№ 1 (7) ИЮЛЬ 2015 - СЕНТЯБРЬ 2015

НАВИГАТОР

экономический дайджест вологодской области

БИЗНЕС-ТУРИЗМ
Когда дело на первом месте

МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ
Прямой рейс из Череповца

РУБРИКА «FOREIGN PRESS»
Взгляд из-за рубежа

243 предприятия Вологодской области осуществляли внешнеэкономическую деятельность в 2014 году

16 стр.

ТОРГОВЫЙ БАЛАНС ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ
Цифры и факты

16+

"ПРЕМИАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО В НОВОЙ ФОРМЕ"

ЕАС

НАСТОЯЩИЙ ПРОДУКТ ВОЛОГОДСКИЙ

ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ · ДУША РУССКОГО СЕВЕРА ·

ВОЛОГОДСКАЯ КНЯЖЕСКАЯ

ВОДА ПИТЬЕВАЯ

ВЫСШЕЙ КАТЕГОРИИ

НЕГАЗИРОВАННАЯ

В оформлении использованы мотивы вологодской строчевой вышивки

Артезианская кондиционированная
Метод обеззараживания - ультрафиолетовое облучение
Скважины № 2296, №2402, №3230
Россия, Вологодская область,
Вологодский р-он, д.Харачево
ТУ 0131-002-10561277-15

Минерализация общая - 200-500 мг/л
Жесткость общая - 1-7°
Содержание, мг/л:
HCO_3^- 30-200
SO_4^{2-} не более 50
Cl^- не более 150
Ca^{2+} 25-80
Mg^{2+} 5-50
Na^+ не более 20
F^- 0,6-1,2
I^-, мкг/л 40-60

Закажите воду по телефону
(8172) 55-47-44
55-47-45

реклама

VISIT VOLOGDA

ЦЕНТР ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

Все для туриста в одном месте

- Информация о достопримечательностях и инфраструктуре города
- Бесплатная туристическая полиграфия карты и путеводители
- Сборные и индивидуальные экскурсии по Вологде и Вологодской области
- Городская дисконтная система «Карта гостя»

Вологда, ул. Чехова, 12
8 (800) 250-35-63
+7 (921) 716-35-25
info@visitvologda.ru
visitvologda.ru

Находится рядом с крупным магазином промыслов и ремесел «Вологодские сувениры»

VISIT VOLOGDA

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕРОПРИЯТИЙ В ВОЛОГДЕ

- Организуем культурный досуг для деловых туристов
- Проводим экскурсии по Вологде и Вологодской области
- Бронируем гостиницы
- Размещаем участников
- Предоставляем помещения для конференций и семинаров
- Предоставляем техническое обеспечение мероприятий
- Предоставляем транспорт

реклама

Вологда, ул. Чехова, 12
8 (800) 250-35-63
+7 (921) 716-35-25
visitvologda.ru

Оставьте заявку на проведение Вашего мероприятия по адресу: info@visitvologda.ru

Еще никогда деловые поездки не были такими удобными

№ 1 (7) ИЮЛЬ 2015 - СЕНТЯБРЬ 2015
НАВИГАТОР
экономический дайджест вологодской области

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ДАЙДЖЕСТ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ «НАВИГАТОР»
Июль-сентябрь 2015 г.

ИЗДАТЕЛЬ:
Матвеев К.А.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:
Кирилл Александрович Матвеев

АВТОРЫ:
Ольга Прохорова
Алексей Третьяков
Ирина Алпатова
Артем Жданов

МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА:
Кирилл Матвеев

ДИЗАЙН, ВЕРСТКА:
Дмитрий Ветров

КОРРЕКТОР:
Лия Головина

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

ОТПЕЧАТАНО:
ООО «МТК пресс», г. Ярославль, ул. Промышленная, 1, стр. 5
Заказ №585-15
Тираж 1 600 экз.
Подписано в печать 20.07.2015
Дата выхода в свет: 30.07.2015

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ:
+7-911-506-06-01

Распространяется бесплатно на борту воздушных судов ООО «Авиапредприятие «Северсталь», территории аэропорта «Череповец» и предприятий Вологодской области.
Редакция печатного издания не несет ответственности за содержание рекламных материалов.
Свидетельство о регистрации: ПИ № ТУ35-00182 выдано 27 апреля 2015 года Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Вологодской области.

СОДЕРЖАНИЕ

ТУР-НАВИГАТОР

6 **ЭКСКУРСИЯ**
Злата Прага. Как добраться до архитектурных изысков и парка с динозаврами

9 **АВИАПРЕДПРИЯТИЕ «СЕВЕРСТАЛЬ»**
Программа для новых пассажиров
Расписание регулярных авиарейсов до 24.10.2015 г.

10 **МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ**
Прямой рейс из Череповца
Красоты Северного Кавказа

БИЗНЕС-НАВИГАТОР

16 **ЭКСПОРТУ НУЖНА ДИВЕРСИФИКАЦИЯ**
Аналитический обзор международной торговли предприятий Вологодской области. Цифры и факты

26 **РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР**
На базе Внешэкономбанка создана новая структура для поддержки российского экспорта

32 **БИЗНЕС-ТУРИЗМ**
Бизнес-миссия: первый шаг для освоения нового рынка

44 **ИНВЕСТИЦИИ МИРОВОГО МАСШТАБА**
Компания «ФосАгро» укрепляет позиции мирового лидера рынка минеральных удобрений

LIVE-НАВИГАТОР

52 **FOREIGN PRESS:**
что пишет о нас зарубежная пресса
Российская экономика: лучше, чем вы думаете
Кампания против «Левиафана»

60 **КАК ЭТО БЫЛО**
История послевоенного Берлина

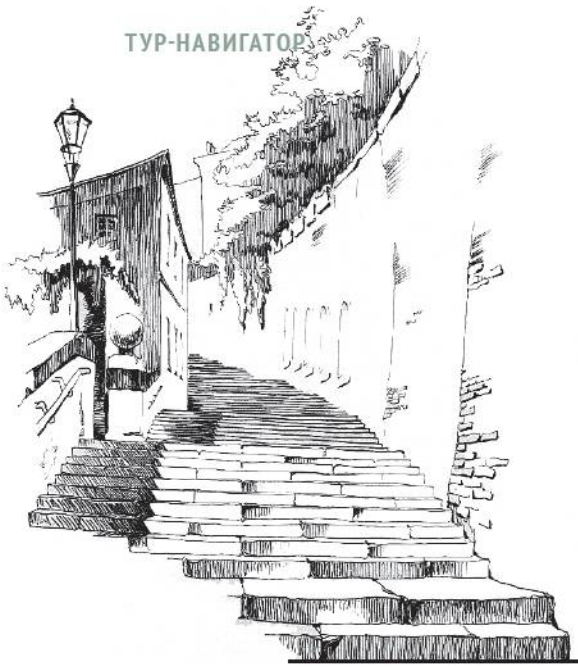
Приветствуем вас на страницах нового во всех смыслах «НАВИГАТОРА»!

В современном мире человеку бывает трудно найти время, чтобы сесть и просто почитать. Часто ли мы вспоминаем, что чтение — это такой же способ получения информации, как просмотр видео или прослушивание радио за рулем автомобиля?

Современный человек ожидает, что новая информация будет не только актуальной, точной и сжатой, но и доступной, не отвлекающей от важных дел. Именно поэтому в нашем дайджесте мы предлагаем вашему вниманию аналитические и познавательные материалы, которые не просто информируют, а дают пищу для формирования собственной точки зрения.

Также в этом номере вы увидите нашу новую рубрику FOREING PRESS. В ней мы перевели для вас материалы ведущих зарубежных СМИ о России.

Отвлекитесь на пару минут от дневного ритма. Желаем приятного и неспешного чтения.

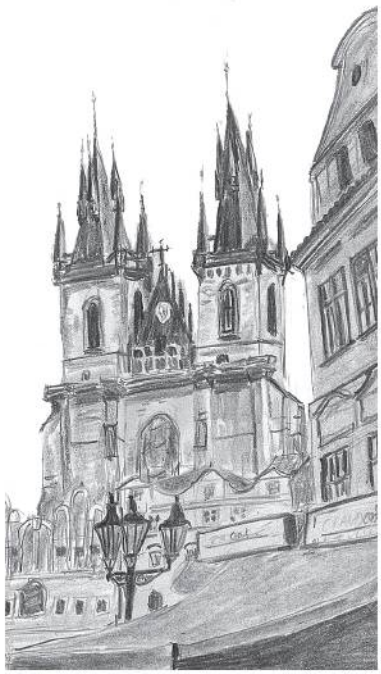


ЗЛАТА ПРАГА

ПРАГА – ЭТО КРУПНЕЙШЕЕ ИСТОРИЧЕСКОЕ НАСЛЕДИЕ АРХИТЕКТУРЫ, ВЫЗЫВАЮЩЕЕ ВОСХИЩЕНИЕ ТУРИСТОВ СО ВСЕГО МИРА И ПО СЕЙ ДЕНЬ. ПРАКТИЧЕСКИ КАЖДЫЙ ПАМЯТНИК И СТАРОДАВНИЕ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТИ НАХОДЯТСЯ ПОД ОХРАНОЙ ЮНЕСКО. УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ, ГРАНДИОЗНЫЕ СТРОЕНИЯ И УМЕЛЫЕ КОМБИНАЦИИ СТИЛЕЙ ДЕЛАЮТ АРХИТЕКТУРУ ГОРОДА ПРЕДМЕТОМ ВОСХИЩЕНИЯ.

Прага, Карлов мост, вид на Пороховые ворота

реклама



Прага, Тынский храм

Прага захватывает и позволяет почувствовать себя приблизительно в веке XVIII. Пожалуй, в Европе нет еще одного такого же города, в котором такой же огромный старый центр. Мостовая повсюду, где только можно. Костелы вдохновляют даже самых отъявленных атеистов. Дух захватывает, когда смотришь на эти черные от времени стены. Тысячи туристов приезжают сюда каждый год, чтобы осмотреть достопримечательности и окунуться в неповторимую атмосферу Праги.

ЛЕЧЕНИЕ В ЧЕХИИ

Лечение в Чехии считается одним из самых эффективных и комфортных. Оно практикуется уже на протяжении многих лет благодаря источникам минеральных вод и лечебных грязей, которые повсюду встречаются на ее территории. Оздоровительные туры предполагают размещение в санаториях, где отдыхающие проходят различные процедуры, такие как питье минеральной воды, лечебное питание, массажи, физкультуру, прогулки на природе. Эти заведения имеют современное оборудование, а также штат квалифицированных специалистов, которые применяют различные методы лечения. Поэтому многие выбирают лечение в Чехии, цены на которое доступны и приемлемы.

КАК ДОБРАТЬСЯ?

• *С 30 апреля 2015 года открыты прямые рейсы из Череповца в Прагу с частотой один рейс в неделю (четверг). Стоимость перелета в одну сторону — от 170 евро**

(*Тариф по акции «Летайте с нами», «Добро пожаловать»).

ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ПРАГИ

Одни из главных достопримечательностей Праги — это ее кафе, ресторанчики и пивнушки (pivnice). Они здесь на любой вкус, с большими порциями и своими, порой вековыми традициями. Попробуйте чешские блюда и не забудьте выпить самое вкусное в мире чешское пиво. В Праге очень хороший зоопарк, один из лучших в Европе. Он располагается на двух уровнях, и прогулка туда займет целый день. Есть парк динозавров с моделями в натуральную величину. Любителей шопинга Прага встретит своими привлекательными ценами на одежду. Не забывайте о праздничных и сезонных скидках, которые превращают поход по магазинам в настоящий праздник души.

реклама

СКИДКИ ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ЛЬГОТНЫХ КАРТ ОТ АВИАПРЕДПРИЯТИЯ «СЕВЕРСТАЛЬ»!

АВИАПРЕДПРИЯТИЕ «СЕВЕРСТАЛЬ» ПРИГЛАШАЕТ ВАС СТАТЬ УЧАСТНИКОМ ПРОГРАММЫ ДЛЯ НОВЫХ ПАССАЖИРОВ «ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ»! СТАВ УЧАСТНИКОМ ПРОГРАММЫ, ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ УНИКАЛЬНУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИОБРЕТАТЬ АВИАБИЛЕТЫ НА САЙТЕ WWW.SEVERSTAL-AVIA.RU НА РЕЙСЫ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЗА 2500,00 РУБЛЕЙ И В ДОМОДЕДОВО ЗА 4100,00 РУБЛЕЙ В ОДНОМ НАПРАВЛЕНИИ. ОФОРМИТЬ КАРТУ ВЫ МОЖЕТЕ НА САЙТЕ АВИАПРЕДПРИЯТИЯ.

КТО МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ КАРТУ «ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ»?

Новый пассажир, ранее не пользовавшийся услугами авиапредприятия «Северсталь».

Правила использования карты «Добро пожаловать»:

1. Карта «Добро пожаловать» виртуальная и предназначена только для покупок на сайте www.severstal-avia.ru. Вы можете распечатать карту либо сохранить её в электронном виде.

2. Карта является именной и не может быть передана другому лицу.

3. Приобрести авиабилет по карте «Добро пожаловать» возможно только на официальном сайте авиапредприятия «Северсталь» www.severstal-avia.ru. Для покупки билета в окне онлайн-бронирования выберете интересующий вас рейс, в графе «Льготы» укажите «Добро пожаловать» и продолжайте бронирование и оплату билета.

4. Владелец карты «Добро пожаловать» приобретает авиабилет по льготному тарифу, действующему на дату приобретения.

5. По данной карте предоставляется скидка детям до 2 лет — 100% от тарифа. Детям от 2 до 12 лет скидка не предоставляется. Оформление карт детям младше 12 лет не осуществляется.

6. В случае утери номера карты вы можете восстановить его, введя данные документа, удостоверяющего личность, в разделе «Добро пожаловать» на сайте www.severstal-avia.ru. При несовпадении данных, указанных в паспорте, с данными, указанными в анкете, карта не восстанавливается.

7. Добровольный возврат авиабилета, приобретенного по карте «Добро пожаловать», не разрешается. Добровольное изменение условий воздушной перевозки после покупки билета разрешается за 24 часа и более до отправления воздушного судна, сбор не взимается. Количество добровольных изменений условий воздушной перевозки ограничивается одним разом. Менее чем за 24 часа до вылета и после вылета рейса добровольное изменение условий воздушной перевозки не разрешается.

8. Срок действия дисконтной карты не ограничен.

9. Количество мест на рейсе по данному тарифу ограничено.

ООО «Авиапредприятие «Северсталь» оставляет за собой право изменить условия действия программы «Добро пожаловать» в одностороннем порядке, информация об изменениях доступна на сайте www.severstal-avia.ru.

УНИКАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ!

В период с 1 июня по 31 августа 2015 года владельцы карт «Добро пожаловать», «Летайте с нами» и корпоративной карты «Северсталь» получают возможность осуществить авиаперелеты рейсами авиапредприятия «Северсталь» по специальным ценам* по направлениям:

- **МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ — 5590 РУБЛЕЙ.**
- **ПРАГА — 170 ЕВРО.**
- **ХЕЛЬСИНКИ — 55 ЕВРО.**

Билеты можно приобрести уже сейчас по номеру вашей карты на сайте авиапредприятия «Северсталь»!

*Стоимость билетов указана с учетом всех сборов. На рейсе Хельсинки — Череповец взимаются дополнительные сборы аэропорта Вантаа.

ПРЯМЫМ РЕЙСОМ В МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ ИЗ ЧЕРЕПОВЦА!

Авиапредприятие «Северсталь» продолжает расширять маршрутную сеть. В летнем расписании появляется новый рейс Череповец – Минеральные Воды – Череповец. Рейс выполняется один раз в неделю, по субботам, на комфортабельных воздушных судах типа Bombardier CRJ-200.

Стоимость билета по направлению – от 6500,00 рублей в одну сторону с учетом всех сборов. Количество мест по данному тарифу ограничено.

Минеральные Воды – это крупнейший на юге России транспортный узел: здесь находится аэропорт, узловая железнодорожная станция и проходит федеральная трасса М-29 Кавказ. Из Минеральных Вод можно добраться в другие города курортного региона – Пятигорск, Ессентуки, Железноводск, Кисловодск и Лермонтов – и посетить следующие достопримечательности Северного Кавказа.

Узнать подробную информацию о рейсах, забронировать и купить билеты можно по телефонам кассы аэропорта Череповец:
+7 (8202) 64-64-01,
+7 (8202) 675-222 или на сайте www.severstal-avia.ru.

ЭЛЬБРУС

Эльбрус — самая высокая гора в России, потухший двухвершинный стратовулкан. Западная вершина имеет высоту 5642 метра, восточная — 5621 метр. Обе вершины покрыты белоснежной ледяной шапкой. Многие народы и страны имеют различные названия Эльбруса, и так же по-разному их интерпретируют. Например, адыгейское название — Къусхьэмаху, что означает гора, приносящая счастье. Грузинское название Ялбуз — от тюркского ял — «буря» и буз — «лёд». Первое восхождение на одну из вершин было совершено в 1829 году. Эльбрус и сегодня очень популярен у горных туристов и альпинистов. Для любителей подобного спортивного туризма хорошо подготовлена южная часть склона.

ЭЛЬБРУС

ПРОВАЛ

ПРОВАЛ

Провал в Пятигорске представляет собой конусообразную пещерную воронку в горе Машук диаметром 15 и высотой 41 метр. На дне находится бирюзовое озеро глубиной 11 метров. Впервые это необычное место было обнаружено в 1793 году. В 1858 году к озеру был пробит 44-метровый тоннель. В наши дни у входа в Провал посетителей встречает памятник предприимчивому Остапу Бендеру, который, как известно из романа «12 стульев», пытался продавать входные билеты доверчивым туристам.

