортамент. Основными потребителями продукции нового оборудования ЧерМК стали автомобильная отрасль, производители «белой» техники и предприятия стройиндустрии. В реконструкцию стана компания «Северсталь» вложила более трех миллиардов рублей, запуск агрегата стал одной из главных промышленных новостей года в Вологодской области, переживающей экономический кризис вместе со всей страной.





## КАЧЕСТВО И СОРТАМЕНТ

Новое оборудование запускали на торжественной церемонии, которая прошла в цехе прокатки и отжига Череповецкого меткомбината. На ней присутствовали представители областной и городской властей, а также руководство и работники «Северстали», ветераны производства, а также партнеры и клиенты предприятия. Помимо приветственных и поздравительных речей, церемония включала в себя демонстрацию работы реконструированного стана. Участники запуска с огромным интересом наблюдали, как металл последовательно проходил клеть за клетью, утончаясь до заданной толщины. Первый рулон с нового стана отправился из цеха к ключевому клиенту — Горьковскому автомобильному заводу группы «ГАЗ».

**— Этот агрегат призван выпускать продукцию такого качества, чтобы удовлетворить самые жесткие требования самых требовательных клиентов в настоящее время и в будущем, — сказал на церемонии запуска стана директор по производству плоского проката дивизиона «Северсталь Российская сталь» Николай Савенков.**

Интересно, что нынешний год объявлен на Череповецком металлургическом комбинате Годом клиента, и реконструированный четырехклетьевой стан — серьезный шаг в направлении клиентаориентированности. Представители предприятий-клиентов присутствовали на

церемонии, вышли к микрофону и назвали запуск стана праздником для всех заинтересованных лиц. По словам партнеров, стан даст новые возможности для развития не только подразделений «Северстали», но и клиентам компании.

— Ваше будущее — наше будущее, — сказал один из ораторов.

— В кризисные времена выживает сильнейший, наша сила в единении, — сказал представитель крупного российского автопроизводителя. — А цель у нас одна — обеспечение наших заказчиков качественным продуктом по приемлемым ценам.

Согласно расчетам, модернизированный стан позволит увеличить выпуск холоднокатаного листа на 200 тысяч тонн в год, что составляет 20% годового объема. Кроме того, агрегат поможет существенно расширить сортамент продукции и улучшить ее качество. Стан производит металл с плоскостью до 5 мм и толщиной от 0,4 до 3,2 мм за счет стопроцентной автоматизации, наличия системы осевой сдвижки валков и двух роликов планштетности. Годовая проектная мощность стана составляет 1,3 миллиона тонн проката. Новый стан также позволит увеличить объем поставок на российский рынок, что важно в условиях импортозамещения.

Поставку основного технологического оборудования для четырехклетьевого стана, а также базового и детального инжиниринга осуществляла фирма «SMS Siemag AG» (Германия). Проект реконструкции стана реализован силами предприятий, входящих в состав дивизиона «Северсталь Российская сталь»: руководство осуществлял Центр по реализации инвестиционных проектов, проектировщиком выступил «Северсталь-Проект», ге-

неральным подрядчиком — центр «Домнаремонт». Также в работах было задействовано порядка десяти подрядных организаций Вологодской области.

— А это говорит о связи малого и среднего бизнеса и крупных компаний, таких как «Северсталь», — сказал первый заместитель губернатора Андрей Луценко.

Проект потребовал от компании «Северсталь» вложения более чем трех миллиардов рублей. В частности, был обновлен весь комплекс оборудования участка: построен новый автоматизированный стан холодной прокатки, станция газового пожаротушения, центральный пост управления, два вальцешлифовальных станка, установка текстурирования рабочих валков, стенд сборки рабочих и опорных валков, а также четыре комплектные трансформаторные подстанции. По словам руководства «Северстали», компания шла к проекту порядка десяти лет, на его реализацию ушло около двух лет.

На церемонии запуска нового агрегата выступали и представители областной и городской администраций, которые отметили значение реконструкции стана для промышленности и жителей региона. На кнопку пуска нового стана нажал начальник цеха прокатки и отжига Павел Антонов, потомственный металлург, прокатчик в четвертом поколении. Его отец Валерий Юрьевич работает мастером в цехе прокатки и отжига.

— Спасибо ветеранам, которые присутствуют здесь! Именно они заложили фундамент успешной работы нашего цеха, которому больше полувека. За это время здесь было прокатано больше 83 миллионов тонн продукции, — отметил Павел Антонов, чьи прадед, дед и отец трудились в металлургии.

— Этот стан — будущее «Северстали», он поможет компании конкурировать с ведущими металлургическими предприятиями России и мира, — заметил его отец, отдавший производству холодного проката на ЧерМК почти 20 лет.

### ХОЛОДНЫЙ ПРОКАТ: ИЗ ПРОШЛОГО В БУДУЩЕЕ

Ветеранов производства холодного проката пригласили на церемонию ввода в строй модернизированного стана не только для того, чтобы они порадовались на свершения последователей. Но и потому, что многие из них начинали подготовку «почвы» для глобальной реконструкции четырехклетьевого стана.

— Производство менялось на моих глазах. В 1987 году я стал начальником цеха, и началась масштабная реконструкция производства. В середине 1990-х мы составляли первый бизнес-план. Как раз планировали реконструкцию четырехклетьевого стана и других агрегатов. Сегодня осуществилась моя мечта и моих коллег, — рассказал нам Александр Степанов, возглавлявший производство холодного проката в течение 15 лет.

Для Череповецкого металлургического комбината холодный прокат был одним из приоритетов с самого запуска в марте 1963 года цеха прокатки и отжига металла. Сегодня ЧерМК является одним из крупнейших российских производителей холоднокатаного проката и проката с покрытием. За годы работы производства холоднокатаного листа на комбинате появились два цеха покрытий металла и участок полимерных покрытий, оснащенные самым современным оборудованием. По словам дирек-



тора по производству плоского проката дивизиона «Северсталь Российская сталь» Николая Савенкова, в самые ближайшие годы на череповецкой промплощадке появятся новейшие агрегаты оцинкования и полимерного покрытия.

Но какие бы новые агрегаты здесь ни появились, станы четырехклетьевой и пятиклетьевой останутся сердцем производства холоднокатаного листа. Основная функция станов — прокатка металла с более толстого сортамента на более тонкий. Процесс прокатки происходит путём постепенного обжатия металла при прохождении через клети. В агрегат (на головки разматывателя) задается рулон. Проходя последовательно через четыре клети, в каждой металл деформируется: толщина уменьшается, длина увеличивается, ширина остается неизменной. Каждая клеть стана состоит из станины, опорных валков с подушками и рабочих валков с подушками, механизма уравновешивания, нажимного устройства, плоского проводкового стола. Прокатка одного рулона (в зависимости от сортамента) занимает считанные минуты.

Помимо холодного проката, на металлургическом производстве активно применяется горячий прокат. С тех и других агрегатов выходит разный по своим физическим свойствам металл, применяемый в различных сферах. Холоднокатаный лист востребован в таких высокотехнологичных сферах, как самолетостроение и производство автомобилей. Высокое качество продукции, произведенной компанией «Северсталь», позволило наладить поставки ведущим автопроизводителям России и мира, из череповецкого листа изготавливают бытовую технику мировые бренды.

Сергей Виноградов



## ЧЕРЕПОВЕЦ: ГОРОД, ГДЕ МОЖНО ДЕЛАТЬ БИЗНЕС

45% трудоспособного населения Череповца сегодня занято в малом и среднем бизнесе. Это 48 тысяч человек, что в полтора раза больше, чем численность всех работающих на «Северстали». Именно небольшие и средние предприятия стали основными налогоплательщиками, именно на них делается ставка в стратегии развития города. Как чувствуют себя предприниматели в Череповце, какую поддержку оказывает им местная администрация и стоит ли развивать здесь свое дело?

Уважительное отношение к партнерам, честность и открытость, професионализм — это основные принципы, которыми руководствуются все структуры, созданные для поддержки предпринимательства в Череповце.

— Сектор предпринимательства очень гибок, должен быстро реагировать на изменения рынка, — рассказывает Оксана Андреева, директор Агентства Городского Развития и генеральный директор инвестагентства «Череповец». — Поэтому наши программы поддержки постоянно проходят проверку на актуальность и результативность. Традиционно профилируясь на образовательных программах, развитии бизнес-кооперации, выстраивании сети деловых контактов, широком спектре консалтинговых услуг, информационной поддержке, институты поддержки внедряют и новые проекты. К примеру, в январе 2015 года в городе запущен новый проект по обучению бизнеса работе на электронной площадке для участия в производственной цепочке градообразующих предприятий. Профильное обучение прошли более 130 череповецких и вологодских компаний сфер металлургии, производства и строительства и услуг. Результат есть: промышленники стали в гораздо большем объеме закупать товары и услуги у малых предприятий.





Специалисты четко прослеживают тенденцию: интерес людей к предпринимательству растет. Будущие бизнесмены учатся, изучают ниши для ведения дел, общаются друг с другом, делятся идеями и проблемами. В Череповце они могут получить консультации и поддержку профессионалов на любом этапе.

На сопровождении инвестиционного агентства находится более 30 инвестиционных проектов, суммарный объем заявленных инвестиций свыше десяти миллиардов рублей. В 2015 году удалось привлечь в экономику города 879,3 миллиона рублей из федерального бюджета. Эта сумма, полученная из Фонда развития моногородов, будет потрачена на возведение инженерной и транспортной инфраструктуры индустриального парка «Череповец». Здесь разместятся заводы по переработке ПЭТ-бутылок, фибролитовых плит и стеновых панелей, трубопрофильный завод, торгово-логистический комплекс. Пока есть и свободные территории для потенциальных резидентов.

Важными факторами в борьбе за инвестиции становятся эффективный механизм сопровождения инвестпроекта, наличие преференций и подготовленных площадок для размещения производства. Все это есть в Череповце.

Другой крупный проект, работа над которым ведется сейчас, — это «Технопарк в сфере лесопромышленного комплекса и отраслей обрабатывающей промышленности». Он призван объединить в себе образовательный, научно-исследовательский и опытно-производственный блоки. Будущий технопарк войдет в состав Южного технологического кластера, организация которого планируется на территории южного въезда в город (со стороны Ярославля). Кластер может получить статус территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР). Если это случится, для предприятий-резидентов будет установлен льготный налоговый режим на срок до десяти лет. Концепция кластера предполагает открытие около 40 предприятий в области легкой и пищевой промышленности, машиностроения и других. Ведется работа по привлечению резидентов.

Обеспечен финансированием и еще один важный проект — «Центральная городская набережная». Согласно постановлению правительства России, в 2017 и 2018 гг. на строительство набережной в Череповце из федеральной казны выделяется 110 и 138 миллионов рублей соответственно. Кроме того, запланирована поддержка из регионального и муниципального бюджета. До 2018 года она составит почти 83 миллиона рублей. Вкупе с внебюджетными источниками общий объем вложений составит более 1,1 миллиарда рублей.



## РЕГИОН-НАВИГАТОР

Развитие сферы услуг и туристического потенциала — ключевая цель проекта. Речь идет о территории от Октябрьского до Ягорбского моста, усадьбе Гальских, а также Музее металлургической промышленности. Инвесторы планируют построить на заявленных территориях гостиницу, спорткомплекс, тематический парк и другие объекты. По оценкам, увеличение ежегодного потока посетителей составит порядка 92 тыс. человек.

Для реализации социальных проектов (объекты спорта, здравоохранения, социально-бытового назначения) возможно заключение концессионного соглашения. Его условия предполагают, что предприниматель берет на себя обязанность по восстановлению объекта недвижимости, а в дальнейшем здание предоставляется концессионеру в аренду по минимальной фиксированной цене с учетом всех затрат на ремонт. К примеру, сейчас ведутся работы по восстановлению исторического здания на улице Коммунистов, занесенного в реестр памятников Вологодской области. Зданию, где находилась городская Дума, а после — уездный исполнительный комитет рабочих солдатских и крестьянских депутатов, будет возвращен первоначальный облик. Результатом работ станет открытие современного медицинского центра. Сформирован перечень зданий, которые город также готов предоставить в долгосрочную аренду.

Конкурентные преимущества Череповца — это выгодная логистика, поддержка инвесторов, наличие квалифицированной и относительно дешевой рабочей силы. В Череповце есть немало примеров успешного бизнеса, который развивался с нуля, а затем выходил на региональный и федеральный рынки.

— Нам кажется, что у нас в городе накоплен уникальный и очень эффективный опыт содействия развитию МСП и повышению инвестиционного потенциала, который может быть полезен для городов сmonoструктурной экономикой. Но сегодня перед нами, да и перед страной в целом, стоят принципиально иные задачи по поиску вариантов стимулирования развития бизнеса. И мы занялись решением такой непростой проблемы, во взаимодействии с бизнесом отрабатываем новые модели, формируем новые идеи. И в ближайшее время постараемся систематизировать предложения и наработки и облечь их в принципиально новую, я бы даже сказал, агрессивную программу содействия развитию МСП, — сказал заместитель мэра города Череповца М.А. Ананьин. — Главное, у нас есть идеи, есть команда из представителей бизнеса и власти, а также есть большая любовь к своему городу!

Фотографии предоставлены мэрией города Череповца.

Фотография речного вокзала Е. Бороздина





TOYOTA

# Toyota Land Cruiser Prado

Выгода до 350 000 р.\*

СТРЕМИТЬСЯ  
К ЛУЧШЕМУ



\*\*



Реклама

## Тойота Центр Вологда

Окружное шоссе, 33, тел.: 51-55-66

Организатор - ООО «Тойота Мотор»

\* С 1 по 31 августа 2016 г. выгода при приобретении Toyota Land Cruiser Prado 350 000 руб. Выгода достигается посредством предоставления скидки от максимальной цены перепродажи автомобиля при передаче в счет стоимости автомобиля Toyota Land Cruiser Prado 2016 г. выпуска в комплектации Люкс с двигателем 4 литра автомобиля марки Toyota или Lexus с пробегом (автомобиль в собственности не менее 18 месяцев) - в размере 250 000 руб. и скидки в размере 100 000 руб. при приобретении автомобиля по всем кредитным программам от АО «Тойота Банк», а также одновременном страховании по договору КАСКО в рамках программы Тойота Страхование, организатором которой является ООО «Тойота Иншуранс Менеджмент (Страховые брокеры)» (Лицензия ЦБ РФ СБ№4339) - предложение действует в регионах присутствия АО «Тойота Банк» и в дилерских центрах Тойота, являющихся участниками программы Тойота Страхование. Подробности на сайте [www.toyota-marten.ru](http://www.toyota-marten.ru) и по телефону 51-55-66. \*\* Ставка 7,4% годовых указана по кредиту «Выгодный» при первоначальном взносе от 70% стоимости автомобиля и сроке кредита 12 мес. Валюта кредита – рубли РФ. Минимальная сумма кредита – 90 000 руб. Погашение равными ежемесячными платежами. Обязательная передача автомобиля в залог АО «Тойота Банк» и страхование авто по программе КАСКО. Кредитование осуществляется АО «Тойота Банк» в регионах присутствия Банка. Предложение действует на покупку LC 150 с 1 по 31 августа 2016 г. Подробнее по тел. 8 800 200 08 40

## РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР ИНЖИНИРИНГА – НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ВНЕДРЕНИЯ БИОТЕХНОЛОГИЙ В ПРАКТИКУ



Сельское хозяйство — одно из ключевых секторов экономики Вологодской области. Несмотря на трудности, которые сегодня испытывают сырьевые отрасли, в этом секторе продолжается рост. Так, в 2015 году региональное производство в растениеводстве увеличилось на 4,2%, в животноводстве — на 3,6%. Потенциал развития сельского хозяйства в регионе далеко не исчерпан, он кроется во внедрении инновационных технологий, в частности, в развитии биотехнологического направления.

### ОТ ПРОБИРКИ ДО ПРЕДПРИЯТИЯ

В мае текущего года в Москве при губернаторе Вологодской области Олеге Александровиче Кувшинникове состоялась рабочая встреча, посвященная вопросу реализации программы развития биотехнологий на территории региона. По словам Олега Кувшинникова, к 2020 году область планирует получить существенные экономические эффекты от реализуемой программы развития биотехнологий: дополнительный вклад в ВРП составит не менее шести миллиардов рублей, планируется привлечь порядка миллиарда инвестиций в инновационные проекты.