КИСЛОВОДСКИЙ КУРОРТНЫЙ ПАРК

Парк представляет собой редкую по красоте санаторную территорию, предназначенную для лечения методом дозированных физических нагрузок в виде пешеходных прогулок по особым маршрутам на равнинной и гористой местности (терренкур). Площадь парка — почти 1000 гектаров. Общая длина нескольких оздоровительных маршрутов — около 100 километров. По кисловодским терренкурам гуляли Антон Чехов, Михаил Лермонтов, Лев Толстой, Александр Пушкин, знаменитые живописцы и художники-передвижники. Работы по устройству парка начались в 1823 году, а первый маршрут был организован в 1901 году. Ежегодно Кисловодский курортный парк посещают десятки тысяч людей из России и стран ближнего зарубежья.

КИСЛОВОДСКИЙ КУРОРТНЫЙ ПАРК

РАСПИСАНИЕ РЕГУЛЯРНЫХ РЕЙСОВ НА ЛЕТНИЙ СЕЗОН (С 29.03.15 ПО 24.10.15)

Маршрут	Номер рейса	Дни вылета*	Время вылета	Время прилета	Маршрут	Номер рейса	Дни вылета*	Время вылета	Время прилета
Из Анапы в:		с 1.06.15 по 14.09.15			**В Анапу из:**		с 1.06.15 по 14.09.15		
Череповец	Д2-72	1******	15:25	18:05	Череповец	Д2-71	1******	12:00	14:40
Череповец	Д2-74	*****6*	13:55	16:35	Череповец	Д2-73	*****6*	10:30	13:10
Из Апатит в:					**В Апатиты из:**				
Москва (Домодедово)	Д2-33	1*3*5**	11:35	13:50	Москва (Домодедово)	Д2-32	1*3*5**	8:35	10:50
Москва (Домодедово)	Д2-37	*2*4***	15:45	18:00	Москва (Домодедово)	Д2-36	*2*4***	12:45	15:00
Санкт-Петербург	Д2-56	12345**	19:45	21:15	Санкт-Петербург	Д2-55	12345**	17:30	19:00
Череповец (через Мск)	Д2-33/34	1*3*5**	11:35	22:15	Череповец (через Мск)	Д2-31/32	1*3*5**	7:00	10:50
Череповец (через Мск)	Д2-37/38	*2*4***	15:45	23:15	Череповец (через Мск)	Д2-35/36	*2*4***	11:00	15:00
Череповец (через Спб)	Д2-56	12345**	19:45	00:15	Череповец (через Спб)	Д2-55	12345**	15:55	19:00
Из Бургаса (Болгария) в:		с 1.06.15 по 15.09.15			**В Бургас (Болгария) из:**		с 1.06.15 по 15.09.15		
Череповец	Д2-152	*2*****	15:00	18:00	Череповец	Д2-152	*2*****	11:15	14:14
Из Великого Устюга в:					**В Великий Устюг из:**				
Москва (Внуково)	Д2-17	*2*4***	17:30	20:15	Москва (Внуково)	Д2-16	*2*4***	9:35	12:30
Санкт-Петербург	Д2-21	*2*4***	17:30	20:30	Санкт-Петербург	Д2-20	*2*4***	9:15	12:30
Череповец	Д2-17	*2*4***	17:30	19:00	Череповец	Д2-16	*2*4***	11:00	12:30
Из Геленджика в:		с 1.06.15 по 30.08.15			**Из Геленджика в:**		с 1.06.15 по 30.08.15		
Череповец	Д2-92	******7	13:30	16:05	Череповец	Д2-91	******7	10:00	12:35
Из Калининграда в:					**В Калининград из:**				
Череповец	Д2-144	***4***	19:55	22:55	Череповец	Д2-143	***4***	18:10	19:10
Череповец	Д2-146	******7	10:05	13:05	Череповец	Д2-145	******7	8:20	9:20
Из Минеральных Вод в:		с 15.08.15 по 24.10.15			**В Минеральные Воды из:**		с 15.08.15 по 24.10.15		
Череповец	Д2-94	*****6*	15:00	17:30	Череповец	Д2-93	*****6*	11:40	14:10
Из Москвы (Внуково) в:					**В Москву (Внуково) из:**				
Великий Устюг (через Череповец)	Д2-16	*2*4***	9:35	12:30	Великий Устюг (через Череповец)	Д2-17	*2*4***	17:30	20:15
Череповец	Д2-16	12345**	9:35	10:25	Череповец	Д2-15	12345**	8:00	8:50
Череповец	Д2-18	12345**	21:00	21:50	Череповец	Д2-17	12345**	19:25	20:15
Из Москвы (Домодедово) в:					**В Москву (Домодедово) из:**				
Апатиты	Д2-32	1*3*5**	8:35	10:50	Апатиты	Д2-33	1*3*5**	11:35	13:50
Апатиты	Д2-36	*2*4***	12:45	15:00	Апатиты	Д2-37	*2*4***	15:45	18:00
Череповец	Д2-42	*****6*	10:00	10:55	Череповец	Д2-41	*****6*	8:20	9:15
Череповец	Д2-34	1*3*5**	14:35	15:25	Череповец	Д2-31	1*3*5**	7:00	7:50
Череповец	Д2-28	****5**	18:30	19:30	Череповец	Д2-27	****5**	16:45	17:45
Череповец	Д2-38	*2*4***	18:50	19:40	Череповец	Д2-35	*2*4***	11:00	11:55
Череповец	Д2-30	******7	21:00	22:05	Череповец	Д2-29	******7	19:00	20:05
Череповец	Д2-44	*****6*	21:00	21:55	Череповец	Д2-43	*****6*	19:10	20:05
Из Мурманска в:					**В Мурманск из:**				
Череповец	Д2-52	***4***	15:45	17:30	Череповец	Д2-51	***4***	13:15	15:00
Череповец	Д2-54	******7	16:30	18:15	Череповец	Д2-53	******7	14:00	15:45
Из Праги (Чехия) в:		с 30.04.15 по 24.09.15			**В Праги (Чехия) из:**		с 30.04.15 по 24.09.15		

Череповец	Д2-122	***4***	11:45	15:45	Череповец	Д2-121	***4***	9:00	11:00
Из Санкт - Петербурга в:					**В Санкт - Петербург из:**				
Апатиты	Д2-55	12345**	17:30	19:00	Апатиты	Д2-56	12345**	19:45	21:15
Великий Устюг (через Череповец)	Д2-20	*2*4***	9:15	12:30	Великий Устюг (через Череповец)	Д2-21	*2*4***	17:30	20:30
Ухта	Д2-23	1*3*5**	9:15	11:25	Ухта	Д2-24	1*3*5**	12:15	14:15
Ухта	Д2-25	*****6*	15:40	17:50	Ухта	Д2-26	*****6*	18:45	20:45
Череповец	Д2-20	*2*4***	9:15	10:05	Череповец	Д2-19	*2*4***	7:30	8:20
Череповец	Д2-24	1***5**	14:50	15:40	Череповец	Д2-23	1*3*5**	7:30	8:20
Череповец	Д2-22	*2*4**7	21:15	22:05	Череповец	Д2-21	*2*45*7	19:40	20:30
Череповец	Д2-26	*****6*	21:35	22:25					
Череповец	Д2-56	12345**	22:00	22:55	Череповец	Д2-55	12*45**	15:55	16:45
Из Симферополя в:		с 1.06.15 по 29.10.15			**В Симферополь из:**		с 1.06.15 по 29.10.15		
Череповец	Д2-134	*2*4**7	14:20	17:20	Череповец	Д2-133	*2*4**7	9:45	12:55
Из Сочи в:		с 1.06.15 по 30.09.15			**В Сочи из:**		с 1.06.15 по 30.09.15		
Череповец	Д2-62	**3****	13:05	15:55	Череповец	Д2-61	**3****	9:20	12:15
Череповец	Д2-64	*****6*	12:25	15:15	Череповец	Д2-63	*****6*	8:40	11:30
Из Ухты в:					**В Ухту из:**				
Санкт-Петербург	Д2-24	1*3*5**	12:15	14:15	Санкт-Петербург	Д2-23	1*3*5**	9:15	11:25
Санкт-Петербург	Д2-26	*****6*	18:45	20:45	Санкт-Петербург	Д2-25	*****6*	15:40	17:50
Череповец (через С.Петербург)	Д2-24	1*3*5**	12:15	15:40	Череповец (через С.Петербург)	Д2-23	1*3*5**	7:30	11:25
Череповец (через С.Петербург)	Д2-26	*****6*	18:45	22:25	Череповец (через С.Петербург)	Д2-25	*****6*	14:00	17:50
Из Хельсинки в:					**В Хельсинки из:**				
Череповец	Д2-112	****5**	14:20	15:40	Череповец	Д2-111	****5**	12:20	13:40
Череповец	Д2-112	******7	20:05	21:20	Череповец	Д2-111	******7	18:00	19:20
Из Череповца в:					**В Череповец из:**				
Анапа	Д2-71	1******	12:00	14:40	Анапа	Д2-72	1******	15:25	18:05
Анапа	Д2-73	*****6*	10:30	13:10	Анапа	Д2-74	*****6*	13:55	16:35
Апатиты (через Домодедово)	Д2-31/32	1*3*5**	7:00	10:50	Апатиты (через Домодедово)	Д2-33/34	1*3*5**	11:35	15:40
Апатиты (через Домодедово)	Д2-35/36	*2*4***	11:00	15:00	Апатиты (через Домодедово)	Д2-37/38	*2*4***	15:45	19:40
Апатиты (через С.Петербург)	Д2-55	12345**	15:55	19:00	Апатиты (через С.Петербург)	Д2-56	12345**	19:45	22:55
Бургас (Болгария)	Д2-151	*2*****	11:15	14:15	Бургас (Болгария)	Д2-152	*2*****	15:00	18:00
Великий Устюг	Д2-16	*2*4***	11:00	12:30	Великий Устюг	Д2-17	*2*4***	17:30	19:00
Геленджик	Д2-91	******7	10:00	12:35	Геленджик	Д2-92	******7	13:30	16:05
Калининград	Д2-143	***4***	18:10	19:10	Калининград	Д2-144	***4***	19:55	22:55
Калининград	Д2-145	******7	8:20	9:20	Калининград	Д2-146	******7	10:05	13:05
Москва (Внуково)	Д2-15	12345**	8:00	8:50	Москва (Внуково)	Д2-16	12345**	9:35	10:25

Время вылета и прилета в каждом городе указано местное. *Дни вылета - 1234567 - дни недели

РАСПИСАНИЕ РЕКЛАМНОЕ. ВОЗМОЖНЫ ИЗМЕНЕНИЯ
Более подробная информация на сайте www.severstal-avia.ru
и по телефону **+7 (8202)675-222**

Из Череповца в:					В Череповец из:				
Москва (Внуково)	Д2-17	12345**	19:25	20:15	Москва (Внуково)	Д2-18	12345**	21:00	21:50
Москва (Домодедово)	Д2-41	*****6*	8:20	9:15	Москва (Домодедово)	Д2-42	*****6*	10:00	10:55
Москва (Домодедово)	Д2-31	1*3*5***	7:00	7:50	Москва (Домодедово)	Д2-34	1*3*5***	14:35	15:25
Москва (Домодедово)	Д2-27	****5**	16:45	17:45	Москва (Домодедово)	Д2-28	****5**	18:30	19:30
Москва (Домодедово)	Д2-35	*2*4****	11:00	11:55	Москва (Домодедово)	Д2-38	*2*4****	18:50	19:40
Москва (Домодедово)	Д2-29	******7	19:00	20:05	Москва (Домодедово)	Д2-30	******7	21:00	22:05
Москва (Домодедово)	Д2-43	*****6*	16:10	20:05	Москва (Домодедово)	Д2-44	*****6*	21:00	21:55
Минеральные Воды (до 14.08.15)	Д2-93	*****6*	7:30	10:00	Минеральные Воды (до 14.08.15)	Д2-94	*****6*	10:45	13:15
Минеральные Воды (с 15.08.15)	Д2-93	*****6*	11:40	14:10	Минеральные Воды (с 15.08.15)	Д2-94	******6*	15:00	17:30
Мурманск	Д2-51	***4***	13:15	15:00	Мурманск	Д2-52	***4***	15:45	17:30
Мурманск	Д2-53	******7	14:00	15:45	Мурманск	Д2-54	******7	16:30	18:15
Прага (Чехия)	Д2-121	***4***	9:00	11:00	Прага (Чехия)	Д2-122	****4****	11:45	15:45
Санк-Петербург	Д2-19	*2*4***	7:30	8:20	Санк-Петербург	Д2-20	*2*4***	9:15	10:05
Санк-Петербург	Д2-23	1*3*5***	7:30	8:20	Санк-Петербург	Д2-24	1****5**	14:50	15:40
Санк-Петербург	Д2-21	*2*45*7	19:40	20:30	Санк-Петербург	Д2-22	*2*3**7	21:15	22:05
					Санк-Петербург	Д2-26	******6*	21:35	22:25
Санкт-Петербург	Д2-55	12*45**	15:55	16:45	Санкт-Петербург	Д2-56	12345*	22:00	22:55
Симферополь	Д2-133	*2*4**7	9:45	12:55	Симферополь	Д2-134	*2*4**7	14:20	17:20
Сочи	Д2-61	**3****	9:20	12:15	Сочи	Д2-62	**3****	13:05	15:55
Сочи	Д2-63	*****6*	8:40	11:30	Сочи	Д2-64	*****6*	12:25	15:15
Ухта (через С.Петербург)	Д2-23	1*3*5**	7:30	11:25	Ухта (через С.Петербург)	Д2-24	1*3*5**	12:15	15:40
Ухта (через С.Петербург)	Д2-25	*****6*	14:00	17:50	Ухта (через С.Петербург)	Д2-26	*****6*	18:45	22:25
Хельсинки (Финляндия)	Д2-111	****5**	12:20	13:40	Хельсинки (Финляндия)	Д2-112	****5**	14:20	15:40
Хельсинки (Финляндия)	Д2-111	******7	18:00	19:20	Хельсинки (Финляндия)	Д2-112	******7	20:05	21:20

Время вылета и прилета в каждом городе указано местное. *Дни вылета - 1234567 - дни недели

РАСПИСАНИЕ РЕКЛАМНОЕ. ВОЗМОЖНЫ ИЗМЕНЕНИЯ
Более подробная информация на сайте www.severstal-avia.ru
и по телефону **+7 (8202)675-222**

ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕС-МИССИЙ

ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ | КОНФЕРЕНЦИЙ ЗА РУБЕЖОМ

ШАГ 1 Вы предоставляете нам информацию о вашей продукции

ШАГ 2 Мы находим за рубежом несколько компаний, заинтересованных в приобретении вашей продукции

ШАГ 3 Организуем ваш визит за рубеж, и b2b-переговоры (конференц-зал, перевод, трансфер и многое другое)

ШАГ 4 Консультируем по вопросам заключения контракта и организации сделки

АНОНС

Бизнес-миссия предпринимателей Вологодской области **В ЕРЕВАН (АРМЕНИЯ)** 25-27 августа 2015 г.

Бизнес-миссия предпринимателей Вологодской области в **ТРИЕСТ (ИТАЛИЯ)** 11-20 ноября 2015 г.

реклама

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «НАВИГАТОР»
Г. ВОЛОГДА, УЛ. ГАГАРИНА, 26
ТЕЛ. 89115060601,
E-MAIL: EXPORT.VOLOGDA@GMAIL.COM

Вологодская область
Опора России

ЭКСПОРТУ НУЖНА ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

Предприятия и компании Вологодской области экспортируют свою продукцию в более 100 стран мира. При этом регион сохраняет устойчивый положительный торговый баланс, когда объемы отгружаемой продукции серьезно превышают количество ввозимой. Это плюс. К серьезным минусам можно отнести наметившееся сокращение экспортных поставок не только в страны дальнего зарубежья, но даже в Республику Беларусь, традиционно считающуюся одним из ключевых внешнеторговых партнеров Вологодчины. Кроме того, более 90% экспорта региона составляет продукция металлургии, химии и деревопереработки. Доля остальных отраслей экономики во внешнеэкономической деятельности чрезвычайно мала. Для снижения возможных рисков эксперты настоятельно рекомендуют диверсифицировать экспортные поставки и уйти от сырьевой направленности в сторону инновационной продукции, машин и оборудования.

ИТОГИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2014 ГОД

Экономику Вологодской области недаром считают экспортно ориентированной. Среди субъектов Северо-Западного федерального округа в 2014 году регион занял четвертое место с долей в 6,5% от стоимостного объема экспорта всего СЗФО. Вологодчина уступила Санкт-Петербургу (38,5%), Ленинградской (29,4%) и Калининградской (6,8%) областям. В целом внешнеторговый оборот Вологодской области за 2014 год уменьшился по сравнению с показателями 2013 года на 8% и составил 3 миллиарда 880 миллионов долларов. При этом стоимостный объем экспортных поставок снизился на 6% (в страны дальнего зарубежья — на 3,8%, в страны СНГ — на 26,7%), а вот закупки продукции за рубежом — на целых 16% (из стран дальнего зарубежья — на 13,9%, из стран СНГ — почти на 50%).

Уменьшение стоимостных объемов экспорта специалисты связывают с серьезным падением внешнеэкономических связей с Украиной, а также сокращением продаж черных металлов (на 6%) и минеральных удобрений (на 10%). Падение мировых цен вынудило производителей этих видов продукции — компании «Северсталь» и «ФосАгро» — переориентировать часть поставок с внешнего на внутренний рынок. При этом экспорт древесины и изделий из нее, наоборот, увеличился на 16%.

Наиболее активны связи Вологодской области со странами дальнего зарубежья. Их доля в товарообороте региона составила 92%. Основными потребителями экспортной продукции, несмотря на политические разногласия, выступают США (13% общего объема). Второе место — у партнера по БРИКС Бразилии (10,2%). Далее следуют Латвия (6,4%), Польша (5,5%), Германия (4,6%), Венесуэла (3,8%), Узбекистан и Финляндия

Листопрокатный цех №2. Склад готовой продукции. Фото пресс-центра ПАО «Северсталь»

(по 3,5%), Украина (3,4%), Великобритания (2,9%).

В экспорте региона доминируют черные и цветные металлы и изделия из них (49,5% от общего объема экспорта), продукция химической промышленности (36,5%), древесина и изделия из нее (10,8%).

В то же самое время объем импорта (материалов, оборудования) за 2014 год составил 426,5 миллиона долларов. Приоритет при ввозе товаров в Вологодскую область по стоимостным показателям также принадлежит странам дальнего зарубежья (в прошлом году их доля равнялась 95,7%).

Уменьшение стоимостных объемов импорта обусловлено сокращением поставок на Вологодчину машин, оборудования, транспортных средств (на 23%) и металлов и изделий из них (на 32%). На фоне ослабления рубля происходил рост цен на импортную продукцию. В связи с этим предприятия Вологодчины были вынуждены отказаться от части ввозимой продукции.

При этом, как отмечают специалисты, в прошлом году по сравнению с 2013 годом в структуре импорта произошли существенные изменения. Попрежнему лидирует импорт машиностроительной продукции. Стоимостный объем сократился на 23%. Доля этой группы товаров снизилась на 3,6 процентного пункта и составила 43,9% от всего объема импорта. Стоимостный объем ввоза продукции химической промышленности почти не изменился. Доля этой группы товаров увеличилась на 4,1 процентного пункта и составила 25,6%. А вот стоимостный объем товарной группы «металлы и изделия из них» сократился на 32%. Доля снизилась на 2,6 процентного пункта и составила 11,6%.

Основные поставки импортной продукции осуществляются из Германии (17,1% общего объема), Китая (17%), Швеции (12,1%), Франции (10,8%), Италии (5%), Украины (4,3%), Чешской Республики (3,3%), Великобритании и Финляндии (по 2,7%), Канады (2,3%).

ВЭД: ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИКА

Внешнеполитические факторы также оказывали определенное влияние на внешнеэкономическую деятельность Вологодчины. В частности, смена власти на Украине не лучшим образом отразилась на взаимной торговле с Вологодской областью.

Селитра аммиачная - продукция компании «ФосАгро»

Внешнеторговый оборот региона с этой страной в прошлом году сократился более чем на 40% и составил 135,2 миллиона долларов. Объем экспорта товаров на Украину сократился в 1,7 раза, объем импорта с Украины снизился в 2 раза.

Товарооборот с Республикой Беларусь, традиционно считающейся одним из ключевых внешнеторговых партнеров Вологодчины, также в прошлом году сократился на четверть. В первом квартале 2015 года эта негативная тенденция только усилилась — еще минус 40%. Это констатировала Совместная комиссия по развитию сотрудничества между Вологодской областью и Республикой Беларусь, заседание которой состоялось в режиме видеоконференции между Вологдой и Минском в начале июня.

Удельный вес этой братской страны во внешнеторговом обороте региона составляет почти 10%. Основные статьи экспорта в Белоруссию в 2014 году, который в стоимостном выражении равнялся 228 миллионам долларов, составляли металлопрокат (79,4% от общего объема поставок), химическая продукция (9%), машины и оборудование (6,8%). В свою очередь, вологодский бизнес импортировал продукцию белорусского машиностроения (82,5%), продовольственные товары (9,4%) и химическую (3,2%) и другую продукцию на общую сумму 158 миллионов долларов.

Но, в отличие от Украины, на падение товарооборота с Республикой Беларусь оказали влияние чисто экономические причины.

«Основные причины этого — практически 20-процентное снижение поставок металлопроката и снижение спроса на минеральные удобрения. В то же время экспорт и импорт по машиностроению только растет», — говорит заместитель начальника департамента экономического развития области Юрий Сенько.

В качестве примеров были названы ОАО «Череповецкий литейно-механический завод», который планирует увеличить в нынешнем году сборку на своей площадке белорусских тракторов и другой сельхозтехники в пять раз (с 300 единиц в прошлом году до 1500 в нынешнем), ЗАО «Вологодский подшипниковый завод» (увеличивший поставки подшипников на машиностроительные предприятия Белоруссии на 20%), инновационное предприятие «Александра-Плюс», заключившее дополнительные контракты

- Ресторан: блюда русской, европейской, азиатской кухни
- Завтраки/ полупансион/ полный пансион.
- Банкетное обслуживание
- Room service
- Конференц-зал (БЕСПЛАТНО: проектор, флип-чарт, выделенный интернет-канал для проведения видеоконференций)
- Комплексное обслуживание мероприятий: кофе-паузы, фуршеты, обеды
- Интернет Wi-Fi во всех номерах, ресторане, общественных зонах (БЕСПЛАТНО)
- Услуги факсимильной связи, 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

Добро пожаловать!

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

АМПАРО
ОТЕЛЬ

www.amparohotel.ru

Тел./факс: (8202) 50-08-08, 50-17-96

КРУГЛОСУТОЧНАЯ служба приема и размещения.

Свободное владение администраторами АНГЛИЙСКИМ ЯЗЫКОМ.

Система видеоконтроля и БЕЗОПАСНОСТИ.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД к каждому гостю отеля.

реклама

на поставку оборудования с белорусской стороной.

Со стороны предприятий Республики Беларусь нарастили экспорт такие крупные предприятия, как «Гомсельмаш» (с 8 до 14 единиц), «Амкодор» (отгрузка лесозаготовительной, погрузочной техники и зерносушильных комплексов в два с лишним раза).

В сфере агропромышленного комплекса, по словам начальника департамента сельского хозяйства и продовольственных ресурсов области Николая Анищенко, стороны успешно сотрудничают в плане поставок семян льна, картофелеводстве и поставках сельхозтехники.

В свою очередь, белорусы высказали готовность участвовать в различных реализуемых на территории Вологодчины программах господдержки и импортозамещения. Также высказывались предложения по созданию торгового дома по продвижению вологодских и белорусских товаров, открытию в Вологде учебного центра по освоению современной белорусской техники и даже экспериментального хозяйства по выращиванию белорусского семенного картофеля.

Для восстановления утраченных позиций стороны также договорились наращивать поставки не только металлопроката, удобрений, продукции машиностроения и сельского хозяйства, но и активизировать взаимодействие в сфере инноваций, науки и малого бизнеса, а также более широко представить белорусские предприятия на предстоящей в Вологде Международной выставке-ярмарке «Российский лес».

«В сфере международного сотрудничества Республика Беларусь является приоритетным партнером Вологодской области как с точки зрения товарооборота, так и культурных связей», — подчеркнул первый заместитель губернатора Вологодской области Андрей Луценко.

УЙТИ ОТ СЫРЬЕВОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

Если сложить экспорт металлопроката, удобрений и продукции деревопереработки, то их доля в общем объеме внешних поставок приближается к 97%. С одной стороны, это подтверждение качества и конкурентоспособности продукции «Северстали», «ФосАгро» и предприятий ЛПК,

Более 10% занимает древесина и изделия из нее в экспорте региона.

востребованной на мировых рынках сбыта. Но с другой — на остальные отрасли экономики Вологодской области едва приходится 3%. Неужели нам нечего больше предложить зарубежным партнерам? А ведь когда-то даже знаменитое вологодское масло называлось парижским. Эксперты Вологодского государственного университета, занимающиеся вопросами внешнеэкономической деятельности, сделали вывод: региональному экспорту, как и экономике, нужна диверсификация.

Решение этой проблемы, по их мнению, позволит снизить риски во внешней торговле Вологодской области, возникающие из-за циклических мировых кризисов, которым особенно подвержены металлургия и химия. А в конечном счете позволит увеличить доходы регионального бюджета, что будет, в свою очередь, способствовать и решению социальных задач, повысить качество жизни вологжан. Именно поэтому в последние годы региональные власти делают упор именно на развитие экспортного потенциала Вологодчины.

«Развитие внешнеэкономической деятельности — одно из ключевых условий развития экономики региона», — уверен губернатор Вологодской области Олег Кувшинников.

В каких отраслях скрыт экспортный потенциал региона? Конечно же, это сельское хозяйство и перерабатывающая промышленность (поставки продовольственных товаров и сырья для их производства уже выросли в прошлом году на 34%). При определенных условиях есть перспективы у машиностроения и легкой промышленности. Особые ставки сделаны на малый и средний бизнес региона. Несмотря на наличие положительного примера поставок за рубеж малых инновационных предприятий, таких, как «Оптимех», «Александра-Плюс», «Ультракрафт», и даже шекснинской кондитерской фабрики «АтАг», вологодские предприниматели пока не очень-то рвутся торговать с заграницей.

«Развитию экспорта малых и средних предприятий мешает низкая культура производства и производительность труда. Конечно, есть и высокотехнологичная продукция, но на Западе нас никто не ждет. К тому же для того чтобы выйти на внешние рынки, необходимо участвовать в международных выставках и давать рекламу. Для малого и среднего бизнеса это слишком дорого, —

Генеральный директор ОАО «ФосАгро» Андрей Гурьев

рассуждает сопредседатель регионального отделения «Деловой России» Виктор Просянюк. – Созданные структуры по поддержке экспорта пока работают недостаточно эффективно. Для этого нужно ориентироваться на опыт предпринимателей, которые уже осуществляют экспортные поставки, и искать новых клиентов. Сейчас бизнес может развиваться только за счет замещения продукции, ввоз которой на территорию России запрещен», – считает он.

«Мы знаем многие предприятия, которые отправляют свою продукцию в очень многие страны. Но в целом, конечно, экспорт – это слабое звено нашей экономической деятельности. Поэтому это направление надо усиливать. Сегодня в связи с санкциями и кризисом сделано много декларативных заявлений о необходимости обратить внимание на импортозамещение. Но и соответствующей федеральной программы мы пока не видели. Региональный аспект этой программы также пока дискутируется. Звучат противоположные точки зрения: нужна она или нет, потому что инструментов создания ее на областном уровне нет» – говорит исполнительный директор Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области Александр Быков.

РАСШИРЯТЬ РЫНКИ СБЫТА

Другим направлением развития регионального экспорта может стать выход на новые или восстановление позиций на уже привычных рынках сбыта. Тем более что в этом экспортерам способствует сейчас и ситуация на валютном рынке, сделавшая российскую продукцию более конкурентоспособной в плане цены.

Так, доля экспорта в продажах дивизиона «Российская Сталь» ПАО «Северсталь» в первом квартале 2015 года выросла до 38%.

«При этом поставки на экспорт выросли за счет роста рентабельности из-за девальвировавшего рубля», – говорится в отчете компании.

У другого ведущего экспортера – компании «ФосАгро» – доля экспорта по итогам 2014 года составляет порядка 70%.

«Мы диверсифицированно вышли и на другие рынки, где нас не было довольно долгое время. Сегодня мы снова поставляем нашу продукцию в Индию, увеличили объемы поставляемой продукции на рынки Восточной Европы и Азии, конечно, не забываем и Латинскую Америку», – рассказал в недавнем интервью генеральный директор ОАО «ФосАгро» Андрей Гурьев.

Несколько лет назад этот химический холдинг уже открыл свое представительство в Сингапуре

для работы со странами Юго-Восточной Азии.

Совсем недавно «ФосАгро» завершило регистрацию европейского трейдера в Швейцарии – PhosAgro-Trading s.a.

«Это будет своеобразная штаб-квартира всех наших экспортных продаж как в Европе, так и в Латинской Америке, где будет открыто его представительство. Офис в Латинской Америке, думаю, заработает в ближайшее время, идет согласование юридических моментов. Объемы поставок запланированы на уровне прошлого года – суммарно в пределах 2,5-2,7 млн тонн всех видов удобрений, хотя объемы могут быть скорректированы в пользу поставок на другие рынки (в ту же Индию)», – не исключает Андрей Гурьев.

В числе наиболее перспективных направлений экспорта для вологодского бизнеса эксперты называют Китай (во взаимоотношении с этой страной уже подписаны ряд соглашений), Иран (в прошлом году туда была организована бизнес-миссия предпринимателей), а также Турция (делегация турецких бизнесменов недавно побывала на Вологодчине) и Италия.

• • •

В 2014 ГОДУ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЯЛИ 243 ПРЕДПРИЯТИЯ И КОМПАНИИ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ (ЭКСПОРТИРОВАЛИ ТОВАРЫ — 147, ИМПОРТИРОВАЛИ — 144).

• • •

Анализ основных результатов внешней торговли Вологодской области за 2014 год по сравнению с 2013 годом позволяет сделать следующие выводы:

- снижение товарооборота на 8%, при этом импорт снизился на 16%, а экспорт – на 6%;
- ярко выраженная экспортная ориентация внешней торговли, экспорт составляет 89% от товарооборота области;
- 92% товарооборота приходится на страны дальнего зарубежья, 8% – на страны СНГ;
- крупнейшие страны-контрагенты – Бразилия, Соединенные Штаты, Германия;
- в торговле со странами СНГ сокращение стоимостного объема экспорта на 27%, импорта – в 2 раза ;
- в торговле со странами дальнего зарубежья снижение стоимостного объема экспорта на 4 %, импорта – на 14%;
- структурные сдвиги в экспорте несущественны, в импорте существенны.

Алексей ТРЕТЬЯКОВ

Автосалон "Северный"
официальный дилер марки Hyundai
по Вологодской области

Цена от 449 600 руб.[1]

✓ Недорогой седан С-класса
✓ Адаптирован для российских дорог
✓ Ставка по кредиту от 0%[5]
✓ Награды: Премия "Автомобиль года 2012, 2013, 2014, 2015"

Цена от 994 900 руб.[2]

✓ Седан бизнес-класса
✓ Обновленная модель (июнь 2015)
✓ 5 лет гарантии
✓ Награды: Премия "Автомобиль года 2013"

Цена от 1 049 900 руб.[3]

✓ Компактный кроссовер
✓ Европейская сборка (Чехия)
✓ Ставка по кредиту 9,9%[6]
✓ Награды: Премия "Автомобиль года 2011, 2014"

Цена от 721 900 руб.[4]

✓ Европейская сборка (Чехия)
✓ Обновленная модель
✓ Кузов универсал Hyundai i30 SW
✓ 5 лет гарантии
✓ 5 звезд безопасности EURONCAP

1 Рекомендуемая розничная цена Solaris в кузове хетчбек, комплектация Active (Актив) 1.4 MT с учетом летней скидки 40 000 руб. и скидки 36 300 рублей по программе «Утилизации» (http://utilization.hyundai.ru/). Предложение ограничено, действительно с 01.07.2015 по 31.08.2015, не является офертой. 2 Рекомендуемая максимальная розничная цена Hyundai i40, комплектация Comfort (Комфорт) 1.6 MT. Предложение ограничено, действительно с 01.07.2015 по 1.08.2015, не является офертой. 3 Рекомендуемая розничная цена ix35, комплектация Start (Старт) 2.0 MT с учетом летней скидки 50 000 руб. Предложение ограничено, действительно с 01.07.2015 по 31.08.2015, не является офертой. 4 Рекомендуемая максимальная розничная цена Hyundai i30, комплектация Start (Старт) 1.4 MT. Предложение ограничено, действительно с 01.07.2015 по 1.08.2015, не является офертой.
5 Акции «Кредит 0% на 3 года»: 0%- маркетинговая ставка, означает выраженный в процентах размер расходов физического лица на приобретение автотранспортного средства с использованием кредитных средств, при условии снижения стоимости автотранспортного средства. Не является процентной ставкой по кредиту. Разница, между рекламируемой маркетинговой ставкой и процентной ставкой в кредитном договоре, компенсируются Клиенту через соразмерное снижение предложенной розничной цены на автомобиль. Указанная ставка достигается исходя из цены на автомобиль Hyundai Solaris, в комплектации Elegance – 645 400 руб., сумма кредита на автомобиль 322 700 руб., при процентной ставке по кредиту 6.9%, с учетом государственной программы субсидирования по кредитному продукту «КлЕXPRESS: Solaris Direct АКЦИЯ», первоначальном взносе 50% от стоимости автомобиля и сроке кредита 36 месяцев. Иные расходы по указанным кредитным продуктам: обязательно заключение заемщиком договора добровольного страхования жизни в течение полного срока кредитования в СК ООО «Сосьете Женераль Страхование Жизни» лицензия С № 4079 77 (тариф 2% в год от суммы кредита), а так же оформление полиса КАСКО на весь срок кредита в Страховых компаниях отвечающих требованиям Банка. Кредит предоставляется ООО «Русфинанс Банк» лицензия №1792 (далее «Банк») от 13/02/2013 года. Информация действительна на 26.05.2015. Срок действия акции с 01/06/2015 по 31/07/2015. Сведения носят информационный характер и не являются публичной офертой. Условия и тарифы могут быть изменены Банком в одностороннем порядке.
6 Процентная ставка 9,9% годовых в рамках программы «DRIVE HYUNDAI» (Драйв Хендэ) на покупку нового автомобиля Hyundai ix35 (Хендэ айикс 35) у официального дилера Hyundai (Хендэ). Указанная процентная ставка достигается по кредитному продукту «Партнерский: Промо», при котором сумма кредита: 100 000 рублей - 3 000 000 рублей, первоначальный взнос от 50% до 90%, срок кредита 24 или 36 месяцев. Иные расходы: обязательно страхование автомобиля по рискам «угон/хищение», «ущерб, в том числе конструктивная гибель» (по полному пакету КАСКО) в соответствии с тарифами выбранной клиентом страховой компании, соответствующей требованиям Банка. Условия и тарифы могут быть изменены Банком в одностороннем порядке. Кредит предоставляется «Сетелем Банк» ООО, лицензии №2168 (в тексте – «Банк»). Кредит погашается ежемесячными платежами. Срок действия акции с 01.07.2015 по 31.07.2015. Сведения носят информационный характер и не являются публичной офертой. Подробности в отделе продаж по телефону 8 (8202) 60-26-26.