Внедрение новых технологий, в частности, биотехнологий, требует системного подхода. В их разработке, аprobации, внедрении и масштабировании принимают участие различные структуры: исследовательские институты, вузы, органы государственной власти, предприятия.

Центр оказывает ряд аудиторских и консалтинговых услуг для МСП различных отраслей. К их числу относится уникальный для нашего региона сервис – определение индекса технологической готовности предприятия, который позволяет установить состояние производственных мощностей и определить «точки роста» - ключевые

направления для технического перевооружения. Также в РЦИ можно обратиться для получения ряда других услуг: антикризисного консалтинга, технического, финансового и управленческого аудитов, разработки инвестиционных проектов развития предприятия, составления бизнес-планов, маркетинговых услуг, а также организации образовательных мероприятий.

«Обеспечить слаженную работу и системный подход в процессе продвижения новой технологии «от лабораторной пробирки до предприятия» призван Региональный центр поддержки предпринимательства Вологодской области, – отметила директор АНО «РЦПП ВО» Татьяна Крицкая. – В его структуру как раз и входит Региональный центр инжиниринга, главная задача которого – передача технологий в производство».

### БИОТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ЛИКБЕЗ

Приоритетным направлением работы Регионального центра инжиниринга является развитие биотехнологий на территории области.

При реализации этой цели особое внимание уделяется разработке технологий переработки отходов АПК и лесного хозяйства, внедрению биологических средств защиты растений и удобрений, биотоплива, а также компонентов кормов для животноводства, в частности, биопрепаратов. В регионе достигнуты высокие показатели молочной продуктивности у коров, но генетический потенциал крупного рогатого скота позволяет получать более высокие результаты. Именно на повышение продуктивности направлено внедрение биопрепаратов в АПК. По оценкам экспертов, доля России на мировом рынке сельскохозяйственных биотехнологий составляет около 1%. При этом мы закупаем за рубежом 95% компонентов кормов. Таким образом, в России имеется значительный потенциал для применения биологических кормовых добавок для животноводства.

Тем не менее при внедрении биопрепаратов в практику сельского хозяйства имеется ряд трудностей: это отсутствие культуры и навыка использования биопрепаратов, сложность регистрации, отсутствие достаточной доказательной базы экономической эффективности применения биопрепаратов в аграрно-промышленном комплексе. Именно на преодоление этих барьеров и направлены промышленные испытания отечественных биопрепаратов. Они позволяют создать статистически достоверную базу данных об эффективности препаратов и распространить лучшие технологии кормления с использованием биопрепаратов отечественного производства. Поэтому в области большое внимание уделяется испытаниям, их организация – еще одно направление деятельности РЦИ.

#### ВРЕМЯ ИСПЫТАНИЙ

**В конце 2015 года стартовал первый цикл испытаний биопрепаратов: в условиях четырех сельскохозяйственных предприятий региона испытывались про-биотики для кормления крупного рогатого скота.** Специалисты отметили, что применение данных препаратов способствовало более интенсивному росту телят на начальных этапах развития. Включение в рацион коров исследованных пробиотиков приводит к росту молочной продуктивности животных и к снижению затрат кормов на единицу продукции.

#### СЛОВО – ЗА ПРОМЫШЛЕННЫМИ ИСПЫТАНИЯМИ!

В текущем году планируется провести еще ряд промышленных испытаний. Важно отметить, что эти мероприятия являются ключевым этапом, подготавливающим регион к организации собственного биотехнологического производства.

В настоящее время ведется работа над созданием кормовой добавки для сельскохозяйственных животных на основе монокальцийфосфата, производимого АО «ФосАгро-Череповец», с добавлением бактериальной составляющей, разработкой которой занимается центр «Биоинженерия» Российской академии наук.

Новая кормовая добавка уже прошла регистрационные испытания, на очереди – ее исследование в 2016 году в хозяйствах области, занимающихся молочным животноводством. Также в планах организовать производство ряда комбинированных биопрепаратов на территории региона. Координацией данного процесса также занимается РЦИ.

**«По оценкам многочисленных экспертов биотехнологии являются одной из перспективных отраслей мировой экономики XXI века, и на сегодняшний день их потенциал еще далеко не исчерпан, – прокомментировал заместитель губернатора Вологодской области Алексей Кожевников. – Их внедрение способствует развитию самых разнообразных производственных секторов, в том числе и агропромышленного комплекса, что особенно актуально для нашего региона. Развитие биотехнологий, как и развитие других инновационных сфер, требует системного подхода и скоординированной работы научного сообщества, бизнеса, власти».**

Региональный центр инжиниринга приглашает сельхозпредприятия Вологодской области принять участие во втором цикле промышленных испытаний, а также предлагает представителям малого и среднего предпринимательства ряд аудиторских, консалтинговых и образовательных услуг.

**Подать заявку и узнать более подробную информацию об услугах РЦИ можно по адресу: г. Вологда, ул. Конева, д. 15, оф. 314, тел.: (8172) 74-00-12, а также на сайте [www.rcpp35.ru](http://www.rcpp35.ru)**



Учредитель Департамент экономического развития Вологодской области



8(8172) 500-112

Телефон горячей линии


[РЦПП](#) | [Интерактивный гид для МСП](#) | [Проекты](#) | [Подразделения РЦПП](#) | [Календарь событий](#) | [Новости](#) | [Контакты](#)

# РЦПП35.РФ Вам сюда!

#Вологда #Бизнес #РЦПП\_Вологда #РЦПП\_35#господдержка #МСП\_Вологда #МСП35

**Месяц назад из тестового в полноценный режим вышел главный портал поддержки малого и среднего бизнеса Вологодской области, и уже сегодня можно говорить о том, что он стал одним из самых популярных интернет-ресурсов в бизнес-среде.**

Региональный центр поддержки предпринимательства Вологодской области, который и запустил этот проект, в первую очередь решил проблему информационного дефицита о мерах государственной поддержки для предпринимательства. Миссия РЦПП и предназначение портала – создание единой, уникальной площадки, на которой в максимальном объеме собрана вся необходимая информация региона по мерам государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

Благодаря порталу многие услуги РЦПП стали доступны в электронном виде, сегодня любой желающий может получить бесплатную консультацию через онлайн-приемную или подать заявку на оказание одной из мер господдержки. В разделе проекта «Pro-сделки» можно найти партнера, поставщика или покупателя, а в скором времени появится электронная площадка, которая упростит поиск и смоделирует возможный состав контрагентов.

Удобный навигатор портала поможет посетителям получить сведения, расскажет об уникальных инструментах — проектах РЦПП, а также представит ключевой сервис — гид по мерам поддержки, в котором представлена вся необходимая информация о государственной помощи заинтересованному бизнес-сообществу.

Помимо этого раздела, для посетителей созданы календарь событий (уже размещены сведения о 101 мероприятии для бизнеса), онлайн-приемная, интернет-опросы для предпринимателей, новостной раздел, где уже представлено более ста событий из жизни бизнес-сообщества региона. Кроме того, в скором времени будет запущен сервис по подбору кадров для участников кластеров.

Собрать и представить вниманию посетителей такой уникальный контент помогают партнеры Регионального центра поддержки предпринимательства, с которыми ведется плодотворная ежедневная работа.

Актуальность данного ресурса для представителей малого и среднего бизнеса очевидна. За первые 100 дней работы портал привлек внимание 1264 уникальных пользователя, на страницы сайта осуществлено 3200 захода. Кстати, ресурс востребован в основном молодыми людьми: 51,1% посетителей принадлежат к возрастной категории 25-34 года, 25,5% – 45 лет и старше. Основной источник трафика – прямые заходы – 49%, через переходы из поисковых систем сайт привлек 22,9% пользователей. Среднее время на сайте – почти семь минут, что говорит о его полезности.

**РЦПП35.РФ** ждет каждого, кто заинтересован в процветании своего бизнеса и успешной реализации своих бизнес-идей!



Реклама



**КРУГЛОСУТОЧНАЯ** служба приема  
и размещения.

Свободное владение администраторами  
**АНГЛИЙСКИМ ЯЗЫКОМ.**

**Система видеоконтроля и БЕЗОПАСНОСТИ.**

**ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД**  
к каждому гостю отеля.



- **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 авиарейсы**

- **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**

Реклама

[www.amparohotel.ru](http://www.amparohotel.ru)



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

Тел./факс: (8202)  
**50-08-08, 50-17-96**

# В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ РАЗВИВАЕТСЯ ЭКОНОМИКА

## ПРЕДПРИЯТИЯ И ВЛАСТИ ОБЪЕДИНЯЮТ УСИЛИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

С конца 2015 года усилия правительства Вологодчины направлены на развитие региона в текущих условиях: разработан «антикризисный» план на 2016-2017 гг., принятые законопроекты, нацеленные на поддержку предприятий. Благодаря активной деятельности властей по урегулированию экономической ситуации и созданию условий для развития бизнеса наблюдается положительная динамика в развитии промышленности региона - создаются условия для здоровой конкуренции, и каждое предприятие стремится к максимально эффективной работе.

Параллельно с действиями правительства промышленники региона принимают и собственные меры. Так, например, для обеспечения конкурентоспособности фанерный комбинат «СВЕЗА Новатор» постоянно инвестирует в оборудование и проводит мероприятия по по-

вышению эффективности работы. Благодаря предпринимаемым действиям Великоустюгскому комбинату уже долгое время удается держать высокую планку не только на внутреннем, но и на внешних рынках: продукция предприятия поставляется более чем в 70 стран мира. Одним из последних проектов стал концепт «бережливое Производство». Уникальный для области проект реализуется совместно с Toyota Engineering Corporation (TEC). Он поможет продолжить наращивать объемы и повышать качество продукции даже в экономически сложный для страны период.

Обычно под термином «Бережливое Производство» подразумевается тотальное сокращение всех видов затрат и потерь на промышленной площадке. Но проект «СВЕЗА Новатор» нацелен на культурную трансформацию:

### Справка о фанерном комбинате «СВЕЗА Новатор»

Фанерный комбинат «СВЕЗА Новатор» входит в состав группы «СВЕЗА», мирового лидера по производству березовой фанеры. Председатель совета директоров ЗАО «СВЕЗА» – Алексей Мордашов. Объем производства фанеры - 130 000 м<sup>3</sup> в год.

Комбинат «СВЕЗА Новатор» располагается в городе Великом Устюге (Вологодская область).

Предприятие выпускает березовую фанеру. Продукция комбината отвечает требованиям российских и международных стандартов. Система качества предприятия сертифицирована в соответствии с требованиями: ISO 9001, FSC CoC, EN (CE-mark), BFU-100, ISM.

На комбинате работают 840 сотрудников.

Фанерный комбинат был основан в 1910 году. В 2002 году Великоустюгский фанерный комбинат вошел в состав группы «СВЕЗА».

27 января 2015 года ОАО ВУ ФК «Новатор» переименовано в Непубличное акционерное общество «СВЕЗА Новатор».





теперь каждый сможет повлиять на текущее положение дел на предприятии, повысится уровень командной работы и увеличится вовлеченность персонала.

«Хорошая сырьевая база и активная команда при использовании методов «Бережливого Производства» могут дать отличный результат. Сегодня для повышения эффективности предприятия уже мало просто регулярно модернизировать оборудование, на современных станках надо еще уметь работать, причем это касается не только технических навыков людей, но и согласованности их действий, понимания зон ответственности, персональных и общих целей, – поясняет Алексей Степанов, руководитель комбината «СВЕЗА Новатор». – Наше «Бережливое Производство» – это в первую очередь забота о людях, их совместной работе и развитии каждого. Мы уже находимся на достаточно высоком уровне по производственным показателям, и сейчас нужен высший пилотаж и тонкие настройки».

Без глобальных инвестиций за счет оптимизации трудозатрат персонала и нового подхода к управлению увеличится производительность комбината и повысится конкурентоспособность выпускаемой продукции. Это положительно скажется на работе самого комбината и, как следствие, на экономике Великоустюгского района, для которого

### Справка о группе «СВЕЗА»

Группа «СВЕЗА» – российская компания, являющаяся мировым лидером на рынке березовой фанеры. Продукция СВЕЗА завоевала доверие потребителей в 70 странах мира на 5 континентах. Она используется в строительстве небоскребов и олимпийских объектов, производстве магистральных автоприцепов и высокоскоростных поездов, создании экологичной мебели и стильных интерьеров. Группа «СВЕЗА» – поставщик №1 в России для монолитного строительства.

Группа «СВЕЗА» выпускает 102 млн м<sup>2</sup> (1,3 млн м<sup>3</sup>) высококачественной продукции ежегодно.

Компания работает в России с 1998 г. За это время «СВЕЗА» провела модернизацию и масштабное увеличение производства с использованием новейших технологий и оборудования. «СВЕЗА» создает в российских регионах современные рабочие места, на которых трудятся династии опытных мастеров.

«СВЕЗА» ответственно подходит к использованию лесных ресурсов, что подтверждено международными сертификатами FSCTM (ForestStewardshipCouncil® – Лесной попечительский совет – международная некоммерческая организация, целью которой является содействие экологически ответственному лесопользованию и управлению лесными ресурсами).

«СВЕЗА Новатор» – крупнейший налогоплательщик.

Принятая концепция «Бережливого Производства» позаимствована из Японии, которая славится передовыми технологиями и высокой корпоративной культурой. Предварительно комбинат посетили специалисты ТЕС, которые провели аудит в соответствии с международным сравнительным анализом российского и зарубежного опыта Global Benchmarking («Глобал бэнчмаркинг»). Предприятие получило 1,52 балла из 5 возможных, где оценка 5 – уровень компании Toyota, а 4 позволяет стать ее поставщиком.

Сейчас представители «СВЕЗА Новатор» консультируются с экспертами компании ТЕС, и совместными усилиями специалисты адаптируют успешные японские практики к российским условиям. Обычно реализация подобных проектов занимает до 5 лет, но в Великом Устюге ставят амбициозные цели по выполнению работ за 3-4 года, так как уже проведена масштабная подготовка.

Предприятие готово делиться своим опытом и наработками с партнерами, чтобы они также могли сокращать затраты и развивать бизнес. Это станет важным шагом на пути к формированию успешного, экономически развитого и инвестиционно привлекательного региона.

Юлия Шукшина



## «МЫ ПОМОГАЕМ ЛЮДЯМ ИНВЕСТИРОВАТЬ ГРАМОТНО И ОСОЗНАННО»

В последнее время россияне не шутку обеспокоены судьбой своих сбережений. На фоне экономической нестабильности люди с опаской относятся к заманчивым предложениям финансовых компаний. В то же время они постоянно находятся в поисках надежного инструмента для сохранения и инвестиций накоплений. О ситуации с частными инвестициями в России рассказывает директор череповецкого офиса компании БКС Премьер<sup>1</sup> **Василий Атаманов.**

> **Василий, расскажите нам об инвестиционном бизнесе в России, как давно он появился, насколько он развит? Какую роль на рынке играет БКС<sup>2</sup>?**

- Современный рынок ценных бумаг появился в России в 1991 году,



Василий Атаманов,  
директор череповецкого офиса  
компании БКС Премьер

но долгое время слабый уровень финансовой грамотности населения не позволял ему должным образом развиваться. Позитивная динамика началась в 1996 году, когда на биржах Москвы стартовала торговля негосударственными ценными бумагами. В 1997 году на ММВБ в обраще-

нии находилось уже 50 видов акций, 100 облигаций субъектов РФ<sup>3</sup>.

Всплеск активности на фондовом рынке начался после возобновления роста экономики России в начале 2000-х годов и на фоне бурного развития интернета. Наша компания в числе первых предложила своим клиентам интернет-трейдинг. С момента появления БКС на рынке в 1995 году и до членства на ММВБ и РТС прошло всего три года. С тех пор БКС оценивается на рынке финансовых услуг как крепкая компания, которая оправдывает доверие частных инвесторов и заслуживает высоких оценок от профессионального сообщества и рейтинговых агентств.