реклама

АВТОСАЛОН Северный

г. Череповец, п. Солманское 11 В, тел. 8 (8202) 60-26-26
г. Вологда, ул. Конева, 43, тел. 8 (8172) 75-09-99

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР: НОВОЕ РЕШЕНИЕ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

Текст:
ИРИНА АЛПАТОВА

13 АПРЕЛЯ 2015 Г. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДМИТРИЙ МЕДВЕДЕВ ПОДПИСАЛ РЕШЕНИЕ О СОЗДАНИИ ДОЧЕРНЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СТРУКТУРЕ ВНЕШЭКОНОМБАНКА – РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТНОГО ЦЕНТРА (РЭЦ). НОВАЯ СТРУКТУРА ЗАДУМАНА КАК ЕДИНОЕ ОКНО, ГДЕ ЭКСПОРТЕРЫ СМОГУТ ПОЛУЧИТЬ КОМПЛЕКСНУЮ ПОДДЕРЖКУ ПО ВСЕМ ВОПРОСАМ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

Идея создания и развития системной поддержки экспорта появилась несколько лет назад, когда стало ясно, что существующие инструменты не в полной мере отвечают запросам бизнеса. Государство активно взялось за проработку данного вопроса.

Сегодня система поддержки экспорта включает в себя финансовый и нефинансовый инструментарий. Огромным подспорьем российским экспортерам стали финансовые и страховые продукты группы Внешэкономбанка. Речь идет, в первую очередь, о наработках экспортного страхового агентства «ЭКСАР» и Росэксимбанка.

Параллельно Министерство экономического развития Российской Федерации разработало многие инструменты нефинансовой поддержки: создана региональная инфраструктура поддержки экспорта, совершенствуется работа торговых представительств России за рубежом, расширяется информационно-просветительская работа Министерства в сети Интернет — функционирует портал внешнеэкономической информации (ved.gov.ru), страница в социальной сети Facebook, посвященная экспорту (#ExportRF), а также сайты торговых представительств России и экспортный каталог, в котором зарегистрировано уже более 2000 пользователей.

ЦЕНТР БУДЕТ ДЕЛАТЬ УПОР НА НЕФИНАНСОВУЮ ПОДДЕРЖКУ ЭКСПОРТА — ПОМОЩЬ КОМПАНИЯМ ПРИ ВЫХОДЕ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ, ЗАЩИТУ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ, СЕРТИФИКАЦИЮ, ПОДГОТОВКУ РАЗРЕШИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ И ТАК ДАЛЕЕ.

Помимо этого, Минэкономразвития России на постоянной основе ведет работу по устранению ограничительных мер, которые существуют на зарубежных рынках по отношению к российским производителям. Расширению экспортных возможностей также способствует деятельность межправительственных комиссий.

В работу по поддержке экспорта вовлечены и другие министерства и ведомства. И можно говорить о том, что эта работа идет вполне успешно: вопреки распространенному стереотипу российский экспорт вполне конкурентоспособен. Например, по данным статистики за первые месяцы 2015 года, в структуре экспорта России увеличился удельный вес металлов и изделий из них, машин, оборудования и транспортных средств, продукции химической промышленности и каучука, продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, древесины и целлюлозно-бумажных изделий, снизилась доля топливно-энергетических товаров. Увеличился спрос на российские товары в странах АТР,

запущено множество новых экспортных проектов в странах СНГ и Латинской Америке.

При всем при этом постепенно назрела необходимость своеобразной консолидации сервисов для экспортеров. В рамках работы над Дорожной картой по поддержке экспорта федеральные органы исполнительной власти много общались с представителями бизнеса, которые подтвердили необходимость создания центра, который будет аккумулировать финансовые и нефинансовые инструменты поддержки экспорта. Если раньше экспортер мог отказаться от государственной поддержки только по причине ее «разрозненности», то созданная система одного окна позволит получать весь спектр услуг в одной организации.

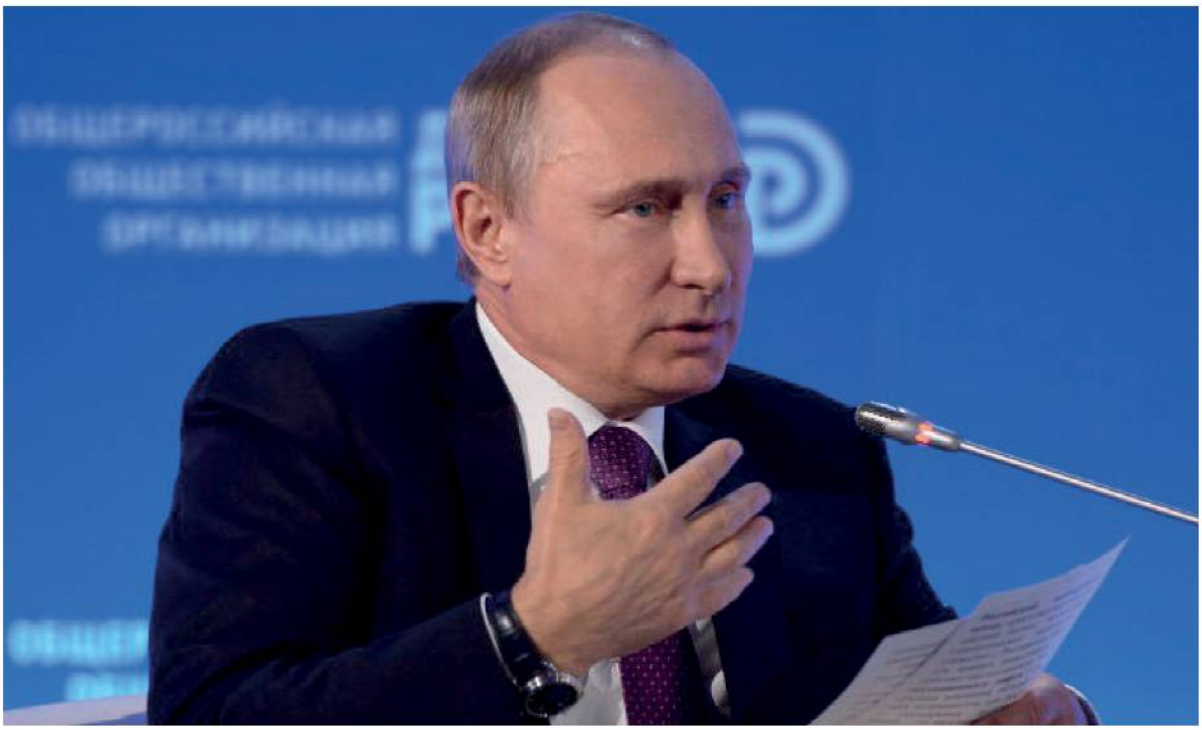
Одна из задач, которая стояла перед разработчиками концепции Центра, — настроить государственные инструменты поддержки таким образом, чтобы они начали работать как единый рыночный механизм. Надо понимать, что министерства не могут предоставлять клиентский сервис, они занимаются методологией и нормотворчеством. А Российский экспортный центр позволит направить государственные усилия на реализацию реальной поддержки конкретных экспортеров.

ОСНОВНОЙ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИЕЙ РЭЦ СТАНУТ СРЕДНИЕ И МАЛЫЕ КОМПАНИИ.

Учитывая стратегическое значение деятельности Центра, Правительство Российской Федерации приняло решение о целесообразности закрепления в Федеральном законе «О банке развития» правового статуса Центра в качестве государственного института поддержки экспорта.

Для этого Минэкономразвития России и Внешэкономбанк подготовили проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О банке развития», в котором определены основные направления деятельности группы ВЭБа, а также закреплены функции по организации финансовой, страховой, гарантийной и другой поддержки экспорта за Внешэкономбанком и Российским экспортным центром. 10 июня 2015 г. Государственная Дума Российской Федерации приняла данный законопроект в первом чтении.

Российский экспортный центр создан на базе Внешэкономбанка, одного из ключевых институтов развития. По замыслу



Владимир Путин во время выступления на форуме «Движение на опережение»

разработчиков, Центр будет делать упор на нефинансовую поддержку экспорта – помощь компаниям при выходе на зарубежные рынки, защиту интеллектуальной собственности, сертификацию, подготовку разрешительной документации и так далее.

Основной целевой аудиторией РЭЦ станут средние и малые компании. Безусловно, помощь будет оказываться всем желающим, однако ни для кого не секрет, что крупные компании зачастую имеют собственные ресурсы для решения вопросов, которые возникают в процессе экспортной деятельности. Задачей Центра же станет донесение информации до предприятий МСП о тех возможностях и инструментах господдержки, которые существуют на сегодняшний день.

Основная деятельность Центра в области нефинансовой поддержки будет ориентирована на «маршрутизацию» запросов экспортеров, консультирование при подготовке к экспорту, маркетинговую поддержку на зарубежных рынках, поддержку участия в тендерах и так далее. Также предполагается активное сотрудничество РЭЦ с торговыми представительствами России за рубежом – продвижение проектов компаний самого разного профиля.

Поскольку работа Российского экспортного центра будет выстраиваться буквально с нуля, положительный эффект от этой работы можно будет оценить через два-три года, когда произойдет существенное улучшение регулирования в сфере экспорта, упрощение экспортных процедур и, как результат, рост экспорта несырьевой продукции.

В конце мая 2015 года в г. Москве состоялся крупный деловой форум «Движение на опережение», организованный союзом предпринимателей «Деловая Россия». Мероприятие было посвящено ключевым вопросам экономического развития России и собрало огромное количество представителей государственной власти и бизнеса.

Президент России Владимир Путин, открывая пленарное заседание форума, дал высокую оценку совместной работе бизнеса и власти и новым проектам по поддержке предпринимательства. В частности, Владимир Путин отметил высокий потенциал созданного на базе Внешэкономбанка Российского экспортного центра.

Центр должен стать мощным инструментом поддержки российского экспорта, объединив на одной площадке финансовый и нефинансовый инструментарий.

ОАО "ЧЕРЕПОВЕЦСТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ-1": СТАЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ НА БЛАГО ЛЮДЯМ

Более 60 лет предприятие «Череповецстальконструкция-1» работает в строительной сфере Вологодской области и за ее пределами. За эти годы созданы миллионы тонн стальных конструкций, из которых построены десятки гражданских и промышленных объектов от самой высокой в области телемачты до Ледового дворца. Но главной «конструкцией» предприятия стало оно само: ОАО «ЧСК-1» удалось сохранить лучшие традиции и уникальный коллектив, благодаря чему компанию привлекают к изготовлению и монтажу наиболее сложных конструкций. О сегодняшнем дне в блистательной истории предприятия «Навигатору» рассказал генеральный директор ОАО «Череповецстальконструкция-1» Виктор Виноградов.

«ЧСК-1» СЕГОДНЯ

Продукцию ОАО «Череповецстальконструкция-1» в Череповце, Вологде и других городах области и России можно встретить в самых неожиданных местах. Многие торговые центры, храмы и церкви, спортивные комплексы (включая крупнейшую крытую спортплощадку Вологодской области — череповецкий Ледовый дворец), рынки, промышленные объекты строились при участии компании «Череповецстальконструкция-1». Располагая цехом и оборудованием (способны производить до 1, 5 тысячи тонн металлоконструкций в год), предприятие может выполнять самые нетривиальные стальные конструкции, самостоятельно монтировать многотонные изделия и дает гарантию на свои изделия и производимые работы.

В новое время предприятие не только сохранило свою специфику, но и расширило ассортимент производимых работ. Бригады профессионалов самого высокого класса ОАО «ЧСК-1» оказывают строительно-монтажные услуги широчайшего спектра: монтаж металлоконструкций, грузоподъемного и технологического оборудования (пусконаладочные работы, демонтаж и транспортировка), монтаж высотных сооружений, ограждающих конструкций, железобетона и др. ОАО «ЧСК-1» также качественно выполняет такие работы, как ремонт фасадов зданий, возведение зданий из сэндвич-панелей. Перечень выполняемых работ можно прочитать на сайте предприятия (www.chsk1.ru), там же можно посмотреть фотографии объектов, которые расскажут о работе ОАО «ЧСК-1» красноречивее любых слов.

«Череповецстальконструкция-1» остается одной из самых востребованных строительных компаний области, работающих на промплощадке. Предприятие способно проводить монтажные и демонтажные работы, не останавливая производства и не мешая ему. В последние годы «ЧСК-1» произвела монтаж и замену конвейеров (и другие работы) на площадке ОА «ФосАгро-Череповец», окончен проект по монтажу литейного 520-тонного крана в цехе разливки стали меткомбината. «ЧСК-1» активно работает в ЛПЦ-2 череповецкого металлургического комбината — специалисты предприятия примут участие в замене оборудования, а также построят насосную станцию и трубопроводы. Кроме того, возведены главный корпус Череповецкой ГРЭС, мини-ТЭЦ в одном из поселков Вологодской области (изготовили и смонтировали) и многие другие объекты. Несколько проектов ОАО «ЧСК-1» осуществляет и планирует осуществлять за пределами Череповца — в Вытегорском и Кадуйском районах Вологодской области, Краснодарском крае и др.

реклама

Парк техники, которой располагает предприятие, позволяет снижать издержки и предлагать заказчикам выгодные расценки. Это 15 гусеничных кранов грузоподъемностью от 25 до 100 тонн, 4 автомобильных крана (от 20 до 50 тонн), автомобильный парк грузовиков – порядка 20 автомобилей разной грузоподъемности и назначения – и другая техника.

– На предприятии трудятся опытные монтажники стальных и железобетонных конструкций, электросварщики, газорезчики, машинисты кранов и работники других специальностей, – говорит генеральный директор ОАО «Череповецстальконструкция-1» Виктор Виноградов. – К подбору и обучению специалистов на предприятии особое внимание. И так было всегда – на «ЧСК-1» работали только отборные кадры. Каждая из перечисленных специальностей требует не только аттестации и сертификации, но также знаний, опыта и таланта. На предприятии в ходу преемственность и наставничество. Кроме того, мы обучаем работников на месте, приглашаем специалистов профильных институтов, которые читают лекции и проводят практические занятия с нашим коллективом.

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ

«ЧСК-1» удалось добиться того, чего не сумели сотни строительных предприятий по всей стране, которые в 1990-е годы либо закрылись, либо изменились до неузнаваемости, а именно: успешно существовать в современных рыночных условиях, не утратив традиций и размаха времен советской стройки. ОАО «ЧСК-1» – это фактически замкнутое производство, которое способно выполнять самые сложные и крупные заказы. Здесь изготавливают стальные конструкции (цех, оборудование и специалистов удалось сохранить и приумножить), доставляют их к месту установки и производят монтаж. Кадры, рабочие и инженерные, необходимая техника и мехмастерская имеются в наличии.

– Думаю, что главное, что нам удалось, – это сохранить коллектив и многолетние традиции нашего предприятия, сохранить преемственность, – рассказывает Виктор Виноградов. – «ЧСК-1» многие годы, что называется, держит марку. Нас приглашают на самые сложные строительные объекты, где зачастую требуются нестандартные решения. Опыт и знания специалистов компании позволяют нам выполнять такие заказы. В истории ОАО «ЧСК-1» нам доводилось работать на одном объекте с предприятиями из других городов и даже из-за рубежа, и наш труд заслужил восторженную оценку коллег.

Говоря об истории и современности ОАО «ЧСК-1», Виктор Виноградов не листает старые книги и не сверяется с бумагами. На его глазах прошли как лучшие, так и тяжелейшие годы в истории предприятия. Через два года Виктор Николаевич отметит 40-летие своей работы на предприятии, а в этом году исполняется 20 лет его директорству в ОАО «ЧСК-1». На предприятии Виктор Виноградов прошел путь от монтажника до главного инженера и генерального директора.

– На какой должности было сложнее всего? Директором, конечно, – сказал он. – Но зато интересно. В нашем деле много творчества, и каждый день ты делаешь какие-то открытия. Не заскучаешь.

Сергей Виноградов

Виктор Николаевич ВИНОГРАДОВ
Генеральный директор ОАО "Череповецстальконструкция-1".

Замена мостового литейного крана
на Череповецком металлургическом комбинате

ТУРИЗМ БИЗНЕС-КЛАССА

БИЗНЕС-ТУРИЗМ ДЛЯ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ, КАК И РОССИИ В ЦЕЛОМ, – ЯВЛЕНИЕ ПОКА ОТНОСИТЕЛЬНО СВЕЖЕЕ, НО, КАК ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ОЧЕНЬ ПЕРСПЕКТИВНОЕ. ПО МНЕНИЮ СПЕЦИАЛИСТОВ, ТАКИЕ ДЕЛОВЫЕ ПОЕЗДКИ ЗА РУБЕЖ ИЛИ СОСЕДНИЕ РЕГИОНЫ, С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ПОЗВОЛЯЮТ КОМПАНИЯМ И ПРЕДПРИЯТИЯМ РАСШИРЯТЬ РЫНКИ СБЫТА, ЧТО ОСОБЕННО ВАЖНО В СЛОЖНОЕ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ ВРЕМЯ, С ДРУГОЙ – ПРИВЛЕКАЮТ В ОБЛАСТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ГОСТЕЙ, КОТОРЫЕ ПРИЕЗЖАЮТ С ЦЕЛЬЮ НАЛАЖИВАНИЯ БИЗНЕС-КОНТАКТОВ. ВПРОЧЕМ, ПОКА НИША ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА НА ВОЛОГОДЧИНЕ ПРИ ВСЕХ ЕЕ ПЛЮСАХ И ВОЗМОЖНОСТЯХ ЕЩЕ НЕДОСТАТОЧНО ОСВОЕНА И ТРЕБУЕТ К СЕБЕ СЕРЬЕЗНОГО СИСТЕМНОГО ПОДХОДА.

Италия, Милан. Переговоры между российской и итальянской компаниями. Июнь 2015.

КОМАНДИРОВКА СТАЛА МИССИЕЙ

Бизнес-туризм отличается от привычного тем, что люди отправляются в поездку, прежде всего, по делам, а уж потом ради развлечений и новых впечатлений. Во всем мире бизнес-тревел уже давно стал настоящей индустрией с оборотом в миллиарды долларов. По данным Всемирного совета по туризму и путешествиям (WTTC), за 2010 год объём деловых поездок составил 819 миллиардов долларов, а к 2020 году, по прогнозам, достигнет цифры в 1,5 триллиона долларов. В нашей стране показатели этой сферы скромнее, но все равно впечатляют. Так, если в 2012 году объем рынка бизнес-тревел в России составил 440 миллиардов рублей, то уже в 2013 году этот показатель достиг 471 миллиарда рублей. Подобный темп, по мнению экспертов, позволяет прогнозировать бурное развитие этой индустрии в ближайшие годы. Правда, пока в основном за счет двух столиц — Москвы и Санкт-Петербурга.

«Необходимость конкурировать в условиях глобальной экономики стимулирует компании инвестировать в деловые поездки, что делает деловой туризм приоритетным направлением деятельности для большинства компаний. Предприниматели понимают, что поездки в интересах компании — это эффективный механизм сохранения существующих и привлечения новых клиентов и партнеров, а значит, одна из наиболее перспективных долгосрочных инвестиций, важнейший катализатор роста продаж и получения прибыли», — ссылается на мнение экспертов «Российская газета».

Италия, Милан. Переговоры между российской и итальянской компаниями. Июнь 2015.

В Вологодской области, если говорить о выездном деловом туризме, в основном практикуется организация бизнес-миссий для предпринимателей и представителей фирм, чаще всего производственной направленности. Это командировки за рубеж, предусматривающие посещение деловых форумов и встречи с потенциальными заказчиками или потребителями продукции, не исключающие, впрочем, и культурную программу. Как правило, представители деловых кругов всегда включаются в состав делегаций Вологодской области, посещающих значимые международные мероприятия, такие, например, как «Зеленая неделя» в Германии или официальные визиты в зарубежные регионы-побратимы. А вот системно организацией таких поездок уже несколько лет занимается Вологодская торгово-промышленная палата, не так давно — АНО «Агентство городского развития» (г. Череповец) и совсем недавно — Региональный центр поддержки предпринимательства, а также ряд частных лиц и компаний. И такие бизнес-миссии уже принесли результат конкретным вологодским предпринимателям.

КАЖДОЙ ДЕЛОВОЙ ПОЕЗДКЕ ПРЕДШЕСТВУЕТ СЕРЬЁЗНАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДГОТОВКА

«Этой весной я ездила с бизнес-миссией вологодских предпринимателей в Италию, в город Триест. Поездка оказалась настолько результативной, что мы такого не предполагали даже в самых смелых планах. Вологодской фирме «Волтри» удалось заключить три договора с итальянскими компаниями! На организованных для

вологжан бизнес-встречах присутствовали представители трех разных компаний по нашему направлению (трикотаж, одежда и т.п.), и все они заинтересовались одеждой из вологодского льна», — рассказывает генеральный директор ООО «Волтри» Ольга Чашникова.

Эта фирма известна на рынке уже 40 лет, она не раз становилась победителем различных всероссийских конкурсов, качество ее продукции много раз отмечалось на международных выставках. Но за исключением единичных приобретений покупателями из США, Прибалтики, Финляндии и других стран, «Волтри» на экспорт до этого не работала. И вот теперь у фирмы появился реальный шанс выйти на европейский рынок.

«Сейчас экономическая ситуация изменилась. В кризисные годы мы стали интересны Европе, потому что наша продукция в пересчете на подорожавший евро для европейцев оказывается достаточно демократичной по цене, — поясняет Ольга Чашникова. — Если будет спрос, мы готовы расширить производство. Я рас-

Ольга Чашникова

считываю на заключение выгодных экспортных контрактов».

В организованных бизнес-поездках в Казахстан, Армению, а также российские Ярославль и Калугу принимали участие и представители череповецкой компании «Северный технопарк».

«Быстрого эффекта, конечно, у нас нет. Слишком специфическую продукцию мы выпускаем. Тем не менее люди подходили к нам, интересовались», — рассказывает директор по развитию «Северного технопарка» Максим Егоренков.

Тем не менее результат налицо. Начав выпускать снегоболотоходы под маркой «Пелец» в 2005 году, уже через пять лет компания начала экспортные поставки техники в Белоруссию, Казахстан, Польшу. В стадии переговоров — контракты с Австрией, Германией, Чехией и другими европейскими и азиатскими странами. По словам Максима Егоренкова на одной из международных выставок уникальной продукцией череповчан для пожарных и спасателей заинтересовались китайские специалисты.

«Мы рекламируем свою технику, участвуя в бизнес-миссиях, международных выставках, через Интернет. Каждый способ по-своему хорош и дает определенный результат», — считает Максим Егоренков.

Действительно, бизнес-миссии организуются не только за границу, но и в другие российские регионы. Только за последние два года «Агентство городского развития» в рамках проекта «Развитие международного и межрегионального сотрудничества» организовало несколько деловых поездок череповецких бизнесменов в те же Калугу, Ярославль, а также в Ульяновск и Нижний Новгород. В планах на 2015 год значатся Казань, Крым и Самара.

Золотой ключик
агентство недвижимости
м²ечты в квадрате!
Золотой ключик
строительная компания

Строительная компания "Золотой ключик" осуществляет строительство нескольких многоквартирных домов Вологодской области. Основная часть техники находится в собственности организации, на объектах работают только высококвалифицированные проверенные специалисты, а качество застройки отвечает всем современным ГОСТам и стандартам. Все это позволяет выдерживать идеальный баланс цены и качества.

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

"НА ВЕРЕЩАГИНА"

- Закрытая территория
- Керамический кирпич
- Встроенные гаражи
- Возможность объединения квартир
- Индивидуальное газовое отопление
- Высокие потолки

Жилой комплекс идеален для бизнесменов, руководителей и просто тех, кто устал от суеты многоэтажных домов.

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС В П.КАДУЙ

ЭНТУЗИАСТОВ, 30

Отличное решение для молодых, только начинающих семейную жизнь (квартиры-студии, 1-к.к.), для семей с детьми (2-к.к.) и просто тех, кто хочет перемен к НОВОМУ.

- Экологически чистый район
- Высокое качество застройки
- Ремонт под ключ
- Развитая инфраструктура
- Комфортная планировка
- Все коммуникации

Улучшенные планировки для максимально комфортного проживания, удобное месторасположение домов, вместительные парковки - **НАИЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ ВАШИХ ПРОБЛЕМ С ЖИЛЬЁМ ПОД КЛЮЧ!** Собственное агентство недвижимости "Золотой ключик" неоднократно подтверждало высокий профессионализм и статус надежности в своей работе. Имеющаяся база недвижимости и многолетние наработки позволяют выполнять нашу работу качественно и в короткие сроки.

МАКСИМАЛЬНО ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО. ВПЕРВЫЕ! ВЫ ПОКУПАЕТЕ НАШУ КВАРТИРУ В НОВОСТРОЙКЕ, А МЫ ПОКУПАЕМ ВАШУ. ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫКУПА ВАШЕЙ КВАРТИРЫ ЗА 1 ДЕНЬ.

реклама

УЛ. ЛЕНИНА, 48, 3 ЭТАЖ, ОФ. 3
(ЗДАНИЕ КАМЕРНОГО ТЕАТРА)
☎ (8202) 501-300

ШЕКСНИНСКИЙ ПР., 21
(НАПРОТИВ ТЦ "ИЮНЬ")
☎ (8202) 320-777

www.квартирычереповец.рф

«Каждой деловой поездке предшествует серьёзная маркетинговая подготовка: проводится анализ ёмкости рынка, поиск партнеров для развития бизнеса. Основное преимущество деловой миссии состоит в том, что участники уже знакомы заочно, и все встречи проходят по заранее подготовленному графику с теми предпринимателями, которые заинтересованы в сотрудничестве. Кроме того, такие поездки предусматривают проведение биржи контактов (встречи в формате B2B) представителей бизнеса двух регионов, посещение ряда предприятий, знакомство с экономическим и инвестиционным потенциалом города, а также культурная программа», — рассказывает заместитель руководителя «Агентства городского развития» Оксана Лукьяненкова.

Впрочем, агентство выступает еще и в качестве принимающей стороны, в частности, представителей чешского, финского и китайского бизнеса, приезжавших на переговоры в Череповец. Более того, в нынешнем году при содействии «Агентства городского развития» делегация городских предпринимателей отправится с ответным визитом в Финляндию.

«Когда в прошлом году начались колебания курса валют, мы почувствовали, что местный бизнес стал сдерживать свои интересы, поскольку для участия в зарубежных бизнес-миссиях требуются серьезные затраты. Поэтому пока мы сконцентрировались на развитии межрегиональных связей. Но потом, уверена, и международное направление будет развиваться», — говорит Оксана Лукьяненкова.

РАСКРУТИТЬ ВОЛОГДУ

Впрочем, как и обычный туризм, бизнес-тревел также бывает не только выездным, но и въездным. Для деловых путешественников Вологодчина привлекательна, прежде всего, такими мероприятиями международного уровня, как выставка-ярмарка «Российский лес» или фестиваль европейского кино VOICES, собирающих на своих площадках тысячи гостей из разных уголков мира.

«За последнее время в этом направлении наметился серьезный прорыв. А ведь раньше для проведения каких-то серьезных конференций или других форумов не хватало даже залов с мультимедийным оборудованием. Сегодня привлечение на Вологодчину туристов, в том числе и с деловыми целями, стимулирует развивать свой бизнес отельеров и рестораторов.

А в крупных городах и районах появляются современные центры по привлечению корпоративных туристов. Государству трудно вкладывать средства в это направление. Прежде всего, инвестировать должен сам бизнес», – считает начальник БУ ВО «Туристско-информационный центр» Максим Одинцов.

Впрочем, по его словам, зарубежных бизнесменов едет на Вологодчину еще недостаточно. Чаще всего такие поездки осуществляются между муниципальными районами области или же с участием гостей из других российских регионов.

«Допустим, люди приезжают в Вологду с проверкой или на конференцию. А параллельно заказывают еще обзорную экскурсию по городу и культурную программу. У приема таких гостей есть своя специфика. Нужно рассчитать все до мелочей: их прибытие, размещение, питание и даже фуршет», – поясняет директор турфирмы «Перекресток» Ксения Коричева.

«Объем делового туризма в Вологде пока не очень большой, – соглашается менеджер турфирмы «Отель-тур» Алена Сливка. – В городе периодически проходят конференции медиков, строителей, фармацевтов, хирургов. Специалисты приезжают за обменом опытом в Вологодскую молочнохозяйственную академию или на ВОМЗ. А в мае этого года состоялась конференция КПРФ. Направления разные, но главное – создать необходимые условия».

Нередко вологодские турфирмы, специализирующиеся на приеме таких бизнес-туристов, вынуждены работать через посредников из Ярославля или столиц, которым и достается большая часть выручки.

«Причина кроется не в нехватке какой-то туристической инфраструктуры, а в недостатке информации и рекламы региона. Ведь многие москвичи просто не знают об экономическом потенциале и достопримечательностях Вологодской земли и ограничиваются Золотым кольцом, – считает Ксения Коричева.

«С гостиницами у нас за последние годы стало все нормально. С общественным питанием и транспортом тоже. Препятствий для развития делового туризма в нашей области нет. Нужно только правильно доносить об этом информацию», – вторит ей Алена Сливка.

ИНТЕРВЬЮ

Кирилл МАТВЕЕВ: «Для роста и выживания любой компании важна экспансия на новые рынки сбыта»

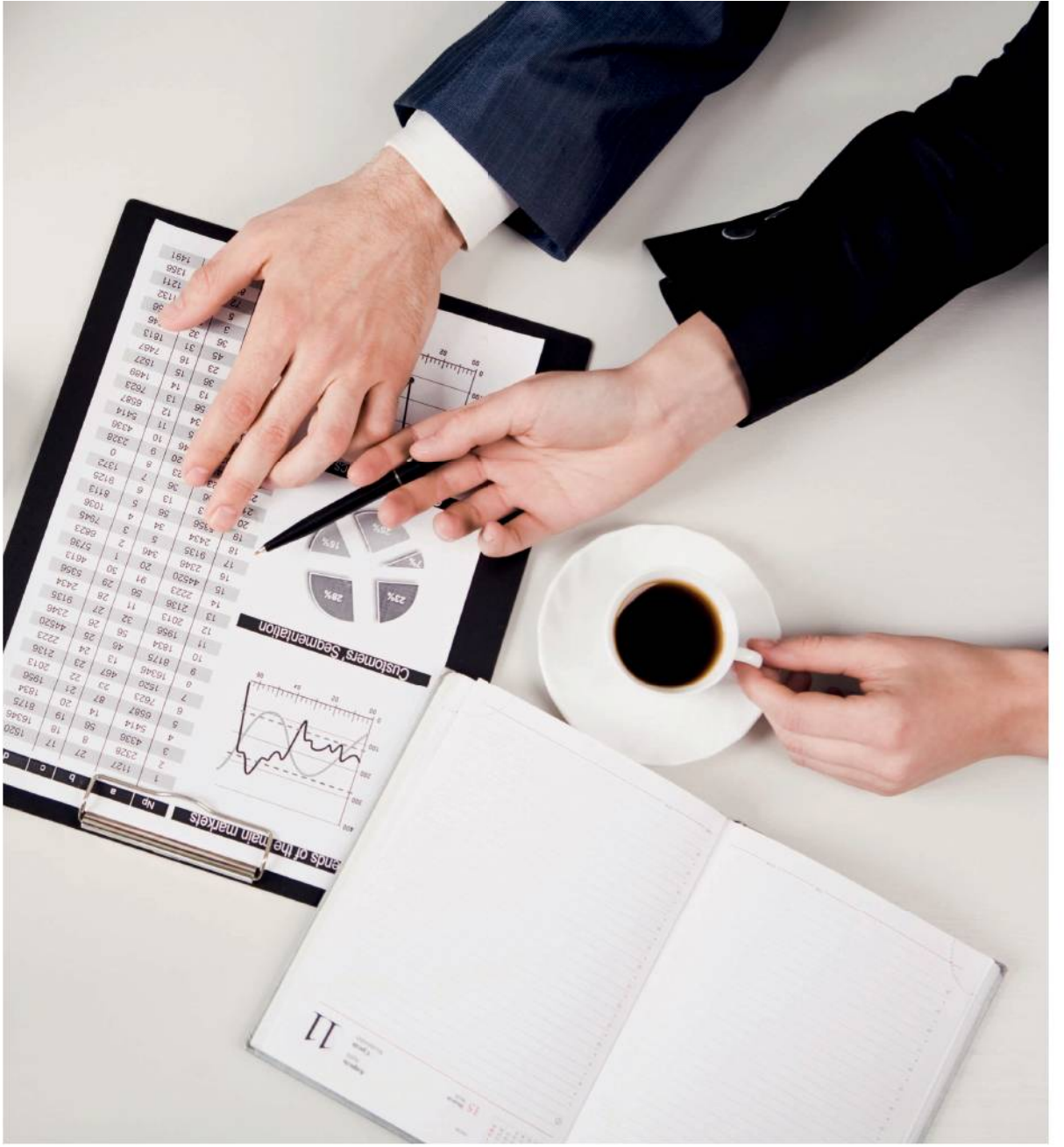
О СПЕЦИФИКЕ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА НА ВОЛОГОДЧИНЕ МЫ ГОВОРИМ С ЭКСПЕРТОМ, РУКОВОДИТЕЛЕМ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА «НАВИГАТОР» КИРИЛЛОМ МАТВЕЕВЫМ.

— Кирилл Александрович, какие направления делового туризма (бизнес-миссии, участие в работе международных форумов, корпоративные мероприятия и так далее) сегодня наиболее востребованы вологодскими предпринимателями?