Так, с 2007 года БКС имеет высший рейтинг «AAA» (максимальная надежность) от Национального рейтингового агентства (НРА)<sup>4</sup>. Рейтинг надежности для

<sup>1</sup> Название «БКС Премьер» используется АО «БКС Банк» (Генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 15.12.2014 г., Лицензия проф. участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности № 154-13349-100000. Выдана ФСФР 14.10.2010 г.) в качестве товарного знака для идентификации оказываемых услуг.

<sup>2</sup> ООО «Компания БКС» лицензия ФСФР №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Без ограничения срока действия.

<sup>3</sup> По данным Московской биржи. Источник: <http://micex.com/articles/file/3231/1997.pdf>

<sup>4</sup> Подтверждено 3 июня 2016 г. Источник: <http://www.ra-national.ru/ru/node/54465>

БКС – это своего рода планка, за которую необходимо держаться.

**> А в чем именно заключается надежность? На что смотрят эксперты, по каким параметрам измеряют?**

- Разумеется, рейтинги не дают полной картины надежности компании, хотя это и важный ориентир, показывающий, насколько хорошо вы можете доверять выбранной компании. Многое о брокере говорит срок, в течение которого он действует на рынке. Если брокер пережил кризисы 1998 и 2008 годов, значит, его бизнес прошел проверку. Параллельно с этим мы советуем обращать внимание на совокупные обороты компании.

Наша компания за последние годы стала лидером по оборотам на фондовом, срочном и валютном рынках Московской биржи<sup>5</sup>. Клиентская база БКС превышает 140 тыс., в том числе более 4,5 тыс. юридических лиц<sup>6</sup>; в офисах в крупнейших городах России у нас работает 3 тыс. сотрудников, в том числе 700 финансовых советников, которые ежедневно помогают людям приближать их финансовые цели и мечты.

Отмечу, что в крупных компаниях с многолетним стажем на рынке и солидными оборотами работает большое количество профессионалов, и такие компании очень дорожат своим брендом и репутацией. Еще одним конкурентным преимуществом для потенциального клиента должна

быть развитость филиальной сети брокерской компании.

**> Насколько важна продвинутость компании в технологическом плане?**

- Я бы сказал, критически важна. Мы анализируем то, как развиваются финансы в России и на Западе, и четко понимаем, что технологическое лидерство выходит на первый план. Поэтому БКС много средств и усилий направляет на IT-решения.

Только за последние месяцы мы реализовали целый ряд таких нововведений. Внедрили сервис онлайн-покупки доллара или евро по курсу на основе текущих биржевых котировок с доставкой конвертированных средств на дом на бесплатной дебетовой карте<sup>7</sup>. Запустили мобильное приложение «Мой Брокер», которое позволяет покупать и продавать ценные бумаги со смартфона везде, где есть интернет.

Для зарегистрированных на портале госуслуг мы запустили возможность дистанционно открыть брокерский счет. Благодаря этому мы можем охватить города, где отсутствуют офисы БКС, привлечь активных интернет-пользователей, которые привыкли к дистанционному документообороту.

**> На чем строится философия взаимоотношений с клиентами в Вашей компании?**

- В основе нашей работы с клиентами лежит персональный подход и подбор индивидуальных финансовых решений. Каждый клиент, обратившийся к нам, может рассчитывать на бесплатный Персональный финансовый план (ПФП), который составляют профессиональные финансовые советники компании.

ПФП учитывает максимум параметров – исходные возможности, финансовые цели с желаемым сроком выполнения, риск-профиль инвестора и др. Самое главное – грамотно составленный ПФП содержит четкий набор возможных вариантов для вложений. Процесс поиска и создания самых актуальных решений для наших клиентов непрерывен. Наш главный принцип: выгода клиента — это выгода компании. Мы не просто предоставляем услуги посредников на рынке, а помогаем каждому клиенту инвестировать грамотно и осознанно. Думаю, это одна из главных составляющих нашего успеха.

## БКС Премьер

Г. Череповец,  
Московский проспект, 51А  
8 800 500-58-80  
[www.bcspremier.ru](http://www.bcspremier.ru)

Реклама

<sup>5</sup> Согласно рейтингам Московской биржи: ведущих операторов фондового рынка по торговому обороту в режиме основных торгов (<http://www.moex.com/ru/spot/members-rating.aspx?rid=115&month=2&year=2016>), лидеров рынка фьючерсов и опционов по объему сделок (<http://moex.com/ru/derivatives/members-rating.aspx?rid=1&month=2&year=2016>), участников торгов по объему клиентских операций на валютном рынке (<http://moex.com/ru/markets/currency/members-rating.aspx?rid=6&month=2&year=2016>).

<sup>6</sup> По состоянию на 01.02.2016 г.

<sup>7</sup> Услугу оказывает Акционерное общество «БКС – Инвестиционный Банк» (Генеральная лицензия ЦБ РФ № 101 от 15.12.2014 г.).



**дэр**  
Департамент  
экономического развития  
Вологодской области

АГЕНТСТВО ГОРОДСКОГО  
РАЗВИТИЯ

Учредители  
НП «Агентство Городского Развития»:



**Северсталь**  
Достичь большего вместе

# СОЦИАЛЬНЫЙ СТАРТАП: БИЗНЕС НЕ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ



В Череповце в третий раз отметили Международный день социального предпринимательства. Серия мероприятий прошла на базе НП «Агентство Городского Развития» (далее — АГР), учрежденного мэрией города Череповца и компанией «Северсталь». Социальное предпринимательство — особое направление в бизнесе, стоящее на стыке благотворительности и предпринимательства. Те, кто решился заниматься социальным бизнесом и освоился в нем (в АГР их называют агентами позитивных перемен), трансформируют благородные идеи в реально работающие бизнес-проекты.



**М**едицинский центр, агентство бытовых услуг, центр развития для особых детей, школа современного творчества... Череповецкие проекты находят отклик в своем регионе и высоко оцениваются на федеральном уровне.

— Я вдохновлена Череповцом, хотя удивить меня сложно, — сказала известный эксперт Фонда региональных социальных программ «Наше будущее» Жанна Котова после семинара, который прошел в Агентстве Городского Развития.

### СОЦИАЛЬНЫЙ СТАРТАП

**Ж**анну Котову пригласили в Череповец, чтобы обсудить вопросы социального стартапа с признанным экспертом и федеральным тренером, которая объехала всю страну, обучая и обучаясь. Директор АГР Оксана Андреева, комментируя

социальное предпринимательство, назвала это бизнес-направление «трендом сегодняшнего дня».

— Многих включиться в бизнес мотивирует именно желание решить, сдвинуть с мертвой точки какую-то социальную проблему. Именно поэтому социальный бизнес вызывает отклик не только у непосредственной целевой аудитории проекта, но и у всех людей, неравнодушных к проблемам общества.

Семинар Жанны Котовой собрал несколько десятков социальных предпринимателей и тех, кто интересуется этим бизнес-направлением. Участники познакомились с основами социального бизнеса и моделями создания стартапов, узнали об успешных социальных предпринимателях, а также о том, как воплотить собственную идею в работающий бизнес. После теоретической части слушатели окунулись в бизнес-игру, в которой стали владельцами социального бизнеса и наглядно познакоми-

лись со всеми бизнес-процессами. Жанна Котова рассказала собравшимся о том, как родить и выносить успешную и полезную идею, к кому обратиться за помощью, не утаив и сложностей, которые встречаются на непростом пути социального предпринимателя.

— Не сидите на месте, продвигайте свои идеи, теребите наш фонд, теребите власть, — сказала участникам семинара Жанна Котова.

— Настоящий лидер характерен тем, что его не остановят любые трудности. Будьте лидерами!

Все постулаты эксперт иллюстрировала многочисленными примерами из различных регионов России, о которых знает не понаслышке. В Калининграде военный летчик, получив травму позвоночника, изобрел уникальную сверхходимую коляску сначала для себя, а сейчас поставил на конвейер. В Санкт-Петербурге организовали турфирму для путешествий инвалидов. Разрабатывая маршруты, учитывают их



Центр социального развития «Три кита»

доступность для колясочников. В уральской глубинке девушка придумала продавать местный мед через интернет, создала успешный бренд, дала работу односельчанам и спасла родную деревню от вымирания. Примеров множество, нереализованных идей и людей, нуждающихся в помощи общества, еще больше.

### ИННОВАЦИИ И НОУ-ХАУ ПО-ЧЕРЕПОВЕЦКИ

**Ч**ереповец и Вологодская область вложили немало интересных проектов в копилку Жанны Котовой и других специалистов по развитию социального предпринимательства. Поддержка социального бизнеса в нашем регионе проводится уже несколько лет. В Агентстве Городского Развития социальные предприниматели и лица, собирающиеся ими стать, получают бухгалтерское, юридическое и финансово-экономическое сопровождение, а также информационную поддержку. При поддержке Агентства в Череповце и Вологодской области десятки идей социального бизнеса воплотились в жизнь и успешно работают. Череповецкий центр «Солнечный лучик» помогает детям, страдающим аутизмом и синдромом Дауна, адаптироваться в обществе и привить им навыки самообслуживания. За основу взяты передовые методы мировой педагогики и науки. Других подобных центров нет в Вологодской области. В феврале «Солнечный лучик» вошел в число лучших социальных бизнес-проектов России за 2015 год.

Проект череповецкого предпринимателя, выпускника Центра инноваций социальной сферы Агентства Городского развития Ильи Горбушина «BabyBall», в от-

*— Не сидите на месте, продвигайте свои идеи, теребите наш фонд, теребите власть, — сказала участникам семинара Жанна Котова.*

*— Настоящий лидер характерен тем, что его не остановят любые трудности. Будьте лидерами!*

личие от вышеназванного, делает первые шаги. Илье Горбушину, в прошлом профессиональному баскетболисту, всегда казалось странным, что баскетболу в спортшколах начинают обучать в семь-восемь лет, тогда как осваивать азы этой подвижной игры можно уже с трех лет. Отсюда родилась идея организации занятий по обучению дошкольников баскетболу. Сегодня в клубе «BabyBall», единственном в своем роде в Вологодской области и по сути уникальном во всей российской практике спорта, занимаются около 70 детей. Другая выпускница Центра Анна Хрусталева, благодаря полученным знаниям и поддержке АГР, основала первый на Северо-Западе театр собак с семью четвероногими артистами в труппе. Театр дает представления и уже имеет поклонников.

В преддверии Международного дня социального предпринимательства в Череповце стартовала акция «Доброму бизнесу добрых друзей», которая поможет

местному социальному бизнесу сделать еще один шаг в развитии. Основной целью акции является оказание поддержки со стороны успешных предпринимателей, представителей власти и общественности в развитии значимых для города социальных бизнес-проектов.

Сергей Виноградов,  
Надежда Сентюрина

*— Приглашаем всех заинтересованных стать добрым другом для одного или нескольких социальных проектов, значимых для Череповца, — говорит Оксана Андреева.*

*С проектами, которые ждут поддержки, можно познакомиться на сайте НП «Агентство Городского Развития» ([www.agr-city.ru](http://www.agr-city.ru)).*

# ХОККЕЙ CLUB

Severstal



## КОМАНДА С ЧИСТОГО ЛИСТА

ХОККЕЙНАЯ «СЕВЕРСТАЛЬ» В ЭТОМ ГОДУ КАРДИНАЛЬНО ИЗМЕНИЛАСЬ ВО ВСЕХ ЛИНИЯХ – ОТ РУКОВОДСТВА ДО РИСУНКА НА СВИТЕРАХ. ПРИЧИНОЙ ПЕРЕМЕН СТАЛ ПРОВАЛ В МИНУВШЕМ ЧЕМПИОНАТЕ КОНТИНЕНТАЛЬНОЙ ХОККЕЙНОЙ ЛИГИ, КОТОРЫЙ «СЕВЕРСТАЛЬ» ЗАВЕРШИЛА НА ПОСЛЕДНЕМ МЕСТЕ ЗАПАДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ. В ОТЛИЧИЕ ОТ ПРЕДЫДУЩИХ ЛЕТ, НАКАНУНЕ СТАРТА НЫНЕШНЕГО ЧЕМПИОНАТА РУКОВОДИТЕЛИ, ТРЕНЕРЫ И ИГРОКИ В ИНТЕРВЬЮ НЕ ЗАМАХИВАЮТСЯ НА ПЛЕЙ-ОФФ, НАЗЫВАЯ ГЛАВНОЙ ЦЕЛЬЮ НА СЕЗОН ВОЗВРАЩЕНИЕ ЗРИТЕЛЕЙ НА ТРИБУНЫ И СЛАЖЕННУЮ САМООТВЕРЖЕННУЮ ИГРУ. «СЕВЕРСТАЛЬ» СТРОИТ НОВЫЙ КЛУБ, ОПИРАЯСЬ НА ТРАДИЦИИ ЧЕРЕПОВЕЦКОГО ХОККЕЯ. КЛУБ УКРЕПЛЯЕТ СВЯЗИ С ДРУГИМИ РАЙОНАМИ ВОЛОГОДЧИНЫ, СТАВ ПО-НАСТОЯЩЕМУ ОБЛАСТНОЙ КОМАНДОЙ. В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ БЛАГОДАРЯ ТЕЛЕТРАНСЛЯЦИЯМ И РАЗЛИЧНЫМ БИЛЕТНЫМ ПРОГРАММАМ КОЛИЧЕСТВО ПОКЛОННИКОВ «СЕВЕРСТАЛИ» В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ УВЕЛИЧИЛОСЬ В РАЗЫ.

## «ЗАРПЛАТА НИ ПРИ ЧЕМ, ПОДКУПИЛО ДРУГОЕ»

Кадры, как известно, решают все. И в хоккее перемены всегда начинают с увольнений и поиска достойной замены – одни бесславно ковыляют в раздевалку, другие бодро выбегают на лед. Как ни странно, в «Северстали» меньше всего перемены коснулись игрового состава, тогда как руководящий, менеджерский и тренерский поменялись полностью. Во главе клуба поставлены люди, которые раньше на подобных должностях не работали. При этом новичками в хоккее их никак назвать нельзя. Прославленный хоккеист, а ныне директор ХК «Северсталь» Алексей

Кознев прежде не руководил хоккейными клубами, генеральный менеджер Евгений Михалкевич все годы после завершения карьеры игрока тренировал молодежные команды, а главный тренер «Северстали» Александр Гулявцев впервые стал у руля клуба Континентальной хоккейной лиги. Эта ситуация имеет как свои минусы, так и плюсы. В череповецком клубе она породила особый энтузиазм – возглавившие клуб специалисты горят желанием оправдать надежды

и доказать, что способны на многое. «На переговорах меня подкупило то, что в «Северстали» люди переживают за клуб, – сказал в одном из интервью тренер Александр Гулявцев. – В каких-то клубах бывает так: менеджер наберет игроков, тренер не дает результат, и его увольняют. А он руками разводит и говорит, мол, не я же набирал этих хоккеистов. В «Северстали» все иначе. Тут мы каждую кандидатуру хоккеиста обсуждали все вместе. В сравнении с Высшей лигой, где я прежде работал, здесь моя зарплата выросла значительно. Во время переговоров, обсуждения работы вопрос зарплаты вообще не поднимался. Мне назвали сумму, я кивнул, и мы вернулись к

другим проблемам. Мне интересно работать в КХЛ, я хочу проявить себя. При чем тут зарплата?»

Важным фактором является и то, что у руля команды встали воспитанники череповецкого хоккея, и желание проявить себя дополняется стремлением сделать что-то для своего города: Кознев и Михалкевич – уроженцы Череповца, Гулявцев в бытность игрока много лет выступал в свитере «Северстали». По словам директора ХК «Северсталь» Алексея Кознева,

•••

*«На переговорах меня подкупило то, что в «Северстали» люди переживают за клуб», – сказал в одном из интервью тренер Александр Гулявцев.*

•••



Главный тренер «Северстали»  
Александр Гулявцев





клуб стремится включать в состав как можно больше воспитанников череповецкого хоккея. В этом сезоне команда будет приблизительно на треть состоять из череповчан, среди команд КХЛ подобный процент местных хоккеистов большая редкость.