— Сегодня самым востребованным продуктом для вологодских предприятий, желающих найти партнера за рубежом, является, конечно же, бизнес-миссия. Это мероприятие, организованное исключительно под требования клиента, как правило, является самым эффективным способом установления деловых отношений. Связано это, в первую очередь, с тем, что на встречу с представителем нашего предприятия приходит зарубежный партнер, которого уже предварительно познакомили с предлагаемой продукцией нашей компании. И он уже понимает, что данный товар ему интересен, и как следствие на b2b-переговоры такой клиент приходит уже обсуждать суть возможных взаимоотношений, лично познакомиться с потенциальным партнером, обсудить условия сделки, логистику и т.п. Корпоративные мероприятия — это продукт для крупных компаний, которым актуально проводить встречи с коллегами из других регионов или стран, например, на нейтральной территории, а также совместить рабочую повестку с отдыхом.

— Для кого, в первую очередь, интересен деловой туризм в нашем регионе?

— Деловой туризм интересен всем предприятиям, не имеющим своих зарубежных пред-



ставительств, а это абсолютное большинство компаний региона. Конечно же, зарубежный рынок может интересовать предприятие, выпускающее продукцию, востребованную на таком рынке, а также предприятие, закупающее сырье или оборудование за рубежом. Если говорить про размер предприятий, то сюда попадут как небольшие компании с выручкой не более 50 миллионов рублей в год, так и крупные с выручкой более одного миллиарда. Если говорить про сферы деятельности, то здесь следует отметить, что деловой туризм должен заинтересовать, в первую очередь, производственные предприятия.

— Эксперты прогнозируют рост объемов в денежном выражении мирового бизнес-туризма в ближайшие годы. Насколько, на ваш взгляд, он будет востребован у вологодских предпринимателей, учитывая вызванные очередным кризисом финансовые сложности и связанную с этим необходимость оптимизации расходов?

— Да, зарубежная деловая поездка — это не самое дешевое мероприятие, но очень часто в условиях ограниченной емкости локального рынка рост компании и ее выживание возможно только за счет экспансии на новые, в том числе зарубежные рынки. Поэтому такие мероприятия становятся необходимыми. Качественно организованная бизнес-миссия не может быть откровенно дешевой по цене, поскольку в рамках такого мероприятия организатору нужно не только позаботиться о месте проведения переговоров и достаточном количестве переводчиков,

но и самое важное – провести работу по поиску именно тех зарубежных компаний, которым интересно сотрудничество именно с тем предпринимателем, который в этой поездке участвует. Но, с другой стороны, организационные расходы на деловую поездку сопоставимы по стоимости с обычной туристической путевкой. Также нельзя не учитывать следующее. Во-первых, для выхода на зарубежный рынок необходимо иметь стабильно действующее предприятие, выпускающее продукцию, востребованную как минимум на локальном рынке. Во-вторых, для таких предприятий соотношение расходов на бизнес-туризм к так называемым косвенным затратам на производство достаточно невелико. В-третьих, если компания заинтересована в эффективном поиске партнера за рубежом, она волей-неволей должна запланировать в своем бюджете расходы на такие мероприятия. В-четвертых, если организовывать бизнес-миссию максимально эффективно, отбросив все лишнее, предварительно проработать все контакты, организовать выезд в рамках группы, то расходы на нее будут минимальны, а эффективность максимальной.

– Насколько занята сегодня ниша делового туризма в нашем регионе?

– В регионе в сфере делового туризма действуют в основном

трактир Дунай

ВНИМАНИЕ, АКЦИЯ!
ИЗУМИТЕЛЬНОЕ БЛЮДО, ПРИЯТНАЯ АТМОСФЕРА И ХОРОШЕЕ НАСТРОЕНИЕ ПО ЦЕНЕ БЛЮДА!

Славяно-балканская, европейская, японская кухня, блюда на углях, детское меню. Большой выбор праздничных тортов (на заказ). Бизнес-ланчи от 180 р., вечерние программы.

www.banket35.ru
www.restoran-35.ru
☎ 323-929

ЧАСЫ РАБОТЫ:
ВС.,ПН.,ВТ.,СР.,ЧТ.
С 12 :00 ДО 24:00.
ПТ.,СБ. С 12:00 ДО 2:00.
ОКТЯБРЬСКИЙ ПР., 34, ТЦ "НЭМО"

САЛАТ «ЧЕРНОГОРСКИЙ»
(мясо баранины жареное, перец болгарский, сыр «Фета»,фасоль консервированная, помидоры черри, соус «бальзамик»)

ТЕЛЯЧИЙ ЯЗЫЧОК
с грибами (отварной говяжий язычок с шампиньонами, луком под сливочным соусом)

КОЛИЧЕСТВО МЕСТ:
70 в режиме ресторана,
банкет до 110 мест.

КРЫЛЬЯ БАНКЕТНЫЕ
(крылья жареные, ризотто, картофель жареный, помидоры черри св., огурцы св., соус томатно-острый, соус тар-тар)

МУСАКА ПО-ГРЕЧЕСКИ
(фарш из мяса барана, цукини, баклажаны, помидоры, лук репка тушёные, сыр «Эдам»)

ПРЕДЛОЖЕНИЯ: обслуживание свадеб, банкетов, юбилеев. Выездное обслуживание.

РАЗВЛЕЧЕНИЯ:
кабельное т/в, 2 ж/к панели. По пятницам и субботам живая музыка

АДРЕС:
ОКТЯБРЬСКИЙ ПР., 34. (ориентир – торговый центр «НЭМО»). Отдельно стоящее здание. Один из самых больших в Череповце банкетных залов без колонн вместимостью до 100 человек. Система кондиционирования, вытяжка. Просторная парковка.

Wi Fi Maestro VISA MasterCard

реклама

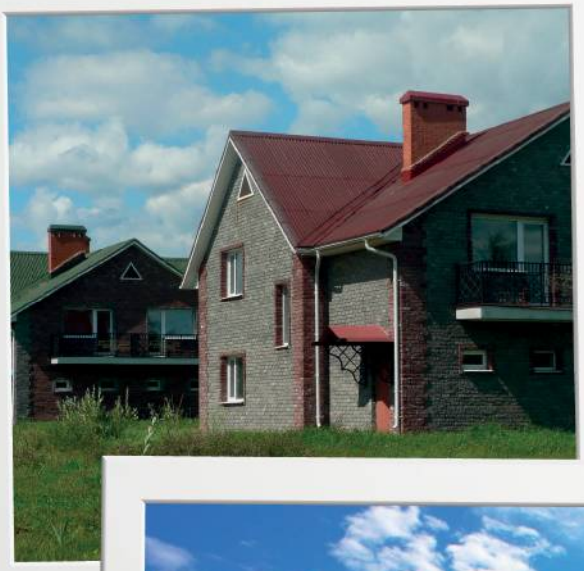
государственные некоммерческие организации, транслирующие, в том числе, федеральные программы по поддержке экспортеров. Частных же компаний, способных эффективно подбирать партнеров не только экспортерам, но и импортерам, очень немного.

— Чем, в свою очередь, Вологодчина может привлечь зарубежных деловых туристов (международными выставками-ярмарками типа «Российский лес», крупными компаниями, инновационными предприятиями, культурными достопримечательностями или чем-то еще)?

— Зарубежного, именно делового, туриста Вологодчина может привлечь наличием большого количества современных, успешно действующих предприятий. Наличием профессионалов в каких-либо отраслях и, естественно, своими логистическими возможностями. Ведь деловой турист, приезжая в любой город России, ищет партнера надежного, состоятельного и профессионального. Ну и, если переговоры прошли успешно и основная цель визита достигнута, конечно же, нельзя исключить туристическую составляющую визита: увидеть регион, страну, окунуться в ее историю, увидеть природные и рукотворные красоты — это всегда очень и очень интересно.

Артем ЖДАНОВ

коттеджный БРИЗ поселок



«БРИЗ» – дыхание новой жизни!

Твой новый дом на живописном берегу реки Шексны, вдали от городской суеты! Уютный коттедж, построенный из современных экологических материалов – отличное приобретение для семьи, ценящей комфорт и здоровый образ жизни!

Свежий воздух, песчаный пляж, грибные места – всё, о чём может мечтать современный городской житель! На красивейшем берегу в непосредственной близости от дома можно не только позагорать, но и угостить друзей ароматным шашлыком. Мужчины по достоинству оценят зимнюю и летнюю рыбалку.

Коттеджи предназначены для постоянного проживания, каждый оборудован печью и камином. Удобство и комфорт современного жилища в сочетании с прелестью жизни на природе!

- 15 минут от ул.Олимпийской (г.Череповец)
- 16 участков с 2-х этажными коттеджами (178,5 кв.м)
- охраняемая территория
- железобетонный монолитный фундамент, кровля - ондулин
- электропроводка
- септик
- водонапорная станция

Подробная информация по тел.:
8-921-252-11-48,
8-921-051-69-53

реклама

УКРЕПЛЯЯ ЛИДЕРСКИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ

ОДИН ИЗ ЛИДЕРОВ МИРОВОЙ ОТРАСЛИ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ – ГРУППА «ФОСАГРО», ЧЕЙ ГОЛОВНОЙ ОФИС И АКТИВЫ БАЗИРУЮТСЯ В РОССИИ, – ЯВЛЯЕТСЯ РОССИЙСКОЙ КОМПАНИЕЙ НЕ ТОЛЬКО ГЕОГРАФИЧЕСКИ. НЕСМОТРЯ НА ЗНАЧИТЕЛЬНУЮ ДОЛЮ ЭКСПОРТА В СТРУКТУРЕ ПРОДАЖ И ПЛАНЫ ПО РАСШИРЕНИЮ СЕТИ ЗАРУБЕЖНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ И ОФИСОВ, КОМПАНИЯ СЧИТАЕТ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПРИОРИТЕТНЫМ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА.

• АО «ФосАгро-Череповец» – крупнейший в Европе производитель фосфорсодержащих удобрений, фосфорной и серной кислот

• Кировский рудник - крупнейший в АО «Апатит» (Мурманская область).

Главный путь повышения устойчивости позиций российской отрасли минеральных удобрений — в расширении внутреннего производства, в инвестиционных проектах, которые позволят повысить не только конкурентоспособность какой-либо отдельной российской компании, но и всей отрасли в целом.

В рамках долгосрочной стратегии развития до 2020 г. «ФосАгро» реализует масштабную инвестиционную программу. Приоритетным направлением инвестиций компании на 2015 г. является развитие производственных мощностей, увеличение технологической гибкости и повышение эффективности продаж. Все это позволит сформировать хорошую базу для устойчивого развития «ФосАгро» на годы вперед.

Одним из ключевых проектов инвестиционной программы станет развитие горно-обогатительного комплекса, где производится самый важный компонент для производства фосфорсодержащих удобрений — апатитовый концентрат. По выпуску высокосортного апатитового концентрата входящий в Группу «ФосАгро» комбинат «Апатит» (Мурманская область) занимает первое место в мире. В АО «Апатит» среди инвестиционных проектов можно отметить модернизацию апатит-нефелиновой обогатительной фабрики с окончанием работ в 2016 г.

ГЛАВНЫМ ОБЪЕКТОМ КОМПЛЕКСНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ЯВЛЯЕТСЯ НОВЫЙ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЙ АГРЕГАТ АММИАКА МОЩНОСТЬЮ 760 ТЫСЯЧ ТОНН В ГОД.

В ближайшее время на Кировском руднике АО «Апатит» будет запущен новый главный ствол (ГС №2). Это результат успешного завершения крупного инвестиционного проекта, направленного на развитие рудно-сырьевой базы предприятия. Он позволит увеличить объем добычи Кировского рудника с 13 до 16,5 млн тонн апатит-нефелиновой руды в год, заместить выбывающие добычные мощности на других рудниках и обеспечивать в долгосрочной перспективе выполнение плановых показателей по добыче руды и производству апатитового концентрата.

Увеличение производства апатитового концентрата неизбежно повлечет повышение объемов его переработки. Главная химическая площадка Группы «ФосАгро», где апатитовый концентрат перерабатывается в минеральные удобрения,

• В канун профессионального праздника, Дня химика, в АО «ФосАгро-Череповец» началось строительство нового производства карбамида, в церемонии закладки памятного знака приняли участие Губернатор Вологодской области Олег Кувшинников и заместитель Председателя совета директоров ОАО «ФосАгро» Андрей Гурьев. Благословил начинание епископ Череповецкий и Белозерский Флавиан.

НОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО МОЩНОСТЬЮ 500 ТЫСЯЧ ТОНН В ГОД ПОЗВОЛИТ НАРАСТИТЬ ВЫПУСК КАРБАМИДА В СРАВНЕНИИ С СУЩЕСТВУЮЩИМИ АГРЕГАТАМИ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 50%

расположена в Вологодской области, в АО «ФосАгро-Череповец». И в свете новых задач приоритетами «ФосАгро» в этом регионе в 2015 г. являются строительство новых производств по выпуску аммиака, гранулированного карбамида и сульфата аммония, а также увеличение мощности существующих производств минеральных удобрений. Эти проекты направлены на повышение сырьевой безопасности Группы «ФосАгро», увеличение объема и расширение ассортимента востребованных на рынке минеральных удобрений.

Главным объектом комплексного инвестиционного проекта является новый энергоэффективный агрегат аммиака мощностью 760 тысяч тонн в год. Его ввод в промышленную эксплуатацию планируется в 2017 году. Он строится в партнерстве с японской корпорацией «Mitsubishi Heavy Industries Ltd» с привлечением на льготных условиях заемных средств пула ведущих японских банков JBIC.

Для переработки полученного аммиака на череповецкой промышленной площадке будет построено несколько новых производств. До 2017 года компания планирует запустить производство гранулированного карбамида и сульфата аммония. Проектирование и поставку оборудования для строительства нового производства гранулированного карбамида будет осуществлять Chemoproject Nitrogen a.s. (Чехия), лицензиаром технологии карбамида и грануляции является ведущая мировая инжиниринговая компания в этой области — Stamicarbon (Нидерланды). На новом производстве будет впервые в России применена комбинация новейших

технологий компании Stamicarbon — Urea2000plusTM по выпуску карбамида в комплексе с грануляцией конечного продукта в кипящем слое. Генподрядчиком на строительстве уникального объекта стало ЗАО «Трест Коксохиммонтаж». 29 мая 2015 года, в дни празднования Дня химика в Череповце, был дан старт строительству этого объекта. Новое производство мощностью 500 тысяч тонн в год позволит нарастить выпуск карбамида в сравнении с существующими агрегатами более чем на 50%.

А на исходе минувшего года «ФосАгро» и немецкая компания GEA Messo P.T. заключили контракт на проектирование, комплектную поставку и монтаж оборудования в рамках проекта по строительству нового производства сульфата аммония мощностью 300 тысяч тонн в год в АО «ФосАгро-Череповец». Проектные работы будет выполнять «ГорноХимический инжиниринг», входящий в Группу «ФосАгро».

Таким образом, «ФосАгро-Череповец» увеличит производство аммиака до 1 миллиона 914 тысяч тонн, карбамида — до полутора миллионов и освоит выпуск нового вида продукции — сульфата аммония – важнейшего вида сырья для производства трехкомпонентных марок удобрений.

При реализации всех этих проектов будут применяться наилучшие доступные технологии и современное оборудование, позволяющие достичь высоких показателей в области энергоэффективности, ресурсосбережения, производительности труда, экологической и промышленной безопасности. Общий объем инвестиций превысит 62 млрд рублей.

Другие предприятия химического дивизиона Группы «ФосАгро» расположены в Саратовской и Ленинградской областях. В Балаковском филиале АО «Апатит» в этом году Группа «ФосАгро» ввела в промышленную эксплуатацию новый склад жидкого аммиака проектной стоимостью около 2 млрд рублей. Реализация проекта позволяет повысить сырьевую обеспеченность балаковского предприятия и создает основу для развития производственных мощностей. Основные объекты на территории склада — шесть шаровых резервуаров для хранения аммиака емкостью по 3000 кубометров каждый, а общий объем хранения составляет 8000 тонн аммиака. В России это первый объект со столь значительным объемом резервуаров. Стоит также отметить, что новый объект Балаковского филиала

• В 2014 году «ФосАгро» и Chemoproject Nitrogen заключили контракт на проектирование и поставку оборудования для строительства нового производства гранулированного карбамида в Вологодской области. Документ подписали генеральный директор ОАО «ФосАгро» Андрей Гурьев и председатель совета директоров, генеральный директор Chemoproject Nitrogen a.s. Томаш Плахи в присутствии губернатора Вологодской области Олега Кувшинникова.

• В Волхове (Ленинградская область) компания реализовала проект по производству PKS-удобрений, которые в настоящее время востребованы, в том числе и на внутреннем рынке.

АО «Апатит» уникален не только размерами шаровых резервуаров для хранения аммиака, но и уровнем примененных новейших технологических решений и систем безопасности. Комплекс построен по самым современным технологиям, оснащен надежными системами защиты, газоанализаторами и водяными завесами по всему периметру. При этом изготовление и монтаж шаровых резервуаров выполнены российскими организациями. Собственно, такой подход «ФосАгро» практикует ко всем своим производственным объектам – безопасность, надежность и эффективность.