Более череповецкой в этом сезоне станет и клубная форма, которая впервые за много лет претерпела глобальные дизайнерские изменения. Вместо привычных глазу болельщика языков пламени на свитерах запечатлены пятая домна «Северянка», Октябрьский мост и Ледовый дворец. Название клуба написано латиницей, на груди и плечах логотип компании «Северсталь». Внимательный глаз обнаружил также орнамент в виде северной резьбы. Старожилы-болельщики помнят, что с такими ромбиками играл в 80-е

годы череповецкий «Металлург». Клубные цвета, желтый и черный, разработчики нового дизайна оставили неизменными, а потому старая болельщицкая атрибутика не будет смотреться чужеродной на трибунах.

**КТО ЗА НАШИХ**

Итак кого болельщики увидят на льду в новом сезоне? В межсезонье команду пополнили игроки всех линий, а покинули «Северсталь» 13 игроков, из которых, пожалуй, лишь уход чешского за-

«Подобрался  
боевой интересный  
коллектив, голодный  
до побед».

...

щитника Ондрея Немца можно признать настоящей потерей для команды. Новобранцами стали известный чешский вратарь Якуб Коварж (участник Олимпийских игр в Сочи), защитники Клэй Уилсон, Адам Мазур, Александр Евсеенков и Александр Юксеев.





Вратарь Коварж, главная звезда



Первая тренировка



Линия нападения пополнилась Игорем Магогиным и Виталием Ситниковым (в «Северстали» воскресят их результативное звено с Игорем Скороходовым, некогда блиставшее в ханты-мансиjsкой «Югре»), Максимом Юшковым, Денисом Игнашиным и Русланом Карлиным. «Подобрался боевой интересный коллектив, голодный до побед», — сказал перед представлением новых игроков главный тренер команды Александр Гулявцев.

Подготовку к сезону команда начала нетривиально — уже на первой тренировке наставник скомандовал игрокам надеть коньки и выйти на лед. Обычно подготовка начинается с занятий на «земле» — после нескольких недель кроссов и тренажерных залов ледовые тренировки воспринимаются хоккеистами как награда. «Для подготовки к чемпионату отводится всего полтора месяца, и чем раньше мы встанем на лед, тем быстрее пройдет адаптация», — объяснил журналистам резвый старт главный тренер Александр Гулявцев. Хоккеисты «Северстали» о неуда-

...

*Как вернуть болельщиков? В первую очередь нужно побеждать. И выкладываться в каждом матче. Ведь даже проигрывать можно по-разному.*

*Можно так провести матч, что болельщики будут аплодировать стоя, несмотря на поражение.*

...

чах прошлого сезона не забыли и намерены вернуть болельщиков на трибуны, показав, что команда способна на многое.

— Надо было провести работу над ошибками, каждому из нас летом задуматься, как двигаться дальше, — сказал после первой тренировки один из лидеров команды Дмитрий Кагарлицкий. — Я думаю, что

все проанализировали прошедший сезон, и новый мы начнем совершенно другой командой. Как вернуть болельщиков? В первую очередь нужно побеждать. И выкладываться в каждом матче. Ведь даже проигрывать можно по-разному. Можно так провести матч, что болельщики будут аплодировать стоя, несмотря на поражение.

— Настроение отличное, работа началась, — улыбается форвард Максим Трунев. — Думаю, что все ребята пришли готовыми к работе, давно друг друга не видели, кто-то вообще только что познакомился. Обстановка в команде доброжелательная. Все настроены на работу и положительный результат.

После первого домашнего сбора команда отправилась в Сочи, где продолжит подготовку к чемпионату и проведет первые контрольные матчи против местного ХК «Сочи». В августе «Северсталь» сыграет в двух предсезонных турнирах, в Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде, где встретится с ведущими командами КХЛ. В контрольных играх и



турнирах тренерскому штабу необходимо «сколотить» боеспособный состав, поскольку чемпионат, стартующий в этом году непривычно рано – 22 августа, времени на раскачку и акклиматизацию не даст. «Северсталь» стартует выездной игрой с сильным «Салаватом Юлаевым» из Уфы, а в первом домашнем матче примет действующего обладателя Кубка Гагарина магнитогорский «Металлург». В первой половине сентября череповчанам предстоит встречи со всеми остальными хоккейными грандами – казанским «Ак Барсом», московским ЦСКА и СКА из Санкт-Петербурга.

### ВОЛОГОДЧИНА ЗА «СЕВЕРСТАЛЬ»

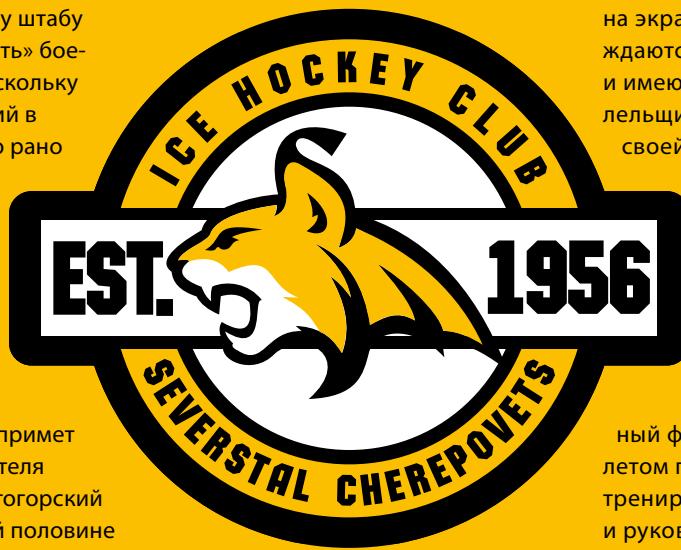
Череповецкие хоккеисты вправе рассчитывать на поддержку всей Вологодской области. В по-

следние пару лет популярность команды на просторах региона растет. Десятки, а подчас и сотни болельщиков из Вологды, Кадуя, Шексны, Устюжны и других городов Вологодчины, расположенных поблизости от Череповца, посещают домашние матчи «Северстали». Благодаря хоккейным трансляциям телеканала «ТВ 7», тысячи болельщиков в Вологде смотрят игры команды

на экране – показы сопровождаются высокими рейтингами и имеют хорошие отзывы от болельщиков. «Северсталь» стала своей командой и для самого восточного города Вологодчины – Великого Устюга. Дед Мороз регулярно желает череповецким хоккеистам удачи и не раз встречался с хоккеистами, молодежный фарм-клуб «Алмаз» этим летом провел в Великом Устюге тренировочный сбор, а игроки и руководство ХК «Северсталь» в июле взяли шефство над крохотным рысенком из великоустюгского зоопарка. Пушистого подопечного назвали, конечно, Севой. По старинной примете, когда строишь нечто новое, без кошки не обойтись.

Сергей Виноградов

Фото Константина Румянцева и ХК «Северсталь» ([severstalclub.ru](http://severstalclub.ru))





Іль ПАТИО

Уважаемые гости нашего города!  
Приглашаем вас посетить ресторан «Иль Патио».

Здесь вы сможете отведать блюда,  
приготовленные в лучших итальянских традициях.

15 %  
◊ АВИАСКИДКА ◊

При оплате счета в ресторане «Иль Патио» г. Череповец за сутки до вылета  
или сутки после прилета покажите официанту свой билет (посадочный талон)  
на самолет и получите скидку!

Ждем вас по адресу: г. Череповец, ул. Ленина, 48.

Телефон доставки: 8 (8202) 50-50-60





# ДЕТИ И СПОРТ. КУДА ОТДАТЬ РЕБЕНКА?

Выбираем спортивную секцию для ребенка

В Вологодской области наблюдается стремительное увеличение числа волгожан, занимающихся физической культурой и спортом. Число завоеванных медалей на всероссийском и международном уровнях растет из года в год. Это является результатом роста спортивного мастерства ведущих спортсменов области. Развитие детского и юношеского спорта является неотъемлемой частью подготовки спортивного резерва и развития спорта высших достижений.

Все больше людей выбирают здоровый образ жизни. И современный Череповец уже невозможно представить без пробежек молодежи в парках, без массовых занятий людей постарше скандинавской ходьбой, без любительских батальй на новых спортивных площадках в каждом районе города, без постоянного роста профессиональных спортсменов в разных видах спорта.

Особенно важно приобщать к ценностям здорового образа жизни молодежь. Ведь именно от подрастающего поколения, его

гармоничного развития зависит уверенное будущее нашего города.

Так, согласно последнему социологическому исследованию, за год в отношении доли дополнительно занимающихся физкультурой и спортом детей наблюдается положительный прирост с 67,0% до 74,3% (по данным социологического исследования МКУ ИМА «Череповец», апрель 2016 г.).

Каждому родителю хочется, чтобы их ребенок вырос крепким и здоровым. И одним из средств достижения такой цели выбирают

спорт. Но как сделать так, чтобы спорт принес вашему ребенку пользу, желанный успех, а не вред? Как правильно выбрать вид спорта для своего ребенка?

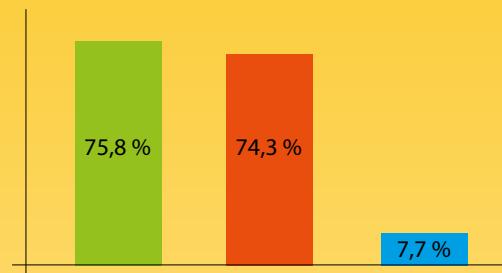
## ЗДОРОВЬЕ И СПОРТ

Не секрет, что некоторые заболевания могут препятствовать занятиям спортом. Следовательно, прежде чем определить ребенка в спортивную секцию, необходимо пройти с ним полное медицинское обследование. Консультации врача могут





Занимается ли Ваш  
несовершеннолетний ребенок/  
Ваши несовершеннолетние дети ФиС?\*



стать определяющими при  
выборе вида спорта.

— Регулярные тренировки улучшают тонус мышечного корсета, увеличивают выносливость и силу. Также укрепляется иммунитет и нормализуется работа опорно-двигательного аппарата. Доказано, что люди, которые регулярно занимаются спортом, не знают, что такое плохое настроение. Для многих тренировки превращаются в любимое хобби. Спорт помогает справиться с вредными привычками и закалить характер. Также он тренирует силу духа, выносливость и нацеленность на результат. Регулярные физические нагрузки улучшают кровообращение и укрепляют кости.

Но всегда есть ложка дегтя в бочке с медом, поэтому вред от спорта тоже присутствует. Об

- Да, занимается ФиС на обязательных занятиях в учебное время
- Да, дополнительно занимается ФиС в спортивных учреждениях
- Нет, не занимается

\*По данным социологического исследования  
МКУ ИМА «Череповец», апрель 2016 г.



## ДВИЖЕНИЕ КАК ОБРАЗ ЖИЗНИ

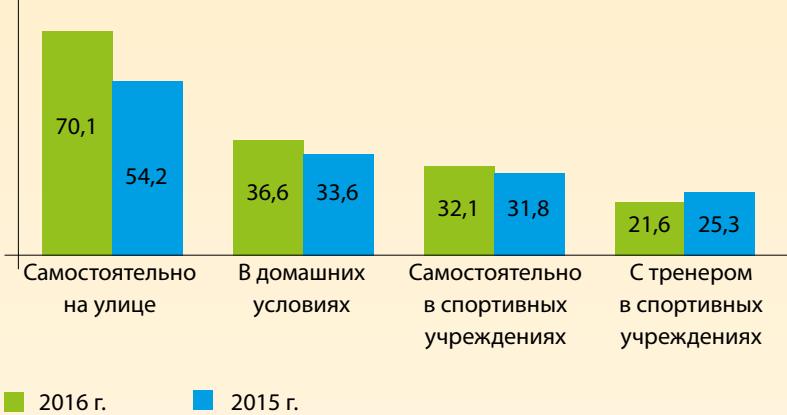
Занятия физкультурой и спортом на свежем воздухе полезны в любое время года. Несмотря на капризы природы, это замечательная альтернатива спортивному залу. Есть множество мест для тренировок: открытые спортплощадки, пришкольные стадионы и городские парки.

Администрация Череповца со-вместно с Комитетом по физической культуре и спорту реализуют на территории города интересные спортивные проекты по привлечению горожан к занятиям физкультурой. Одним из таких проектов является «Движение как образ жизни», который предлагает горожанам присоединиться к бесплатным занятиям фитнесом, стретчингом, скандинавской ходьбой, организованным велопрогулкам, пробежкам на свежем воздухе и др.

Все занятия в рамках данного проекта абсолютно БЕСПЛАТНЫ, а также ДОСТУПНЫ для любого возраста и уровня подготовки! Занятия проводятся под руководством опытных инструкторов, что обеспечивает большую безопасность и эффективность, чем самостоятельные тренировки.



**Где и каким образом череповчане предпочитают заниматься физкультурой и спортом (в % от общего числа занимающихся ФиС)?**



Самостоятельные (без тренера) занятия физкультурой и спортом на улице / на открытом воздухе - по-прежнему самый востребованный способ физкультурно-спортивной активности занимающихся горожан.

С расписанием занятий можно ознакомиться в группе «ВКонтакте»: [vk.com/sportpark\\_che](http://vk.com/sportpark_che) и у диспетчера Спортивной информационной службы по телефону: (8202) 62-92-86.



этом свидетельствуют высокая травмоопасность, наличие профессиональных заболеваний и психоэмоциональное истощение спортсменов. Нужно понимать, что профессиональный спорт подразумевает под собой очень тяжелую работу, а временами и изнуряющую, — комментирует ведущий консультант Управления организации медицинской помощи по городу Череповцу департамента здравоохранения Вологодской области Людмила Дубовенко.

### ПСИХОЛОГИЯ И СПОРТ

Отметим, что при выборе секции необходимо учитывать индивидуальные особенности ребенка, его темперамент и характер. По словам психолога службы оперативной помощи благотворительного фонда «Дорога к дому» Екатерины Репиной, для каждого ребенка подходит свой вид спорта. Например, для ранимой, впечатлительной и эмоциональной

девочки подойдет йога, аэробика, художественная гимнастика, бальные танцы. А такой мальчик реализует себя в шахматах, легкой атлетике, гребле, роликах и спортивной ходьбе.

Для активных и любознательных мальчишек и девчонок подойдут те виды спорта, которые предполагают соревнования, азарт и преодоление себя. Их конек — игровые виды спорта, коньки, конный спорт, плавание, водные лыжи, стрельба из лука, художественная гимнастика.

Но как быть тем, у кого дети спокойные, уравновешенные, где-то даже медлительные и со средоточенными, спросите вы? Таким мальчикам подойдет легкая атлетика,

тяжелая атлетика, фехтование, футбол, баскетбол, верховая езда, гимнастика на снарядах, заплыwy на длинные дистанции, велосипедный спорт, а также логические виды спорта. А девочкам — аэробика, бальные танцы, легкая атлетика, баскетбол, волейбол.

### ФИЗКУЛЬТУРА И СПОРТ

Важно понимать, что физкультура и спорт — это не одно и то же. Заниматься для себя или заниматься для получения медалей — совер-





шенно разные вещи.

Делать из ребенка олимпийского чемпиона совсем не обязательно. Вполне достаточно того, чтобы он просто был физически подготовлен и имел крепкое здоровье.

Редакция журнала поинтересовалась у Льва Герасименко, директора ДЮСШ №3, с чего начать физическую подготовку ребенка?

— Прежде всего, нужно заниматься физкультурой! Получив определенные двигательные навыки и освоив техники бега, прыжка, растяжки, ребенок начинает набирать силу и мышечную массу, чувствовать уверенность в себе. И только после этого он перехо-

дит к следующему этапу — спорту. Спорт приучает ребенка к режиму, дисциплине и самостоятельности, развивает у него физическую силу и выносливость, а также помогает наладить коммуникативный контакт со сверстниками. Кроме того, чем больше ребенок задействован, тем спокойнее родители, зная, что их чадо в надежных руках тренера. Регулярные тренировки оградят ребенка от пагубного влияния улицы и плохой компании.

Начать лучше всего с групп общей физической подготовки, где осуществляется физкультурно-оздоровительная и воспитательная работа, направленная на разностороннюю физическую подготовку преимущественно оздоровительной направленности и овладению основами техники. Основные задачи групп общей

физической подготовки:  
укрепление здоровья и закаливание, развитие физических качеств (выносливости, быстроты, силовых и координационных возможностей), формирование устойчивого интереса к занятиям спортом и здоровому образу жизни; воспитание морально-этических и волевых качеств.

Есть родители, которые силой приводят детей на занятия, но это, как правило, не приводит к желаемым результатам. Такая настойчивость родителей, наоборот, отталкивает детей от занятий спортом. Важно, чтобы ребенок сам пришел к решению заниматься спортом, чтобы это было его самостоятельным и осмысленным решением. А задача родителей — зародить у своего ребенка интерес и любовь к спорту. Это можно сделать, регулярно посещая спортивные мероприятия, футбольные матчи, организуя активный семейный досуг (катание на коньках, велопоходы и т.д.).

**Подведем итоги.** Выбирая спортивную школу или секцию, в первую очередь необходимо оценить состояние здоровья своего ребенка, выяснить, нет ли у него медицинских противопоказаний. Важно понять, какие предрасположенности есть у ребенка, опираясь на его индивидуальные особенности характера. Из всего многообразия спортивных секций выбрать подходящую поможет Спортивная информационная служба города.

Но какой бы вид спорта вы ни выбрали, главное, чтобы он приносил удовольствие и радость вашему ребенку.

## СПОРТИВНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СЛУЖБА

Сегодня в Череповце семь детско-юношеских спортивных школ растят юных чемпионов. Дети с успехом занимаются и реализуют свои индивидуальные возможности в 32 видах спорта.

Информацию о спортивных школах города, культивируемых видах спорта, начале занятий можно узнать, обратившись к городскому социальному проекту — Спортивной информационной службе.

**Спортивная информационная служба — это целостная система информирования горожан в сфере физической культуры и спорта в городе Череповце, включающая в себя три взаимосвязанных компонента.**

Официальный сайт [www.fis35.ru](http://www.fis35.ru) — специализированный спортивный портал, на котором размещена информация о ключевых участниках сферы физкультуры и спорта города:

- календарь спортивных мероприятий города;
- интерактивная карта;
- спортивные школы города;
- спортивные клубы и фитнес-центры;
- адаптивная физкультура и спорт;
- спортивные организации города;
- спортивные магазины.

**Спортивный диспетчер (8202) 62-92-86** — это многофункциональная сеть, где ежедневно специалисты не только отвечают на вопросы горожан, но и помогают им в выборе занятий в зависимости от пола, возраста, предпочтений.

Официальная группа «ВКонтакте» — <http://vk.com/sportkomitet35>



Официальный сайт



Спортивный  
диспетчер



Группа «ВКонтакте»



СПОРТИВНАЯ  
ИНФОРМАЦИОННАЯ  
СЛУЖБА

*Выбери свой спорт!*

**62-92-86**

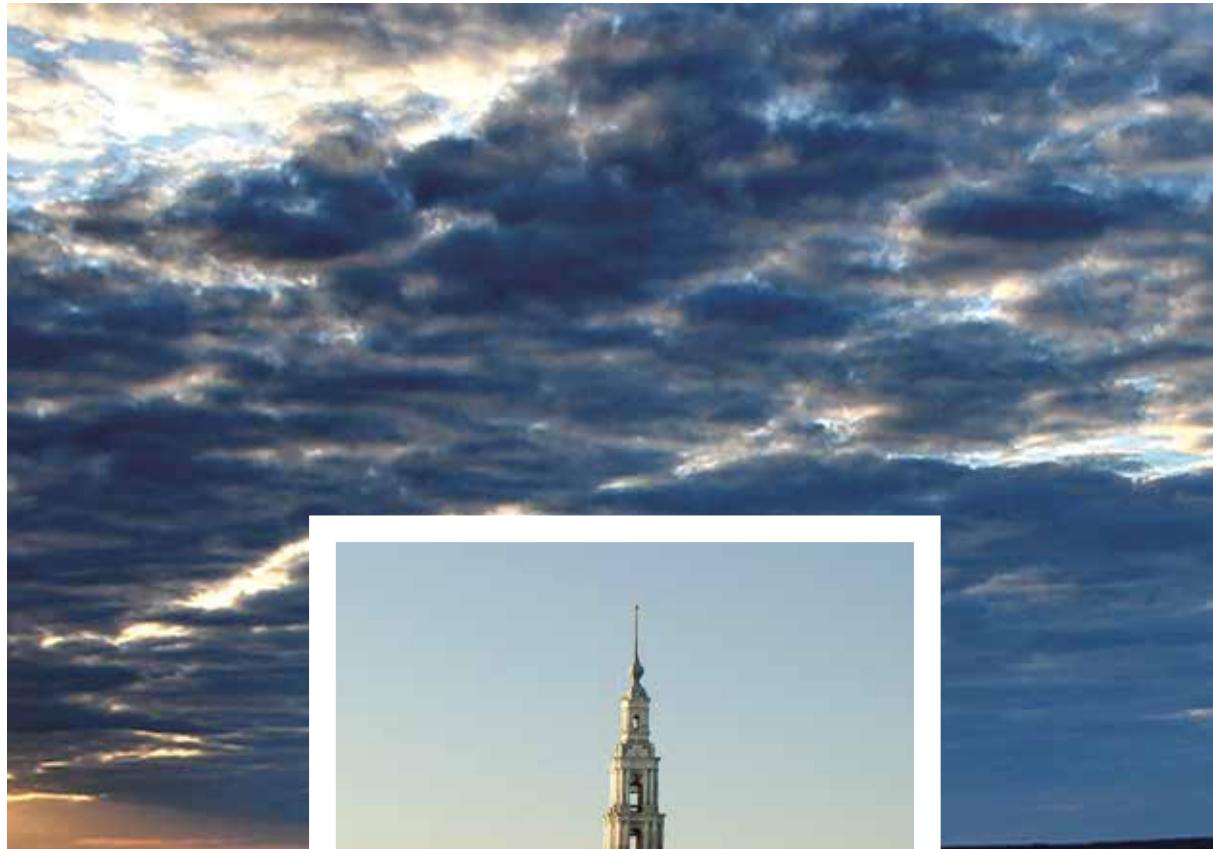
**sportkomitet35**

[www.fis35.ru](http://www.fis35.ru)









## РЫБИНСКОЕ ВОДОХРАНИЛИЩЕ – МОРЕ, СОЗДАННОЕ РУКАМИ ЧЕЛОВЕКА

Текст: Ирина Юмаева

## НАЧАЛО: ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ

В этом году исполняется 75 лет со дня запуска первой очереди Рыбинской ГЭС. Это был первый и уникальный опыт работы выдающихся умов России. Впервые был реализован столь мощный и не имеющий ранее аналогов проект в Советском Союзе. Поэтому историю Рыбинского водохранилища можно считать уникальной. Рыбинское водохранилище называют рукотворным морем, которое является одним из самых больших в Европе. Площадь водохранилища занимает территорию реки Волги и ее притоков — рек Шексны и Мологи, расположено оно в Ярославской области и частично в Тверской и Вологодской областях.

Но история Рыбинского водохранилища началась чуть раньше. Так, по задумке властей в 1923 году был разработан план «Большая Волга», который подразумевал под собой создание восьми крупных гидроузлов и превращение реки Волги в крупную транспортную сеть, а в 1932 году началось осуществление данной инициативы. В настоящее время этот проект носит название «Волжский каскад». И уже через девять лет, в апреле 1941 года началось заполнение самого крупного на тот момент Рыбинского водохранилища. Первый агрегат Рыбинской ГЭС был пущен в эксплуатацию в ноябре 1941 года, а второй — в январе 1942-го. Благодаря запуску ГЭС из Рыбинска и Углича пошло электричество до Москвы.

## РУКОТВОРНОЕ МОРЕ И ПРИРОДНОЕ ЧУДО

Изначально Рыбинское море создавалось как самое большое в мире, но в итоге самым большим в России считается Куйбышевское водохранилище, площадь которого составляет 6500 квадратных километров, а Рыбинского водохранилища — 4580 квадратных километров. Береговая линия Рыбинского водохранилища достигает длины 1724 километров. Средняя глубина водохранилища равна 5,6 метра, а наибольшая достигает 25 метров.

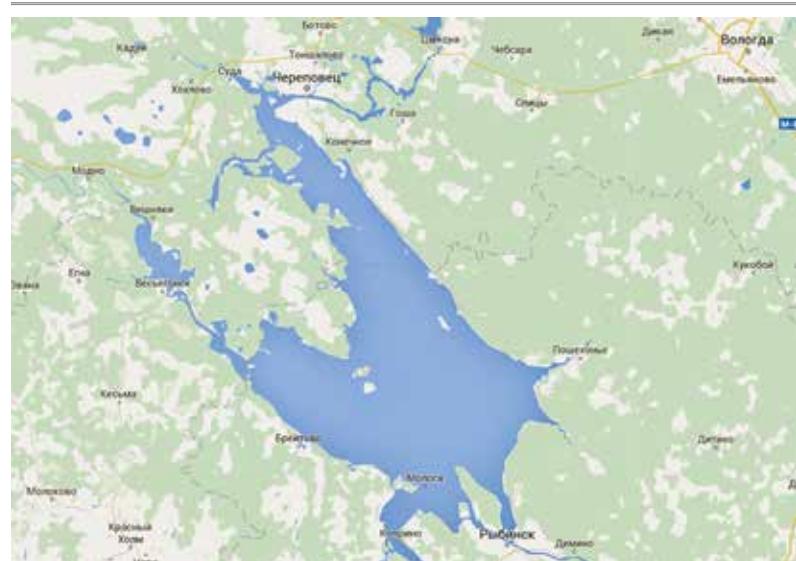
Рыбинское водохранилище сильно выделяется среди всех искусственных водоемов мира, так как при его создании были затоплены широкие участки долин рек и притоки Волги, Шексны и Мологи и низкое межуречье между ними. В результате этого образовался водоем шириной до 60 километров, похожий на большое озеро со сложной



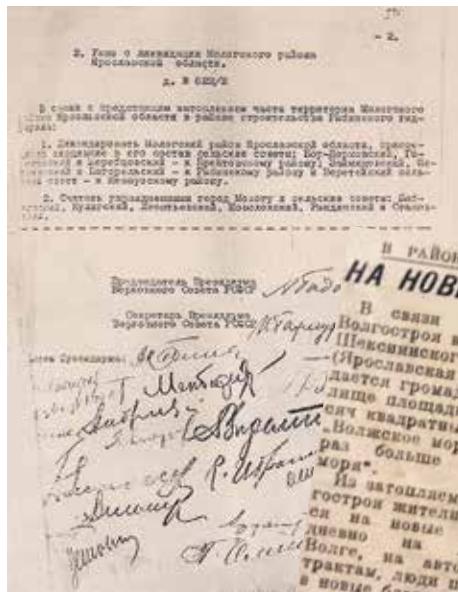
системой заливов, изрезанной береговой линией, полуостровами и островами в бывших долинах рек.

## ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС ИЛИ НАРОДНАЯ ТРАГЕДИЯ?

Создание Рыбинской ГЭС и заполнение Рыбинского водохранилища — это наша история и технической прогресс, который был необходим. Но, к сожалению, это еще и народное потрясение и сломленные человеческие судьбы, так как самые тяжелые потери были связаны именно с



Рыбинское водохранилище на карте

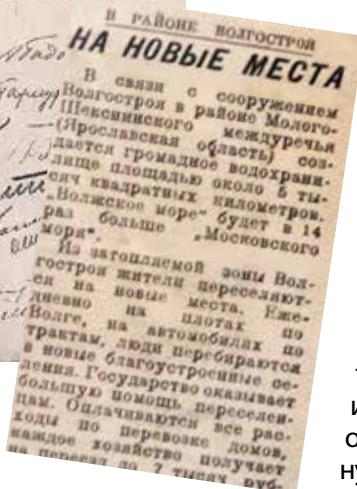


народным переселением большого количества людей. При строительстве Рыбинского и Угличского гидроузлов и при заполнении водохранилища были разрушены и затоплены около 700 сел и деревень, шесть монастырей и 50 храмов.

С территории затопления принудительно были выселены более 130 тысяч жителей. Им пришлось оставить свои дома и созданные многолетним трудом поколений хозяйства, могилы своих родных и близких. После заполнения Рыбинского водохранилища ушли под воду культурно-исторический центр — город Молога, в котором проживали более пяти тысяч человек, и фабричный поселок Абакумово, находившийся на реке Шексне, недалеко от Рыбинска. Затоплена половина территории одного из древних русских городов — Весьегонска (Тверская область), расположенного

в 140 километрах от Рыбинска. Под воду ушла вся его историческая часть с тремя храмами.

### НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ И МОЛОГА — ГОРОД-ПРИЗРАК



В настоящее время при низком уровне воды в Рыбинском водохранилище можно увидеть оставшуюся часть города Мологи, наполовину или даже на три четверти город выходит из воды. Этую необычную и странную картину можно наблюдать поздней осенью, когда частично сбрасывается вода из водохранилища или даже засушливым летом, когда уровень воды резко снижается.

Для тех, кто подробнее хочет познакомиться с созданием и историей Рыбинского водохранилища и узнать всю трагедию произошедшего, в Рыбинске

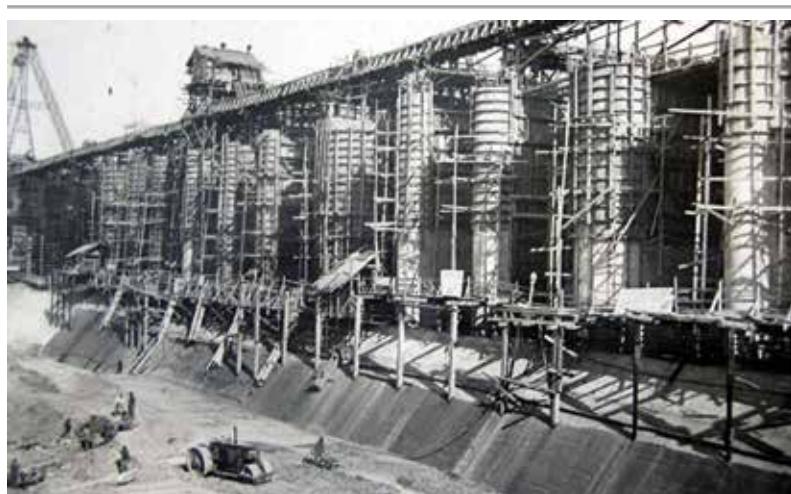
существует музей Мологского края.

Сейчас Рыбинское водохранилище используется для обеспечения людей водой и является важным транспортным узлом для судоходства, а также источником снабжения электроэнергией. На территории водохранилища с северо-западной части расположен Дарвинский заповедник, в котором ведут свои работы экологи.

Почувствовать масштаб водохранилища позволят некоторые цифры.

ПРИ СОЗДАНИИ РЫБИНСКОГО ВОДОХРАНИЛИЩА БЫЛО:

- затоплено 5 тысяч квадратных километров;
- уничтожено (затоплено) более 660 деревень
- затоплен древнерусский город Молога и частично Весьегонск;
- переселено на новые территории 130 тысяч человек;
- вырублено 3645 квадратных километров леса.



Строительство Рыбинского гидроузла

# #ПРОВЕРЬ\_СЕБЯ

Хотите узнать свой край лучше? Открыть интересные факты его прошлого и настоящего? Туристско-информационный центр Вологодской области предлагает читателям журнала ответить на вопросы «для души», проверить и повторить свои познания о Вологодчине.

I. Эта история произошла в уездном городе N, как писал автор. Именно этим городом была Устюжна, приехав в которую вы сможете увидеть воспроизведенные события этой истории. Назовите произведение и его знаменитого создателя.

1. «Обломов», И.А. Гончаров
2. «Левша», Н.С. Лесков
3. «Ревизор», Н.В. Гоголь
4. «Евгений Онегин», А.С. Пушкин

II. Новый год — самый ожидаемый праздник в России. Он всегда связан со сказкой, верой в чудеса и Дедом Морозом. Когда главный волшебник зажигает первую новогоднюю елку в стране?