В Ленинградской области, на предприятии «Метахим», в 2012 г., после его вхождения в Группу «ФосАгро», был запущен масштабный инвестиционный проект по техническому и технологическому перевооружению. Первым его этапом стало строительство и запуск в феврале 2015 года в промышленную эксплуатацию производства фосфорно-калийных удобрений мощностью 100 тысяч тонн в год и склада готовой продукции вместимостью 1500 тонн в биг-бегах. Технология выпуска данной марки удобрений была разработана единственным в России профильным Научно-исследовательским институтом им. профессора Я.В. Самойлова, а проектирование установки осуществило ООО «ГорноХимический инжиниринг» (оба предприятия входят в Группу «ФосАгро»). На новом производстве применяются передовые технологии и оборудование, автоматизированные системы управления и контроля производственных процессов, оно соответствует жестким критериям природоохранного законодательства.

Выпускаемая на «Метахиме» марка NPKS-удобрений показывает более высокую эффективность за счет того, что все входящие в нее питательные компоненты объединены в одну гранулу, отличается особой прочностью и малой слеживаемостью, что определяет ее высокую агрохимическую эффективность. Удобрения, аналогичные по составу, выпускаются путем механического смешения и состоят из отдельных веществ, дробные частицы которых различны по размерам и свойствам. Соответственно они неравномерно вносятся в почву и по-разному усваиваются. Таким образом, гранула с полным набором действующих веществ в готовой пропорции является неоспоримым конкурентным преимуществом нового производства. Аналогов этой марке удобрений на российском рын-

ке сейчас нет, чем и объясняется высокий к ней интерес и предполагаемый большой спрос в отечественном сельском хозяйстве и на внешнем рынке. Руководство Группы рассчитывает на полное потребление новых удобрений на внутреннем рынке, однако также оставляет возможность для экспорта их в Латинскую Америку.

По данному проекту Ленинградская область предоставила ЗАО «Метахим» режим государственной поддержки инвестиционной деятельности компании на территории области в связи с увеличением объема инвестиций в развитие производственных мощностей. Соглашение демонстрирует консолидацию усилий власти и бизнеса по созданию благоприятного режима для развития российской экономики, повышения инвестиционной привлекательности региона. По словам губернатора Ленинградской области Александра Дрозденко, «реализуемые Группой «ФосАгро» инвестиционные проекты позволят создать в г. Волхове новые высокопроизводительные рабочие места, увеличят налоговые отчисления ЗАО «Метахим» в бюджеты всех уровней, а отечественным аграриям дадут эффективные удобрения для реализации ими программ по импортозамещению». Генеральный директор ОАО «ФосАгро» Андрей Гурьев отметил важность данного проекта в реализации стратегии органичного развития компании, который ориентирован на расширение объема и ассортимента выпускаемой высококачественной продукции, востребованной на российском и зарубежных рынках. Он поблагодарил правительство Ленинградской области и лично губернатора за укрепление благоприятного инвестиционного климата в регионе и поддержку проектов, направленных на повышение конкурентоспособности российских компаний и обеспечение национальной продовольственной безопасности.

В 2015 ГОДУ НА ПРЕДПРИЯТИИ НАЧИНАЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО НОВОГО ПРОИЗВОДСТВА ФОСФОРНОЙ КИСЛОТЫ, КОТОРОЕ ЗАМЕНИТ УСТАРЕВШЕЕ

Проектом по созданию производства удобрений PKS-100 вложения «ФосАгро» в развитие ЗАО «Метахим», в техническое и технологическое

• На российском рынке предприятиями компании «ФосАгро» произведена каждая третья тонна удобрений.

• В июне 2015 года, накануне Петербургского международного экономического форума, компания запустила в промышленную эксплуатацию современный балкерный терминал в Усть-Луге, через который планирует переваливать около 1,5 млн тонн удобрений.

перевооружение предприятия не ограничатся. В 2015 году на предприятии начинается строительство нового производства фосфорной кислоты, которое заменит устаревшее и станет основой для перспективного увеличения мощностей по выпуску минеральных удобрений. Объем инвестиций в проект оценивается в 900 млн рублей, после его реализации, которую планируется завершить в 2016 г., мощности по выпуску фосфорной кислоты ЗАО «Метахим» увеличатся до 105 тыс. тонн по P_2O_5 в год. На новом производстве будет применена уникальная технология глубокой переработки апатитового концентрата, разработанная ОАО «НИУИФ им. Я.В. Самойлова» (Группа «ФосАгро») с учетом наилучшего доступного международного опыта по производству фосфорной кислоты. По словам генерального директора ОАО «ФосАгро» Андрея Гурьева, «новое производство станет основой для перспективного наращивания в ЗАО «Метахим» мощностей по выпуску фосфорно-калийных (PKS, NPKS) удобрений и триполифосфата натрия, а также позволит увеличить переработку апатитового концентрата внутри Группы «ФосАгро». Планы Группы по расширению производства новых удобрений достигают 450 тыс., а после – 1 млн тонн продукции в год, однако решение о претворении этих планов в жизнь будет принято по итогам оценки эффективности работы нового производства PKS.

«Метахим» является не единственным подразделением «ФосАгро» в этом регионе. Здесь также расположены активы транспортно-логистической компании «ФосАгро-Транс», одного из крупнейших транспортных операторов в России, в управлении которого находится более 7 тысяч вагонов.

В ближайшее время в Ленинградской области планируется запуск собственного современного балкерного терминала в Усть-Луге с возможностью перевалки до двух миллионов тонн удобрений. Кроме того, реализуется проект на Европейском серном терминале, где под долгосрочный контракт «ФосАгро» по перевалке строятся новые терминальные мощности.

Группа «ФосАгро» также финансирует разработку инновационных решений, которыми не обладают конкуренты. Активно развивает собственное направление научно-исследовательских и прикладных разработок, активно взаимодействует с ведущими академическими, учебными и отраслевыми научными

организациями как в России, так и за рубежом. «ФосАгро» в партнерстве с ЮНЕСКО оказывает поддержку научным изысканиям молодых специалистов по всему миру для отбора лучших работ для внедрения в производство.

Финансирование НИОКР и инновационных технологий вкупе с реализацией инвестиционных программ, предусмотренных стратегией, позволит Группе «ФосАгро» сформировать базу для устойчивого развития на годы вперед. В ближайшие три года объемы выпускаемой товарной продукции компании вырастут на 25%. Это позволит ей на данном этапе укрепить свои позиции в тройке мировых лидеров по производству удобрений и остаться крупнейшим в мире производителем высокосортного апатитового концентрата.

• Минеральные удобрения «ФосАгро» отличаются высоким качеством и экологичностью.

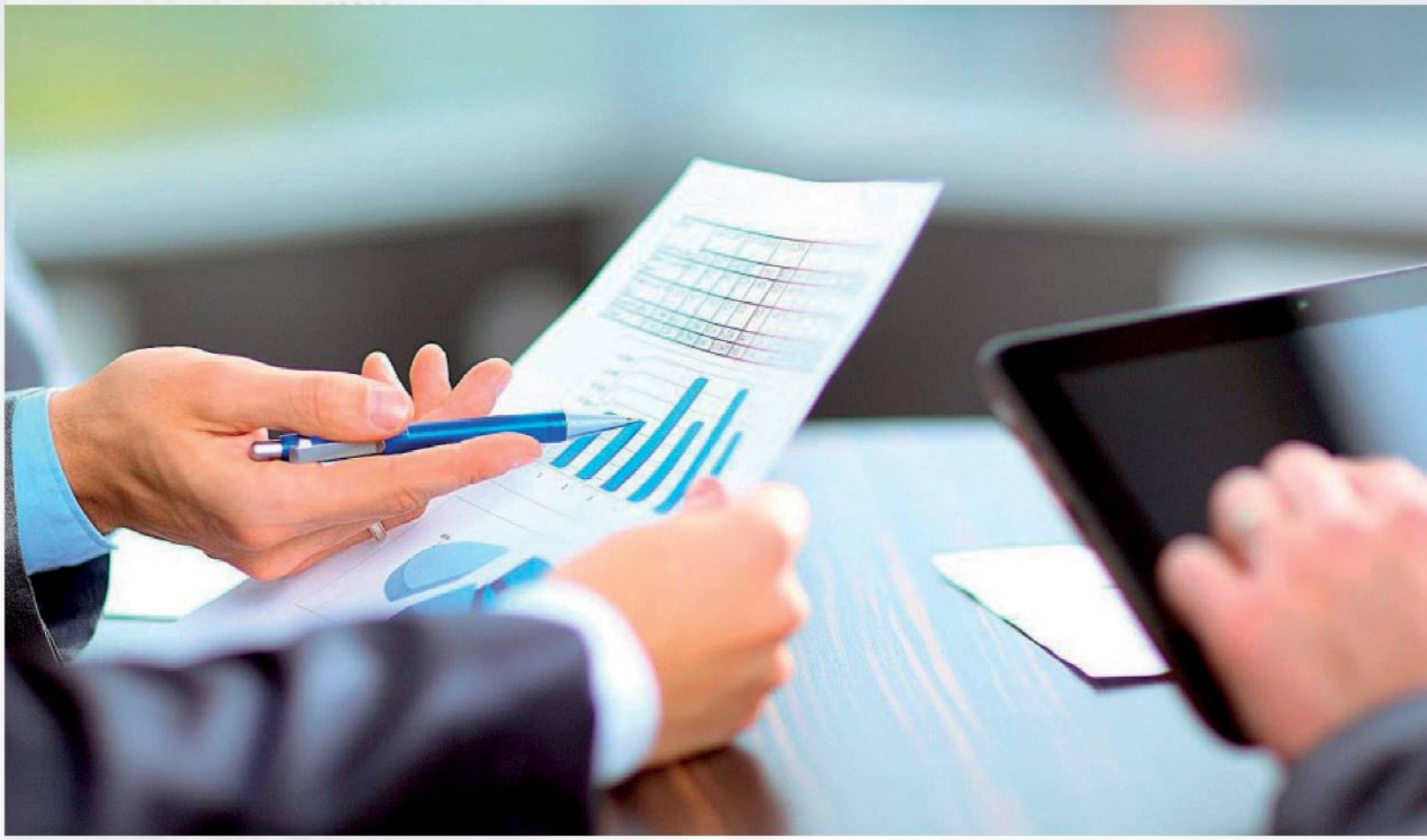
• Гибкие производственные линии АО «ФосАгро-Череповец» по выпуску сложных удобрений типа DAP/MAP/NPK/NPS позволяют оперативно реагировать на изменение конъюнктуры внешнего и внутреннего рынков сбыта.

FOREIGN PRESS

ЧТО ПИШЕТ О НАС ЗАРУБЕЖНАЯ ПРЕССА

Российская экономика: лучше, чем вы думаете
Кампания против «Левиафана»

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА: ЛУЧШЕ, ЧЕМ ВЫ ДУМАЕТЕ



Литературный перевод
ОЛЬГА ПРОХОРОВА

ВО ВРЕМЯ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ ИНСТИТУТА МИЛКЕНА В США ЭКСПЕРТЫ И ИНВЕСТОРЫ ГОВОРИЛИ О ТОМ, ЧТО, ВОПРЕКИ ОФИЦИАЛЬНЫМ ЗАЯВЛЕНИЯМ, ЗАПАДНЫЕ САНКЦИИ НЕ СТАЛИ ТЯЖКИМ УДАРОМ ДЛЯ РОССИИ. ПРИ ЭТОМ РАНЕЕ ПРЕЗИДЕНТ ОБАМА ХВАСТАЛСЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ЭТИХ САНКЦИЙ, УТВЕРЖДАЯ, ЧТО ЭКОНОМИКА «ЭТОЙ ВОСТОЧНОЕВРОПЕЙСКОЙ СТРАНЫ» РАЗБИТА В ПУХ И ПРАХ.

На фото Дэвид Бондерман, американский инвестор.

Безусловно, у американского президента был повод похвалить санкции, выдвинутые его же администрацией. Однако в ходе дискуссии о будущем российской экономики эксперты и инвесторы Конференции поставили под сомнение аналитические данные Обамы. Они заявили, что рецессия в России обусловлена не западными санкциями, а падением цен на нефть. Между тем после резкого падения в прошлом году сейчас рубль стабилен, и фондовый рынок отыгрался более чем на 20%.

Инвестор-миллиардер Дэвид Бондерман заявил, что западные санкции создали возможности для инвестиций в России. «Доходность всегда выше там, где на улицах войска или где низкие цены», — сказал он.

Компании-ритейлеры, такие как сеть гипермаркетов «Лента», оказались в выигрыше: спрос на продовольственные товары остался высоким. Родившийся в России банкир Рубен Варданян отметил, что 90% населения России не склонны покупать импортные товары. Также после введения санкций Запада возросла поддержка Владимира Путина внутри страны.

Участники Конференции в один голос осудили политику США в отношении России как малоэффективную. Председатель фирмы The Eisenhower Group Сьюзен Эйзенхауэр заявила, что изоляция России не выгодна США и нужна

«перезагрузка» отношений, а начинать надо с решения спорного вопроса по Крыму.

Бондерман высказал мнение, что политика США попросту толкает Россию в объятия Китая, что расходится с желаниями русского народа и интересами самих Соединенных Штатов.

ИЗОЛЯЦИЯ РОССИИ НЕ ВЫГОДНА США И НУЖНА «ПЕРЕЗАГРУЗКА» ОТНОШЕНИЙ, А НАЧИНАТЬ НАДО С РЕШЕНИЯ СПОРНОГО ВОПРОСА ПО КРЫМУ

Разумеется, участники Конференции Милкена только выиграют от отмены санкций. Тем более что подъем российской экономики и популярность Путина доказывают, что дела в этой «восточноевропейский стране» обстоят лучше, чем кажется мировому сообществу.

ПЕРЕВОД СТАТЬИ «Russia experts and investors at this year's Milken Conference argue that Western sanctions against the nation have not dealt as heavy of a blow as it may seem.»
Газета FORTUNE (USA), 2015. Автор оригинального текста Chris Matthews

КАМПАНИЯ ПРОТИВ «ЛЕВИАФАНА» В РОССИИ

Литературный перевод
ОЛЬГА ПРОХОРОВА

АНДРЕЙ ЗВЯГИНЦЕВ известен как один из лучших режиссеров России, и его последняя работа, фильм «Левиафан», оказалась особенно успешной. В этом году кинокартину номинировали на премию «Оскар», на прошлогоднем Каннском фестивале она получила награду за лучший сценарий, на Лондонском кинофестивале – за лучший фильм. Во времена, когда Россию осуждает глобальное сообщество и против страны вводят санкции Запада, успех фильма казался бы поводом для национальной гордости. Однако крупнейшие российские СМИ едва ли упомянули о наградах «Левиафана», и, когда пиратские копии фильма просочились в Интернет до официального релиза, Звягинцев попал под «обстрел» чиновников и священнослужителей.

Такое отношение к фильму говорит о подъеме антизападной пропаганды в России после возвращения Владимира Путина в 2012 году. Эта тенденция усилилась в ходе противостояния на Украине, и прокремлевские группы тут же нашли повод отметить кинокартину

как прозападную, изображающую русский народ в не самом лучшем свете.

Действие фильма происходит в российской глубинке. Это история о трагедии маленького человека, который, несмотря на трудности, борется за свои права. Сам Звягинцев неоднократно заявлял, что на создание фильма его вдохновила реальная история Марвина Джона Химейера, сварщика из штата Колорадо, США. В ходе спора за свой земельный участок, который находился на территории местного цементного завода, он на бульдозере снес несколько зданий города, а затем покончил жизнь самоубийством. «Эта история могла произойти где угодно», — говорит Звягинцев в одном из интервью. Позже он связал свою картину с библейским сюжетом об Иове и назвал ее «Левиафан».

Одни критики называли «Левиафана» трагической драмой под влиянием Ветхого Завета, другие видели в картине отражение современной России. Противники Звягинцева в России тем временем выражали возмущение мрачным изображением русской жизни и непочтительным отношением режиссера к Русской Православной Церкви (главного «злодея» фильма поддерживает циничный священник).

ГЛАВА ГОРОДА, ГДЕ СНИМАЛИ «ЛЕВИАФАНА», ПОСЧИТАЛ ФИЛЬМ БЕСПОЛЕЗНЫМ

Он отметил, что Звягинцев изображает местных жителей бесперспективными пьяницами, при этом в реальности рождаемость городе растет: есть школа, два детских сада, а «библиотека оснащена компьютерами и спутниковым телевидением».

К общему хору присоединились и другие. Прокремлевский политолог Сергей Марков назвал

ЗВЯГИНЦЕВ ПОЛУЧИЛ РОССИЙСКУЮ НАГРАДУ «ЗОЛОТОЙ ОРЕЛ» ЗА ЛУЧШУЮ РЕЖИССУРУ, А ПРЕСС-СЕКРЕТАРЬ ВЛАДИМИРА ПУТИНА ЗАЯВИЛ, ЧТО НЕ СЧИТАЕТ ФИЛЬМ АНТИРОССИЙСКИМ.

работу Звягинцева идеологическим оправданием геноцида русского народа. Также он заявил, что сам режиссер вместо того, чтобы способствовать распространению фильма в России, должен прийти на Красную площадь, встать на колени и попросить прощения перед соотечественниками.

Эти попытки навязать идеологические ограничения деятелям культуры напоминают советские времена. В СССР цензура была универсальной практикой: армия цензоров работала по принципам, установленным идеологическим отделом ЦК КПСС. При Сталине кампании против творческой интеллигенции приводили к арестам и пыткам. Самый известный случай произошел с Борисом Пастернаком в 1958 году. После публикации романа «Доктор Живаго» за рубежом писателя подвергли общественному порицанию, и он был вынужден отказаться от Нобелевской премии.