1. 31 декабря
2. 1 сентября
3. 1 июля
4. 18 ноября

III. Два знаменитых брата прославили Вологодчину на всю Россию. Один посвятил свою жизнь войне и живописи, другой разработал рецепт знаменитого «Вологодского масла». Какой же неповторимый вкус оно имеет?

1. Ореховый
2. Мятный
3. Миндальный
4. Ванильный

IV. Великий Устюг — это город-музей под открытым небом с почти тысячелетней историей. Крепостного права здесь не было, в городе жили богатые купцы, жертвовавшие большие средства на строительство великолепных храмов и зданий, которые исчислялись десятками. Именно поэтому Устюг нарекли Великим. Кто же присвоил ему этот значимый статус?

1. Иван IV Грозный
2. Иван I Калита
3. Иван II Красный
4. Иван III

V. Есть на Вологодчине два города. Называются они по-разному и расположаются в разных частях области, а вот жителей этих городов называют одинаково. Ответьте на вопрос: как?

1. Белозерцы
2. Устюжане
3. Вологжане
4. Вытегоры

VI. Назовите картину и её автора. Какой город Вологодской области является родиной этого художника?



1. «Ворота Тамерлана», И.Н. Крамской, г. Череповец
2. «Двери Тамерлана», В.В. Верещагин, г. Череповец
3. «Двери Тамерлана», И.Е. Репин, г. Вологда
4. «Ворота Тимура», Н.К. Рерих, г. Белозерск

VII. Этот выдающийся человек является современником Микеланджело и Рафаэля, последователем Андрея Рублева. Люди со всего мира едут посмотреть на его уникальные творения, которые сохранились в первозданном виде, спустя многие века.

1. Даниил Чёрный
2. Алипий Печерский
3. Феофан Грек
4. Дионисий

VIII. Что такое Опоки?

1. Памятник природы
2. Монастырь
3. Историческое поселение

IX. Это памятник мирового значения. На Земле существует только два таких места и одно из них в Вологодской области. О чем идет речь?

1. Бабаевский район, деревня малочисленного народа вепсов
2. Вытегорский район, гора Атлека — водораздел трех океанов
3. Великоустюгский район, Камень-лосось
4. Вологда, Музей кружева

X. Вологодская земля славится выдающимися персонами, семьями. Известнейшие писатели, поэты, музыканты, спортсмены, ученые,

космонавты являются уроженцами нашего Северного края. А в роду этой вологодской семьи был губернатор и святой. Назовите фамилию этого рода.

1. Верещагины
2. Брянчаниновы
3. Батюшковы
4. Гальские

XI. Эти два города Вологодчины — ровесники Москвы.

1. Белозерск
2. Устюжна
3. Вологда
4. Великий Устюг
5. Грязовец

XII. Что такое картуши?

1. Комплекс соборов
2. Город
3. Геологическое обнажение
4. Архитектурное украшение

XIII. Именно в этом промысле тотьми были первыми в своем роде инженерами. С каким уникальным промыслом связана история города Тотьмы?

1. Рыбный промысел
2. Чернение по серебру
3. Соловарение
4. Гончарное дело

XIV. В Вологде уже три года подряд проходит единственный фестиваль в России, который представляет всю палитру традиционных народных промыслов, — «Голос ремесел». По традиции в конце фестиваля ремесленники дарят городу один кованый арт-объект. Вот один из них. Чему же он посвящен?



1. Памятник кружеву
2. Памятник букве «О»
3. Памятник «Дверь в...»
4. Арт-объект в форме зеркала

Смотри ответы на стр. 60



# ЧЕРЕПОВЕЦКИЕ МУЗЕИ ОТКРЫЛИ ПЛОЩАДКИ ДЛЯ БИЗНЕСА

Развивать культуру вместе предложили череповецкие музейщики бизнесу. На территории городских музеев выделили несколько площадок, где предприниматели на выгодных условиях могут открыть свое дело. Среди главных плюсов таких площадок — большое число посетителей и отличная узнаваемость.



— Для Череповца, который стремится развивать сферу туризма, важно заботиться об инфраструктуре гостеприимства, — считает начальник управления по делам культуры мэрии Иван Лобанов. — У нас для этого есть мощная платформа — музеи города. И, чтобы они динамично развивались, необходимо налаживать партнерские отношения с бизнесом. Модель такого взаимодействия продумана и максимально прозрачна: музей обеспечивает посещаемость и площадку, бизнес арендует площадку для организации креативных проектов. Тем самым обеспечивается взаимовыгодное сотрудничество.

— Наши музеи развиваются не только на бюджетные деньги, есть и внебюджетные инвестиции. Сейчас мы предлагаем частным инвесторам стать участниками программы развития музеев. Инвестиционные площадки есть. Например, в усадьбе Гальских можно восстановить исторические объекты — людскую, маслобойню — и принимать там посетителей. Не менее перспективные площадки есть в музее Северянина во Владимировке. Музейм нужна инфраструктура: сувениры, общепит. Бизнес может вложиться и работать на этой территории, — говорит заместитель мэра Череповца Елена Авдеева.



Музейщики приглашают предпринимателей работать на своей территории, привлекать клиентов из посетителей музеев, а взамен рассчитывают на вложения бизнеса в собственную инфраструктуру.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

### УСАДЬБА ГАЛЬСКИХ

- В доме на Матуринской, 26, предлагается разместить ресторан дворянской кухни XIX века. На прилегающей территории можно устроить парковку, детскую площадку, цветники или сад. Объект находится в аварийном состоянии, необходима реконструкция здания. Дом предлагается в долгосрочную аренду на 49 лет.

- Здание бывшей маслобойни на Матуринской, 17, по аналогии с рестораном дворянской кухни предлагается превратить в кафе крестьянской кухни. Здесь можно также разместить пасеку, продавать мед, ульи, проводить выставки и экскурсии, читать лекции, посвященные пчеловодству. Дом, который предлагается в краткосрочную или долгосрочную аренду на 49 лет, находится в аварийном состоянии.

Усадьбу Гальских ежегодно посещают 46 тысяч гостей. Музей стал центром больших праздничных мероприятий и военных реконструкций.

### ЛИТЕРАТУРНЫЙ МУЗЕЙ ВО ВЛАДИМИРОВКЕ



- В бывшей конюшне предлагается открыть кафе, сувенирную лавку. Здание находится в аварийном состоянии и нуждается в восстановлении. По условиям аренды внешний вид конюшни нужно сохранить, однако внутри можно провести любую перепланировку.

- В здании бывшего сеновала предлагается организовать гостевой дом. Внешний вид здания также необходимо сохранить, допускается любая перепланировка. Оба зданиялагаются в долгосрочную аренду.

Музей во Владимировке ежегодно посещают пять тысяч человек.

### МУЗЕЙ ВЕРЕЩАГИНЫХ



- В здании на Пролетарской, 23, предлагается продавать местные продукты, открыть безалкогольное кафе с дегустационным залом. Состояние здания удовлетворительное, требуется только косметический ремонт. Посещаемость музея — 23 тысячи человек в год. Рядом с музеем находится самый большой учебный корпус Череповецкого госуниверситета.





## ИНФОРМАГЕНТСТВО «ЧЕРЕПОВЕЦ» — ПУЛЬС СОВРЕМЕННОГО ГОРОДА

НАШИ НОВОСТИ  
СЛУШАЮТ, СМОТРЯТ, ЧИТАЮТ, ОБСУЖДАЮТ!

Десять лет информагентство представляет Череповец в информационном пространстве. Оперативность, достоверность и интерактивность – главные принципы нашей работы.

Информагентство «Череповец» – оператор официального городского портала cherinfo.ru, который входит в тройку самых авторитетных сетевых изданий Вологодской области.

Агентство на постоянной основе работает с высокорейтинговыми радиостанциями – «Ретро ФМ», «Дорожное радио», «Авторадио», «Европа plus», а также является лицензированным партнером видеохостинга

YouTube, сотрудничает с федеральными каналами – «Первый канал», «Россия», «НТВ», «ОТР», «МИР».

### ОФИЦИАЛЬНЫЙ САЙТ ЧЕРЕПОВЦА CHERINFO.RU

Портал cherinfo.ru – это ежедневная живая лента новостей, а также полезные сервисы: «Гид Череповца», «Онлайн-спасатель», «Госуслуги: ваша оценка», «Городская афиша», «Стена памяти».

За жизнью города на сайте в режиме онлайн круглосуточно следят 26 уличных видеокамер.

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.

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

### ВИДЕОСЛУЖБА ИНФОРМАГЕНТСТВА «ЧЕРЕПОВЕЦ»

Каждый месяц наши телеоператоры и режиссеры создают до ста информационных видеопродуктов. Это новостные сюжеты, документальные и презентационные фильмы, имиджевые ролики, онлайн-трансляции, а также актуальные проекты – «Доступное ЖКХ», «Профпогружение», «СпортИнфо», «Выход есть».

С 2015 года видеослужба производит контент для трансляции во всех школах Череповца.



Алексей Якунин, директор информагентства «Череповец»:  
– Наша команда – профессионалы своего дела: журналисты, фотографы, телевизионщики, ведущие радиоэфира, аналитики СМИ, социологи и программисты. Мы обладаем уникальной базой для производства мультимедийного контента. Наш информационный опыт не раз высоко отмечен на федеральном уровне.



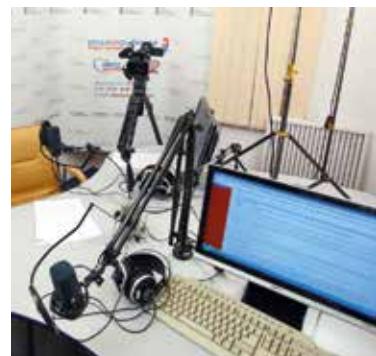
### СЛУЖБА ПОДГОТОВКИ РАДИОПРОГРАММ

Наша радиослужба — это новости о жизни города, области и страны и популярные радийные проекты. В агентстве оборудована профессиональная радиостудия по производству аудиопрограмм и рекламы.



### МОНИТОРИНГ СМИ

Наша база насчитывает более ста местных, региональных и федеральных СМИ. Мы оперативно отследим и проанализируем сообщения о компании или событии. На выходе предложим готовый продукт, позволяющий контролировать репутацию фирмы в информационном пространстве.



### СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

Наши социологи регулярно проводят опросы горожан на актуальные темы. Результаты опросов помогают власти и бизнесу принимать нужные для Череповца и региона решения.

### Контакты:

**Череповец,  
ул. Бабушкина, 12,  
тел./факс:  
+7 (8202) 50-80-75,  
e-mail: [ima@cherinfo.ru](mailto:ima@cherinfo.ru)**



Реклама

# FOREIGN PRESS

## ЧТО ПИШЕТ О НАС ЗАРУБЕЖНАЯ ПРЕССА

---

«НАВИГАТОР» ПРОДОЛЖАЕТ ЗНАКОМИТЬ ЧИТАТЕЛЕЙ С ПУБЛИКАЦИЯМИ ЗАРУБЕЖНОЙ ПРЕССЫ О РОССИИ. ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ ИНТЕРВЬЮ ПРЕЗИДЕНТА ЛИТВЫ ДАЛИ ГРИБАУСКАЙТЕ НЕМЕЦКОМУ ЖУРНАЛУ «ШПИГЕЛЬ», ВЫСКАЗЫВАНИЯ КОТОРОЙ СЛУЖАТ ЯРКИМ ПРИМЕРОМ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ПРОПАГАНДЫ И ПРОТИВОРЕЧАТ ВСЯКОМУ ЗДРАВОМУ СМЫСЛУ.

Даля Грибаускайте является сторонником жесткой политики НАТО против России. На своей родине президент Литвы законодательно воздвигнут в ранг военных. В интервью, которое Грибаускайте дала корреспонденту немецкого журнала Spiegel («Шпигель»), она объясняет, почему у них в стране достаточно добровольцев для службы в рядах армии и никого не приходится призывать силой.

Интервью Константина фон Хаммерштейна  
Spiegel online от 10.07.2016  
Перевод: Ирина Юмаева

Президент Литвы Даля Грибаускайте полностью поддерживает меры, принятые НАТО и направленные против России на проходящем саммите НАТО.

• • •

**— Россия —  
непредсказуемая страна,  
а президент  
Владимир Путин  
страдает паранойей,—  
сказала Д. Грибаускайте  
в интервью журналу  
Spiegel online.**

• • •

Страны Балтии и Польша не смогут противостоять вторжению русских на их территорию, потому что, если Путин «где-то видит слабость, он непременно использует её». Поэтому было решено расширить присутствие сил НАТО на данных территориях. По мнению Грибаускайте, «этого символического присутствия будет достаточно для устрашения России».

**SPIEGEL ONLINE:** Госпожа президент, вы довольны результатами саммита НАТО?

**Д. Грибаускайте:** Да, так как впервые у нас сложилось впечатление, что наши опасения были услышаны, так как еще три года назад о нас, трех балтийских республиках и Польше, создавалось впечатле-

ние, что наши страхи преувеличены. Теперь мы никого больше не должны убеждать в том, что угроза существует. Это доказал сам Путин своим агрессивным поведением. И мы уже можем видеть первые результаты переговоров: «впервые с конца холодной войны НАТО снова инвестирует в ее собственную территориальную надежность и безопасность».

**SPIEGEL ONLINE:** У вас не было никаких противоречий с НАТО?

**Д. Грибаускайте:** Нет, мы сошлись абсолютно по всем пунктам. Пакет договоренностей включает в себя не только сдерживание сил России, но и системы противоракетной обороны. Мы также договори-



Президент Литвы - Даля Грибаускайте

лись о проведении совместных военных тренировок. Только на нашей территории в этом году их будет сто семьдесят. При этом речь идет не только об обычной обороне, но и киберзащите, а также пропаганде в СМИ. Но мы не только просим помочь у НАТО, мы также готовы выполнить взятые на себя обязательства ускоренными темпами.

**SPIEGEL ONLINE:** Что например?

**Д. Грибаускайте:** Мы увеличиваем наши расходы на оборону. В Литве данные расходы будут увеличены на 30%. Тем не менее эти расходы составляют всего 1,5% от ВВП, но к 2018 году мы планируем достигнуть цели, поставленной НАТО — 2%. Мы модернизируем нашу армию, закупаем самое современное оборудование, самое лучшее оружие.

**SPIEGEL ONLINE:** В кулуарах саммита ваш министр иностранных дел заявил, что присутствие тысячи солдат НАТО для трех стран Балтии и Польши недостаточно...

**Д. Грибаускайте:** Это можно рассматривать только как символическое присутствие, которого достаточно для устрашения, но в случае обострения конфликта, конечно же, речь будет идти о совершенно других мерах, на что имеется соответствующий план обороны.

• • •

**У нас была большая армия перед Второй мировой войной, но мы все потеряли, когда вступили в Советский Союз, не оказав сопротивления. Но этого больше не повторится.**

• • •

**SPIEGEL ONLINE:** Вы действительно боитесь, что Россия может напасть на страны Балтии?

**Д. Грибаускайте:** Я не люблю слово «страх». Мы жили под

русской оккупацией и знаем, что наш сосед является непредсказуемым и способен на нападение. У нас была большая армия перед Второй мировой войной, но мы все потеряли, когда вступили в Советский Союз, не оказав сопротивления. Но этого больше не повторится.

Речь идет не о том, насколько нас много, а о том, насколько мы решительны. Знаете ли вы, что придает мне уверенности?

**SPIEGEL ONLINE:** Нет.

**Д. Грибаускайте:** Настроение в нашей стране. Мы ввели призыв на военную службу два года назад, но мы никого не заставляем вступать в ряды армии, потому что у нас и так очень много добровольцев. Уверенность является лучшим средством защиты.

**SPIEGEL ONLINE:** Но опять-таки: вы боитесь русского вторжения?

**Д. Грибаускайте:** Мы не можем исключить этого после российского вторжения в Крым.

**SPIEGEL ONLINE:** Крым не был территорией НАТО.

**Д. Грибаускайте:** В представлении Путина все бывшие территории Советского Союза должны быть под русской зоной влияния, и он хочет восстановить ранее занимаемые территории. Это его паранойя, которую мы должны принимать всерьез, независимо от того, какие средства он будет использовать для этого, будь то армия, пропаганда, экономическое давление или энергоснабжение. Если он видит где-нибудь слабость, он непременно будет использовать ее.

**SPIEGEL ONLINE:** НАТО настаивает на том, что надо работать не только на удержание сил, но и вести диалог. Вы идете на диалог?

**Д. Грибаускайте:** Мы не хотим строить второй железный занавес. Все же речь идет о наших соседях.

• • •

**Мы должны стремиться к диалогу с Россией без какой-либо лишней наивности, но диалог должен исходить от обеих сторон.**

• • •

На сегодняшний день только монологи. То говорит одна сторона, то другая, но никто не разговаривает друг с другом. Мы открыты для диалога, и наша цель состоит в том, чтобы сделать наш регион более безопасным.

**SPIEGEL ONLINE:** В какой форме должен происходить этот диалог?

**Д. Грибаускайте:** Данный формат уже есть, это отношения между Россией и НАТО. Все остальное

будет зависеть от того, как будут развиваться дальнейшие события. Мы посмотрим, как поведет себя Россия на следующей сессии саммита.

**SPIEGEL ONLINE:** Россияне уже говорят о том, что они будут реагировать по-военному на решения Варшавского саммита...

**Д. Грибаускайте:** В России уже сейчас в десять раз больше солдат в ее западном военном регионе, чем в НАТО. Это то, чего и добивается Путин. Поведение России вызывает у нас недоверие. С уверенностью можно сказать, что это приносит пользу только им самим. Но мы не испытываем страха перед угрозами России. Мы можем быть благодарны Путину за то, что он наконец-то позаботился о том, чтобы НАТО вновь задумалось о создании собственного оборонительного союза.



## От редакции

На конец 2015 года население Литвы составляло 2 850 400 человек. За 2015 год население Литвы уменьшилось приблизительно на 47 202 человека, по данным сайта <http://countryometers.info/ru/Lithuania>.

С 1992 года происходит депопуляция страны, вызванная отрицательным естественным приростом и массовой эмиграцией (в 2013 г. показатель естественного прироста населения составил -3,9%, а сальдо миграции – -5,7%; это второй показатель в ЕС). Исследование Европейской Комиссии (2014 г.) показало, что численность населения в Литве через 50 лет снизится на 24 %. Также происходит процесс старения населения (порядка 20% пожилых жителей, то есть в возрасте 60 лет и старше, на начало 2008 года), по данным «Википедии» (<https://ru.wikipedia.org>).

В Литве один из самых высоких уровней неравенства доходов в Европе. Это означает, что доходы в стране распределены исключительно неравномерно, и разница между доходами самых богатых и самых бедных очень большая.

В 2014 году минимальная зарплата в Греции достигала 683 евро, а в Литве всего 289 евро и была самой низкой в Европе. В Тарногском районе Вологодской области, по данным Росстата, средняя заработная плата работников культуры в 2016 году не превышает 130 евро, а общероссийский МРОТ — примерно 100 евро, при этом средняя заработная плата по всем отраслям по всей Вологодской области с 2014 года не изменилась и составила около 350 евро.

8 июля НАТО приняло решение о создании четырех батальонов в Польше и Балтике. Канада направит солдат в Латвию, Германия – в Литву, Великобритания – в Эстонию, США – в Польшу.

## Ответы на вопросы викторины со стр. 51

### I вопрос.

Правильный ответ №3.

«Ревизор», Н.В. Гоголь

### II вопрос.

Правильный ответ №4. 18 ноября

### III вопрос.

Правильный ответ №1. Ореховый

### IV вопрос.

Правильный ответ №1.

Иван IV Грозный

### V вопрос.

Правильный ответ №2. Устюжане

### VI вопрос.

Правильный ответ №2.

«Двери Тамерлана», В.В. Верещагин,  
г. Череповец

### VII вопрос.

Правильный ответ №4. Дионисий

### VIII вопрос.

Правильный ответ №1.

Памятник природы

### IX вопрос.

Правильный ответ №2.

Вытегорский район, гора Атлека —  
водораздел трех океанов

### X вопрос.

Правильный ответ №2. Брянчаниновы

### XI вопрос.

Правильные ответы №№3 и 4.

Вологда и Великий Устюг

### XII вопрос.

Правильный ответ №4.

Архитектурное украшение

### XIII вопрос.

Правильный ответ №3. Соловарение

### XIV вопрос.

Правильный ответ №2.

Памятник букве «О»



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.** 3 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



[www.kvartiracherovets.ru](http://www.kvartiracherovets.ru)

\* Подробности акции уточняйте в офисах продаж

Реклама



— Эдуард Соловьев: —

# «Мы заняли свою нишу»

---

---



## ТУР-НАВИГАТОР



Гражданская авиация — особый вид транспорта, особенно в провинциальных городах. Открывая тот или иной рейс, авиапредприятие не просто связывает два пункта, но зачастую двигает туризм и бизнес и другие сферы, которые помогают провинции не чувствовать себя глубинкой.

О востребованных рейсах, новых направлениях и меняющемся менталитете современного пассажира «Навигатору» рассказал директор по организации перевозок ООО «Авиапредприятие «Северсталь» Эдуард Соловьев.

### ЛЕТИМ НА ЮГ

— Расскажите о том, как ощущает себя компания в непростое время...

— Действительно, мы видим, что экономическая ситуация ударила по целому ряду авиакомпаний, но наше сегодняшнее положение я назову стабильным. Мы заняли свою нишу и те направления, которые нами выбраны, эксплуатируются только нами. Авиапредприятие «Северсталь» последовательно и уверенно развивается, постоянно увеличивая пассажиропоток. Например, в 2015 году он вырос в среднем на 30% по сравнению с предыдущим. За пять месяцев текущего года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года пассажиропоток увеличился еще на 20%. В среднем сегодня мы перевозим 20 тысяч пассажиров в месяц.

— Этот рост связан с летней порой отпусков?

— В том числе. Мы открыли два новых рейса в южных направлениях — в Краснодар и Минеральные Воды. И, кстати говоря, хотим сделать эти рейсы круглогодичными. В этом году билеты на южные направления продаются очень хорошо, чему способствовало закрытие для туристов Египта и Турции. Спрос, повторюсь, довольно высок на такие направления, как Сочи, Анапа, Геленджик, Симферополь и упомянутые выше новые города. Сегодня мы выполняем рейсы во все аэропорты Краснодарского края. Это очень удобно пассажирам, которые могут выбирать самые разные места для отдыха. Учитывая спрос, мы увеличили частотность рейсов: в Симферополь выполняем четыре рейса

в неделю, с июля летаем в Сочи трижды в неделю. Очень приятно, что рейс на Краснодар с первого года показывает очень хороший пассажиропоток. Обычно первый год новое направление не слишком хорошо продается, но Краснодар доказал обратное.

— В прошлом году мы перевезли 169 тысяч пассажиров, а по итогам этого года планируем выйти на цифру 200 тысяч пассажиров.

...

— Получается, лето — самое горячее время для авиапредприятия «Северсталь»?

— Не соглашусь с вами. Несколько лет назад такая проблема была, но сейчас количество направлений и рейсов в разные сезоны выровнялось. Летаем не только из Череповца, открыли рейсы, например, из Санкт-Петербурга в Ухту или из Москвы в Апатиты и так далее. Что касается южных направлений, конечно, нам хотелось бы сделать их круглогодичными, по крайней мере, Краснодар и Сочи. И определенная работа над этим идет. Мы пробовали открывать зимние рейсы на Сочи, памятую о том, что это и горнолыжный курорт, но ожидаемого результата пока это не принесло.

ХАБ, УРАЛ И ЗАГРАНИЦА

— Открытие каких направлений в ближайших планах или отдаленных мечтах авиапредприятия?

— Нам бы хотелось двигаться на восток. В планах — Екатеринбург и аэропорты поближе, например, Самара и Нижний Новгород. Почему эти города? Знаем, что пассажирский спрос в эти пункты есть, и мы пытаемся понять, насколько он велик. Если открывать рейс, то нужно осуществлять полеты как минимум два раза в неделю, иначе это будет очень неудобно для пассажиров, в частности для деловых людей. Допустим, человек улетел в Нижний Новгород в понедельник, и, кроме как через неделю, он не сможет вернуться тем же рейсом, и будет вынужден искать альтернативу. Решение вопроса с новыми рейсами могли бы ускорить федеральные субсидии на те

или иные направления, и, если бы нам удалось их получить, новые рейсы могут появиться. К слову, рассматриваем возможность вернуть рейс на Минск, который мы уже открывали несколько лет назад. В любом случае, мы максимальной для себя дальностью

стотность вылетов в южных направлениях. Что вы можете предложить транзитным пассажирам?

— Очень своевременный вопрос, поскольку как раз сейчас мы рассматриваем возможность создания в Череповецком аэропорту хаба и активно работаем над этим — совершенствуем нашу тарифную политику и расписание. И уже есть результат этой работы. Мы знаем о том, что есть спрос на направление из Мурманска в Калининград, но рейса такого нет. Мы летаем в оба эти пункта. Что мы сделали для удобства пассажиров? Мы изменили расписание так, что рейс приходит

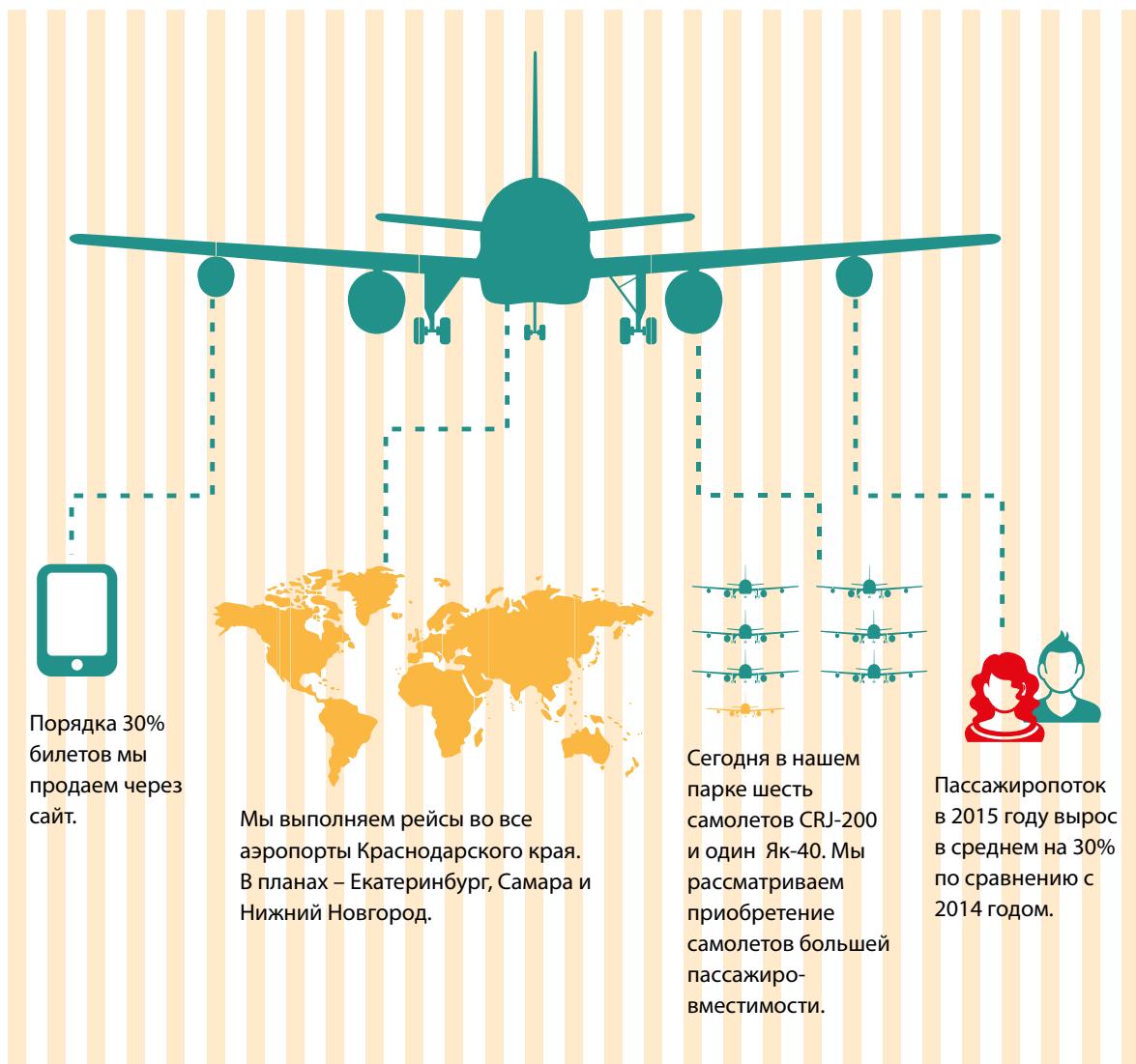
перелета считаем 2,5-3 часа, более дальние рейсы не рассматриваем.

— Авиапредприятие «Северсталь» ежедневно летает в города-миллионники и летом расширило количество и ча-

из Мурманска в Череповец, а уже через 45 минут пассажиры отправляются в Калининград на другом самолете. Причем они оформляют один билет, и им не нужно перегружать багаж в Череповце, что очень удобно.



Экономический дайджест Вологодской области «Навигатор» является бортовым журналом авиапредприятия «Северсталь»



Подобная стыковка существует и с Великим Устюгом: прилетают в Череповец рейсы из Москвы и Санкт-Петербурга и спустя 15 минут на другом самолете отправляются в Великий Устюг. В поиске и эксплуатации подобных направлений, которые никто не осуществляет, на наш взгляд, и лежит развитие небольших авиакомпаний вроде нашей. Большой компании неинтересны те направления, на которых она не соберет «Боинг». Каждый работает в своем сегменте.

— Помимо транзитников, удаётся ли привлекать в черепо-

...  
Мы видим, что гораздо эффективнее повышать частотность рейсов, чем приобретать более вместительные самолеты.

векий аэропорт пассажиров из других городов?

— Основная часть, конечно, — жители Череповца и Вологды. Также мы видим пассажиров из Рыбинска, которым проще вылетать на юг из Череповца, чем из Москвы. Если брать рейсы в Москву и Санкт-Петербург, то процентов на 60 они заполнены гостями из городов России и за границы — Череповец остается важным городом для бизнеса.

— Рассматриваете ли зарубежные направления?



— Мы много лет летали в Хельсинки, но вынуждены были его закрыть из-за низкой востребованности. Пытались открыть на новогодние праздники, но пассажиропоток был низким даже при минимальном тарифе. Думаю, главная причина в том, что евро стал дорогим, и это сказалось на доступности зарубежного отдыха. Помимо Хельсинки, мы также пробовали летать в Прагу, но в итоге из заграничных направлений оставили лишь Бургас. Но если ситуация с востребованностью зарубежных рейсов улучшится, мы готовы вернуться на эти направления.

#### ЦЕНЫ И ТАРИФЫ

— Приобретение авиапредприятием самолетов CRJ-200 несколько лет назад открыло новые возможности для развития компании. Предполагается ли обновление авиапарка в обозримом будущем?

•••

*В рамках акции «Добро пожаловать» мы продаем билеты в Санкт-Петербург за 2 800 рублей тем, кто ранее не летал на наших самолетах.*

•••

— Сегодня наш парк состоит из самолетов CRJ-200 и Як-40. Мы рассматриваем приобретение самолетов большей пассажировместимости — от 70 до 90 человек. Какой марки? Конечно, выгоднее покупать технику того производителя, на самолетах которой мы уже летаем, в этом случае затраты на переобучение персонала будут минимальны.

Могу сказать, что огромный «Боинг» нам не нужен точно. Мы не соберем такой самолет даже на самом популярном рейсе — московском. Мы видим, что

гораздо эффективнее повышать частотность рейсов, чем приобретать более вместительные самолеты. В ту же Москву мы сегодня летаем трижды в день, что очень удобно для бизнес-пассажира, которому нужно прилететь в Москву утром на пару часов, а раньше он вынужден был дожидаться вечернего рейса. Получалась большая траты времени, а люди бизнеса ценят время.

— При всех несомненных плюсах авиационного транспорта он остается довольно дорогим. Какова средняя стоимость билета на рейсах авиапредприятия «Северсталь» и как складывается цена?

— В этом году на южные направления мы ввели веб-тариф от 8500 рублей, который действует при продаже билетов через сайт с ранним условием покупки билета (за два месяца). В среднем цена за билет на южные рейсы составляет 9-9,5 тысяч рублей в





ТУР-НАВИГАТОР

одну сторону. Как она формируется? Складывается стоимость топлива, которое постоянно дорожает, амортизация, тарифы в аэропортах и т.д. Но авиапредприятие «Северсталь» для привлечения пассажиров постоянно проводит акции, направленные на снижение стоимости билетов. Например, в рамках акции «Добро пожаловать» мы продаем билеты в Санкт-Петербург за 2 800 рублей тем, кто ранее не летал на наших самолетах. Конечно, желающих на такие рейсы много, ведь цена приближена к стоимости железнодорожного билета.

— В советские времена, да и в недавнем прошлом передвижение на самолете считалось в обществе роскошью. Замечаете изменение взгляда на авиа путешествия и их доступность?

— Бессспорно, и количество пассажиров, которые летали нашими самолетами, растет. Направления в Москву и Санкт-Петербург пользуются большим спросом во многом потому, что мы изменили тарифную поли-

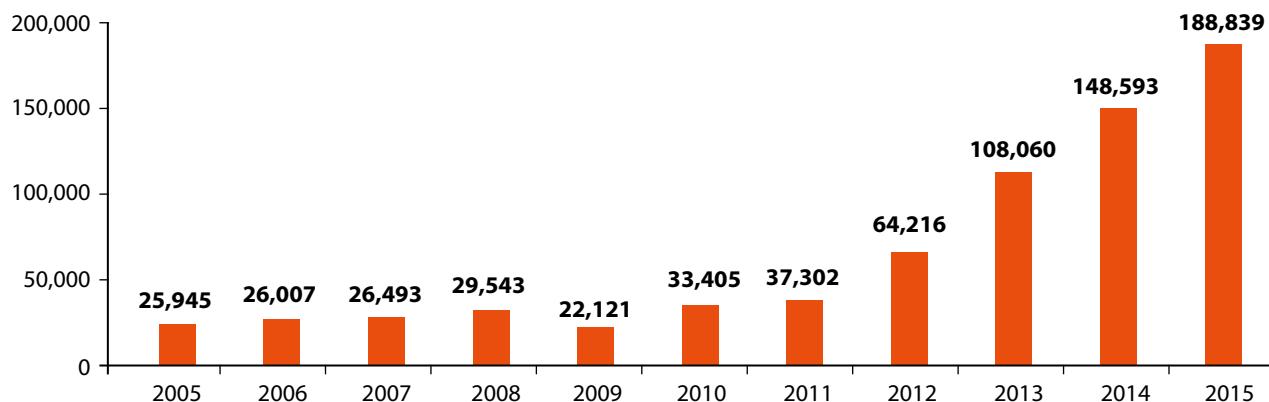
...  
*Интернет сделал покупку билетов удобным и быстрым, сегодня порядка 30 процентов билетов мы продаем через сайт. Международная система бронирования Amadeus продает билеты на наши рейсы по всему миру и ею пользуются преимущественно иностранные граждане.*  
 ...

тику на этих рейсах, и люди это оценили. К примеру, мы сами не летаем в Таиланд или Турцию, но сделали все, чтобы пассажир попал в столичные аэропорты для вылета на дальний курорт быстро, комфортно по времени

и относительно недорого. С московским аэропортом «Домодедово» мы имеем соглашение о трансферных связях, что положительно сказывается на нашем тарифе. Популярности авиационного транспорта помогает и то, что сегодня многое изменилось в организации авиационных перевозок, благодаря чему летать стало удобнее и выгоднее, чем передвигаться другими видами транспорта. Интернет сделал покупку билетов удобным и быстрым, сегодня порядка 30 процентов билетов мы продаем через сайт. Международная система бронирования Amadeus продает билеты на наши рейсы по всему миру и ею пользуются преимущественно иностранные граждане. В аэропорту сделано многое для удобства пассажиров. Мы расширили нашу парковку, цена составляет 150 рублей в сутки. Согласитесь, небольшая цена, дешевле, чем на городской платной парковке.

Сергей Виноградов

## С 2005 года авиакомпания перевезла более 700 тысяч пассажиров





## РЕГИСТРАЦИЯ НА РЕЙС

### ОНЛАЙН-РЕГИСТРАЦИЯ

Сэкономьте время и лично выберите удобное место в салоне — для себя и ваших спутников. Зарегистрироваться онлайн вы можете на рейсы, вылетающие из аэропортов: Апатиты, Домодедово, Калининград, Мурманск, Череповец.

Онлайн-регистрация начинается за 24 часа и заканчивается за 4 часа до вылета рейса. Вы можете зарегистрироваться на рейс из дома или офиса.

#### Посадочный талон

Вам необходимо распечатать посадочный талон и взять его с собой в аэропорт. Если вы путешествуете без багажа, ручная кладь не требует регистрации.

**Самостоятельно зарегистрироваться на рейс можно на сайте Авиапредприятия «Северсталь».**

### РЕГИСТРАЦИЯ В АЭРОПОРТУ

Время отправления в билете (маршрут-квитанции) указано местное. Пассажирам необходимо прибыть в аэропорт с запасом времени, достаточным для завершения регистрации и прохождения предполетных формальностей.

Регистрация на регулярные внутренние рейсы авиакомпании в аэропорту открывается за 1 час 30 минут.

Регистрация пассажиров как на внутренние, так и на международные рейсы авиакомпании заканчивается за 40 минут до времени вылета рейса.

Пассажиры, опоздавшие ко времени окончания регистрации, на рейс не допускаются.

**Более подробная информация размещена на сайте Авиапредприятия «Северсталь»**



**РАСПИСАНИЕ РЕГУЛЯРНЫХ РЕЙСОВ ЛЕТНИЙ СЕЗОН 2016**  
**(С 27.03.16 ПО 29.10.16)**

Рейс	Дата начала	Дата окончания	Дни недели	Вылет	Прилёт
Череповец – Анапа					
Д2-71	30.05	12.09	1	16.30	19.15
Д2-73	04.06	10.09	6	8.00	10.45
Санкт-Петербург – Апатиты					
Д2-56	27.03	29.10	ежедневно	17.50	19.20
Москва (Домодедово) – Апатиты					
Д2-32	28.03	28.10	ежедневно	08.30	10.50
Д2-35	01.07	29.07.2016	5	15.30	17.45
Д2-35	01.08	28.10.2016	1,5	15.35	17.45
Череповец – Апатиты (через Домодедово)					
Д2-31/32	27.03	29.10	ежедневно	07.00	10.50
Череповец – Апатиты (через Пулково)					
Д2-55/56	27.03	28.10	2, 5, 7	16.10	19.20
Череповец – Бургас					
Д2-155	07.06	06.09	2, 16, 23, 30.08.16 6.09.16	12.00	15.30
Санкт-Петербург – Великий Устюг (через Череповец)					
Д2-20/16	29.03	27.10	2, 4	09.10	13.00
Москва (Шереметьево) – Великий Устюг (через Череповец)					
Д2-152/16	29.03	27.10	2, 4	09.55	13.00
Череповец – Великий Устюг					
Д2-16	29.03	28.10	2, 4	11.30	13.00
Череповец – Геленджик					
Д2-91	01.06	31.08	3	16.15	19.00
Череповец – Калининград					
Д2-141	01.04	24.06	5	16.35	17.35
Д2-141	01.07	28.10	5	9.30	10.30
Д2-143	27.03	23.10	7	13.10	14.10
Череповец – Краснодар					
Д2-75	05.06	15.09	7	09.10	11.55
Череповец – Москва (Шереметьево)					
Д2-151	28.03	28.10	1, 2, 3, 4, 5	08.05	08.55
Д2-153	28.03	28.10	1, 2, 3, 4, 5	20.10	21.00
Череповец – Москва (Домодедово)					
Д2-31	27.03	29.10	ежедневно	7.00	07.50
Д2-43	27.03	29.10	6, 7	20.00	20.50
Д2-27	01.04	28.10	5	15.30	16.20
Череповец – Мурманск					
Д2-51	31.03	27.10	4	11.30	13.15
Д2-53	27.03	23.10	7	07.35	09.20
Череповец – Минеральные Воды					
Д2-93	03.04	23.10	7	15.30	18.00
Череповец – Сочи					
Д2-61	01.06	30.09	2, 4	16.40	19.25
Д2-63	01.07	30.08	6	13.55	16.40
Советский – Санкт-Петербург					
Д2-172	25.04	28.10	1, 4	16.30	17.10
Череповец – Санкт-Петербург					
Д2-19	27.03	28.10	1, 2, 3, 4, 5	07.30	08.20
Д2-19	27.03	29.10	6	10.30	11.20
Д2-21	27.03	28.10	2, 3, 4, 5, 7	19.40	20.30
Д2-55	27.03	28.10	2, 5, 7	16.10	17.00
Ухта – Санкт-Петербург					
Д2-24	27.03	28.10	1, 3, 5	12.00	14.00
Д2-26	27.03	29.10	6	15.00	17.10
Череповец – Симферополь					
Д2-131	01.07	31.08	1	11.50	14.50
Д2-131	01.06	30.09	3, 5	11.50	14.50
Д2-131	30.06	25.08	4	11.50	14.45
Череповец – Ухта (через Пулково)					
Д2-19/23	28.03	28.10	1, 3, 5	07.30	11.10
Д2-19/25	27.03	28.10	6	10.30	14.10

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	Дата начала	Дата окончания	Дни недели	Вылет	Прилёт
Анапа – Череповец					
Д2-72	30.05	12.09	1	20.00	22.45
Д2-74	04.06	10.09	6	11.30	14.15
Апатиты – Санкт-Петербург					
Д2-57	27.03	29.10	ежедневно	20.00	21.30
Апатиты – Москва (Домодедово)					
Д2-33	27.03	29.10	ежедневно	11.35	13.55
Д2-36	01.07	29.07	5	18.30	20.45
Д2-36	01.08	28.10	1, 5	18.30	20.45
Апатиты – Череповец (через Домодедово)					
Д2-33/34	27.03	30.06	ежедневно	11.35	15.25
Д2-33/34	01.07	29.10	2, 3, 4, 6, 7	11.35	15.25
Д2-36/37	01.07	29.07	5	18.30	22.20
Д2-36/37	01.08	28.10	1, 5	18.30	22.20
Апатиты – Череповец (через Пулково)					
Д2-57/58	27.03	29.10	ежедневно	20.00	23.10
Бургас – Череповец					
Д2-156	07.06	06.09	2, 16, 23, 30.08.16 6.09.16	16.15	19.50
Великий Устюг – Санкт-Петербург (через Череповец)					
Д2-17/21	29.03	27.10	2, 4	17.30	20.30
Великий Устюг – Москва (Шереметьево) (через Череповец)					
Д2-17/153	29.03	27.10	2, 4	17.30	21.10
Великий Устюг – Череповец					
Д2-17	29.03	27.10	2, 4	17.30	19.00
Геленджик – Череповец					
Д2-92	01.06	31.08	3	19.45	22.30
Калининград – Череповец					
Д2-142	01.04	24.06	5	18.20	21.20
Д2-142	01.07	28.10	5	11.15	14.15
Д2-144	27.03	23.10	7	14.50	17.50
Краснодар – Череповец					
Д2-76	05.06	15.09	7	12.55	15.40
Москва (Шереметьево) – Череповец					
Д2-152	28.03	28.10	1, 2, 3, 4, 5	09.55	10.45
Д2-154	28.03	28.10	1, 2, 3, 4, 5	22.00	22.50
Москва (Домодедово) – Череповец					
Д2-34	27.03	29.10	ежедневно	14.35	15.25
Д2-44	27.03	29.10	6, 7	21.40	22.30
Д2-28	01.04	28.10	5	17.10	18.00
Мурманск – Череповец					
Д2-52	31.03	27.10	4	14.00	15.45
Д2-54	27.03	23.10	7	10.10	11.55
Минеральные Воды – Череповец					
Д2-94	03.04	23.10	7	18.45	21.15
Сочи – Череповец					
Д2-62	01.06	30.09	2, 4	20.20	23.05
Д2-64	01.07	30.08	6	17.35	20.20
Санкт-Петербург – Советский					
Д2-171	25.04	28.10	1, 4	11.00	15.40
Санкт-Петербург – Череповец					
Д2-20	28.03	28.10	1, 5	14.45	15.35
Д2-20	29.03	28.10	2, 4, 6	9.10	10.00
Д2-22	27.03	28.10	2, 4	21.15	22.05
Д2-58	27.03	29.10	ежедневно	22.20	23.10
Санкт-Петербург – Ухта					
Д2-23	28.03	28.10	1, 3, 5	9.00	11.10
Д2-25	27.03	29.10	6	12.00	14.10
Симферополь – Череповец					
Д2-132	01.07	31.08	1	15.50	18.50
Д2-132	01.06	30.09	3, 5	15.50	18.50
Д2-132	30.06	25.08	4	15.50	18.50
Ухта – Череповец (через Пулково)					
Д2-24/20	27.03	28.10	1, 5	12.00	15.35



**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

# КРУПНЕЙШИЙ МАГАЗИН ПРОМЫСЛОВ И РЕМЕСЕЛ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ



- ТОРГОВЫЙ ДОМ -  
**Вологодские  
сувениры**  
- 1993 -

Реклама

ВОЛОГДА,  
ул. Чехова, 12, 2-й этаж  
(8172) 21-14-81  
[WWW.VOLSUVENIR.RU](http://WWW.VOLSUVENIR.RU)



# Мало. Кому позволено Новый Audi Q7

35 000 рублей в месяц по программе  
Audi Credit Comfort\*



## АЦ Вологда

Официальный дилер Audi

Ул. Северная, д. 25, +7 (8172) 27 01 11, audi-vologda.ru

Ежемесячный платеж 35 000 рублей означает величину затрат заемщика, взявшего кредит по программе ООО «Фольксваген Банк РУС» (далее – «Банк») «Audi Credit Comfort»\* на покупку нового Audi Q7 2.0 TFSI стоимостью 3 665 000 рублей, на срок 36 месяцев, с первоначальным взносом 1 839 140 рублей (50% от стоимости автомобиля) и процентной ставкой 18 % годовых при предъявлении полного пакета документов. Информация не является офертой Банка, расчет является приблизительным. Полная стоимость кредита и конкретные параметры будут рассчитаны на основании Анкеты клиента, направляемой в Банк для одобрения кредитной заявки. Основные условия кредитования ООО «Фольксваген Банк РУС» (далее Банк) в рамках продукта «Кредит с остаточным платежом на приобретение нового автомобиля» на новые автомобили марок Audi при предоставлении полного пакета документов: валюта кредита – рубли РФ; сумма кредита от 120 тыс. до 4 млн. рублей при предоставлении полного комплекта документов. Процентная ставка составит: при сроке 12 месяцев – 16% годовых при первоначальном взносе (далее – «ПВ») от 15% до 40% и 15,0% при ПВ от 40%, при сроках 18, 24, 30, 36 месяцев – 19,0% годовых при ПВ от 15% до 40% и 18,0% при ПВ от 40%. Минимальный размер остаточного платежа составит 20% от стоимости автомобиля; максимальный размер остаточного платежа составит: при сроке 12 месяцев – 55% от стоимости автомобиля, при сроках 18 или 24 месяца – 45% от стоимости автомобиля, при сроках 30 или 36 месяцев – 40% от стоимости автомобиля. Обеспечение по кредиту – залог приобретаемого автомобиля. Часть кредита может быть направлена на оплату страхования КАСКО и/или иных программ страхования, сумма страховой премии по которым зависит от перечня страхуемых рисков, выбранной клиентом программы и суммы кредита.

Условия предоставления кредита действительны на 01.07.2016 г. и могут быть изменены Банком. Информация по телефону Банка: 8-800-700-75-57 (звонок по России бесплатный). Лицензия ЦБ РФ № 3500, 117485, г. Москва, ул. Обручева, д.30/1, стр.1. [www.vwbank.ru](http://www.vwbank.ru)

\* Ауди Кредит Комфорт.