Звягинцева, конечно, не подвергали подобным ограничениям. Несмотря на неосоветский дух современной России, нынешнее руководство страны не держит своих граждан за железным занавесом. С помощью Интернета у широкой аудитории появился доступ к пиратским копиям «Левиафана», — фильм отметили на внутреннем рынке. В январе этого года Звягинцев получил российскую награду «Золотой орел» за лучшую режиссуру, а пресс-секретарь Владимира Путина заявил, что не считает фильм антироссийским. Российская премьера фильма, как и было запланировано, вышла в феврале 2015 года, но это вряд ли изменит общие антизападные и антилиберальные условия в стране.

Перевод статьи "The Campaign Against "Leviathan" in Russia"
Газета The New Yorker (USA), 2015. Автор оригинального текста Masha Lipman

ТРАКТИР д. ПЕНЬКОВО

реклама

- Прекрасная русско-украинская кухня
- Интерьер с мотивами русской деревни
- Гостеприимный персонал
- Достойное обслуживание
  (форменная одежда) (в лучших русских традициях)
- Фуршеты, банкеты,
  детские праздники
  (проведение и организация)
- Бизнес-ланчи
  (быстро, вкусно)
- Зал ресторана рассчитан на 50 чел.,
  vip-зал - на 10 чел.
- Ассортимент коктейльной
  карты вас просто поразит

Режим работы:
с 12.00 до 00.00 без выходных

г. Череповец, ул. М.Горького, 26
ТЦ «Ультра», 2-й этаж
тел.: (8202) 50-60-66

ГЕРМАНИЯ ПОСЛЕ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ

Текст:
ОЛЬГА ПРОХОРОВА

Мой прадед дошёл до Берлина. Был личным шофером Георгия Константиновича Жукова, за что тот подарил ему бритвенный набор. Так рассказывала моя тетушка, его внучка. Он пришел домой рано утром 1946 года. Тут же принялся дарить подарки: платья, пальто, модные туфли (правда, каждая из них разного фасона), золотые кулоны, фарфоровый сервис. Самое главное, что вернулся живым и здоровым. После войны мой прадед еще долго работал на лесозаготовках, семья пополнилась двумя дочерьми.

Но этот материал не о возвращении советских солдат с войны. Эта история о мире после войны, о мире с другой стороны баррикад.

В школьных учебниках много написано о послевоенном СССР. А вот о восстановлении послегитлеровской Германии рассказывать не принято. Миллиарды рейхсмарок контрибуции, разрушенные заводы, судебные дела над сподвижниками Третьего рейха, страна, на долгие годы разделенная Берлинской стеной, и народ, который вынужден был десятилетиями расплачиваться за действия своих правителей-нацистов.

НЕМЕЦКИЕ ДЕВУШКИ – С АККУРАТНЫМИ ПРИЧЕСКАМИ, В ПРИТАЛЕННЫХ ПЛАТЬЯХ – ТЕРПЕЛИВО РАЗГРЕБАЮТ ЗАВАЛЫ. ИМЕННО ОНИ ТОГДА БЫЛИ ОСНОВНОЙ ЧАСТЬЮ ГОРОДСКОГО НАСЕЛЕНИЯ.

ГОРОД В РУИНАХ

Недавно на Youtube появилась видеозапись «Берлин после окончания Великой Отечественной войны». Неизвестный оператор запечатлел город через два месяца после капитуляции нацистской Германии.

Берлин летом 1945-го больше походил не на германскую столицу, а на швейцарский сыр, испещренный прорехами от бомбежек. На беззвучном видео видны разрушенные здания, калеки, таблички с надписями на русском языке «Александер Плац», «Рейхстаг», «Объезд». На фоне серых обугленных зданий у Бранденбургских ворот ярким пятном выделяется плакат с портретом Сталина, красные знамена, серп и молот.

Несмотря на разрушения, возникает ощущение, что город начинает оживать. Немецкие девушки – с аккуратными прическами, в приталенных платьях – терпеливо разгребают завалы. Именно они тогда были основной частью городского населения. Также в кадры попадают солдаты Советской армии и союзники. По улицам начинают ходить трамваи, легковых машин мало, зато велосипедисты повсюду.

БЕРЛИН: ХЛЕБ, МЯСО, КОФЕИН

Войска союзников далеко не сразу присоединились к СССР, а лишь когда исход войны стал очевиден. Меня давно интересовал вопрос: зачем англо-американская авиация разбомбила Берлин? В контексте последующей холодной войны это всё выглядит как хвастовство, демонстрация военной мощи. Или это была компенсация за слишком позднее зажигание? Так или иначе, столица Третьего рейха уже лежала в руинах, когда Красная армия начала штурм.

Во время бомбежки Берлина мирные жители прятались в подвалах и лишь немногие в метро. Электричества не было, общественный транспорт остановился, а пути сообщения разрушили войска СС. Как говорится, ни себе, ни людям.

Советские войска в составе первых Белорусского и Украинского фронтов начали наступательную операцию 16 апреля, а 25 апреля они уже были в столице Третьего рейха. Ожесточенные бои продолжались до 2 мая, после чего фашисты капитулировали.

Вторая мировая война закончилась, когда в предместье Берлина был подписан Акт о безоговорочной капитуляции Германии 8 мая 1945 года в 22:43 по центрально-европейскому времени. В Москве было уже далеко за полночь, именно поэтому Россия отмечает День Победы 9 мая, а Европа на день раньше. После этого Берлин, как и вся Германия, разделили на четыре сектора под иностранным управлением: советский, американский, английский, чуть позже образовался сектор Франции.

В 2011 году немецкий журнал «Шпигель» опубликовал письмо — откровения Фридель Танхойзер о послевоенном времени. При национал-социалистах она работала стенографисткой в фирме «Немецкие взрывчатые химикаты», сейчас ей пришлось перебиваться различной работой. Хотя зарплата была скудной, работать было полезно, потому как работающим выдавали двойную норму мяса и немного кофе. Кофе Фридель отвозила фермерам в пригороды, где обменивала его на овощи и фрукты для своей маленькой дочери.

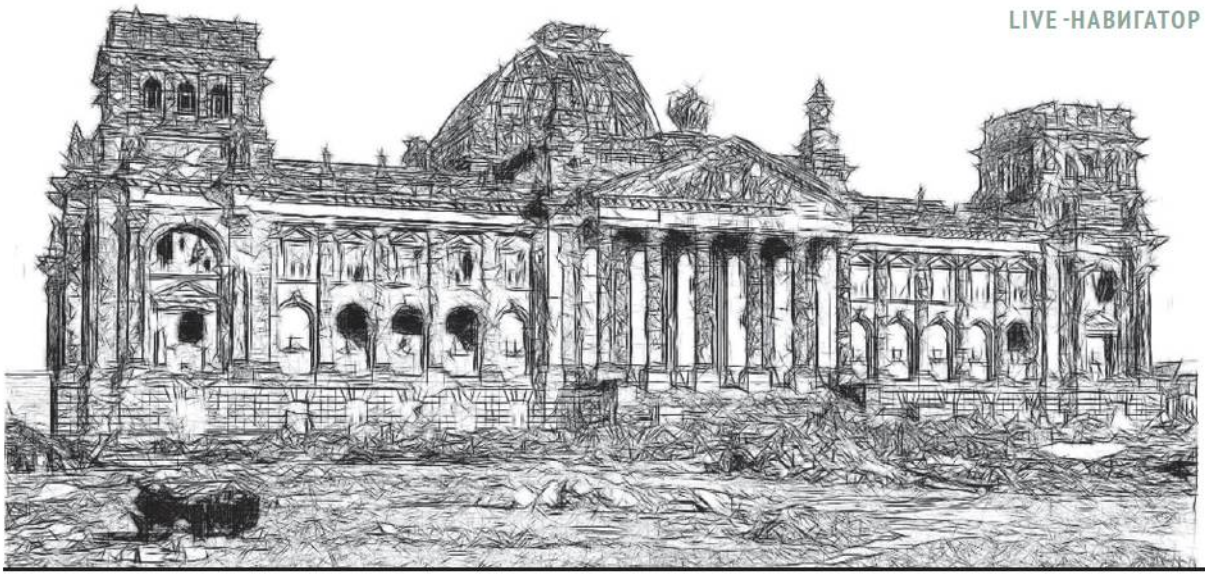
Старшему поколению Танхойзеров повезло меньше: как неработающие отец и мать Фридель получали так называемые кладбищенские карточки. По ним ежедневно полагалось 400 г хлеба, 20 г мяса, 30 г зерновых или бобовых изделий, 20 г сахара,

400 Г КАРТОФЕЛЯ, 7 Г ЖИРА.

«Папа постоянно ездил везде и везде должен был стоять в очередях. С утра у насоса за водой два часа, затем в коровнике за четверть литра молока, которое не всегда было, в обед три-четыре часа у булочной, часто безрезультатно, потом снова за водой», — пишет Фридель.

Такова была поддержка мирных граждан в Берлине 1945-го. Может быть, следующее сравнение не совсем корректное, но здесь следует вспомнить нормы блокадного Ленинграда. С 20 ноября 1941 года размер продовольственного пайка для рабочих составлял 250 г хлеба в сутки. Служащим, иждивенцам и детям до 12 лет причиталось по 125 г. 25 декабря норма выдачи хлеба повысилась для ленинградцев до 350 г по рабочей карточке и до 200 г по служащей, детской и иждивенческой.

Берлин 1945 год
Неработающие трам



ОКО ЗА ОКО

Вернемся в Германию 1945-го. Советская армия ведет стремительное наступление. Миллионы жителей восточных районов Третьего рейха в панике бегут на запад, гонимые слухами о зверских расправах над местным населением. Граждане предпочитали сдаться в плен англичанам и американцам, наступавшим с запада, чем попасть в руки русским солдатам.

Побежденная Германия рассматривалась рядовыми Красной армии как зона трофеев. Размеры добра зависели от возможности увезти. Удобнее всего награбленное было транспортировать на танках. Документально зафиксированы факты мародерства, грабежи, поджоги, уничтожение имущества. Бесчинства совершали как советские солдаты, так и войска государств-союзников.

Ни для кого не секрет, что в отношении мирного населения Германии в конце Второй мировой войны совершались многочисленные акты насилия со стороны наступающих войск. Так, в январе и феврале 1945 года за это были преданы суду 32, в марте – 128, а в апреле – 259 американских солдат. Советские солдаты также творили многочисленные бесчинства.

Причин было много: озлобленность, усталость и помешательство от войны, месяцы и годы в окружении только лишь мужчин и невозможность общения с женщинами. Отпуск советского военнослужащего был большой редкостью и длился недолго. В отличие от русских, гитлеровцы обеспечивали себя общением с женским полом на завоеванных территориях, где они активно посещали бордели.

Все население СССР, а значит, и солдаты, были жертвами огромной машины пропаганды. Это помогало защищать Родину, но это и приводило к невинным жертвам. Так, журналист Илья Эренбург в своих статьях говорил о том, что Германия и её население есть не что иное, как громадное сборище бандитов. А вот цитата командующего третьим Белорусским фронтом Ивана Черняховского: «Страна фашистов должна стать пустыней, как наша страна, которую они сделали пустыней. Фашисты должны быть уничтожены так же, как они убивали наших солдат». Зуб за зуб.

Узнав о поведении советских солдат, Сталин призывал прекратить насилие и обращаться с побежденными народами гуманно. По данным военной прокуратуры, за первые месяцы 1945 года за преступления по отношению к местному населению военные трибуналы осудили более 4 000 офицеров и огромное число рядовых. Некоторые судебные процессы были показательными и завершились смертными приговорами.

В одном из парков Берлина есть монумент. В центре композиции – фигура солдата. Он стоит на обломках свастики и в одной руке держит меч, а в другой – девочку. Прототипом скульптуры стала настоящая история советского солдата Николая Масалова, который спас ребенка во время штурма Берлина 30 апреля 1945 года. Однако для многих жителей Берлина этот памятник вызывает другие ассоциации – тысячи детей, рожденных немками от российских солдат.

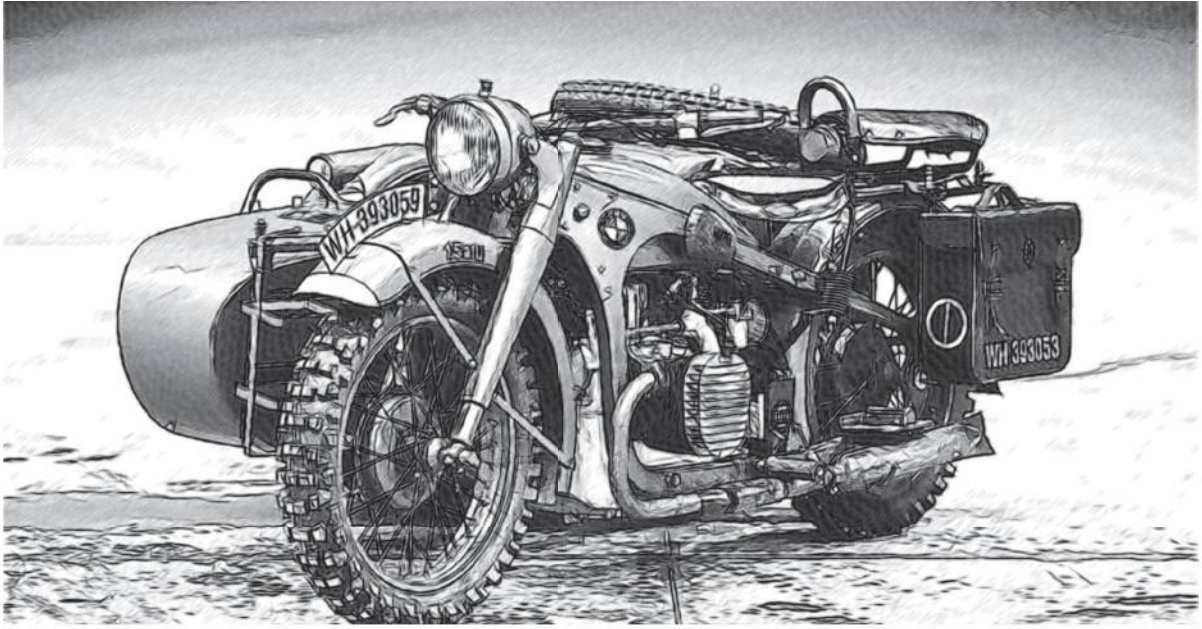
РАЗРУШИЛ? ВОССТАНАВЛИВАЙ!

Война закончилась, советские солдаты возвращаются домой, чтобы начать новую жизнь, поднимать измотанную страну. Как бы цинично это ни звучало, но восстанавливать экономику СССР прекрасно помогали немецкие военнопленные. Люди, которые ещё вчера были сподвижниками Третьего рейха и хотели поработить Советский Союз и всю Европу, сегодня служат своему врагу верой и правдой. Они строят заводы, дороги, плотины и мосты, занимаются лесозаготовкой и добычей полезных ископаемых, возводят новый жилой фонд, в том числе знаменитые сталинские высотки в Москве.

Лагеря НКВД СССР насчитывали более трех млн военнопленных. Это были не только немцы, но и австрийцы, чехи, французы и другие. Примерно каждый пятый умер в плену по разным причинам. Остальные были освобождены и репатриированы. Правда, репатриация не коснулась пленных, осужденных за военные преступления.

После войны советское государство активно компенсировало и другие ресурсы. В 1945 году высшие органы власти СССР приняли около тысячи решений, которые касались демонтажа более 4000 предприятий Германии, Австрии, Венгрии и других стран Восточной Европы. К нам везли железнодорожные вагоны, строительные материалы, заводы, электростанции, станки, поголовье скота, тонны продовольствия, табак, научно-техническое оборудование и даже круизные лайнеры.

Берлин. 1945 год. Автобусная остановка. Фотограф Роберт Капа



Мотоцикл марки BMW, который выпускался в 1940-х.

КОГДА АВТОГИГАНТ СТАНОВИТСЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ ВЕЛОСИПЕДОВ

Ныне знаменитые немецкие концерны в послевоенное время оказались на грани краха. Завод Volkswagen попал под контроль Великобритании и выполнял только заказы англичан. Лишь в 1949 году предприятие передали ФРГ, после чего началось восхождение завода.

Другой автогигант Mercedes-Benz в конце войны остался у разбитого корыта: заводы были разрушены, а средств на восстановление не хватало. Поэтому руководство предприятия приняло решение выпускать малолитражные автомобили. Только к концу 1940-х компания начала восстанавливать свою репутацию производителя автомобилей класса люкс.

Пожалуй, в самом критическом положении оказался BMW. Основным доходом предприятия было производство авиационных двигателей, но после войны союзники ввели запрет. Чтобы поправить свои дела, BMW решил производить мотоциклы, велосипеды и хозтовары. Только к началу 1960-х концерн уверенно встал на ноги и выпустил на рынок автомобиль, вернувший BMW былую славу.

Как мы видим, Германия после войны оказалась в не меньшем кризисе, чем экономика Советского Союза. Только восстановление немецкой стороны пошло более быстрыми темпами, и не только из-за разницы в масштабах разрушений и территорий. На политической сцене появились США. Американской экономике нужна Европа с сильной экономикой, нужен постоянный покупатель и клиент. Поэтому правительство США утвердило знаменитый план Маршалла.

В результате реализации этого плана в 1948-м произошло то, что впоследствии назовут германским чудом. За четыре года Германия получила от США более трех млрд долларов в виде кредитов, оборудования и технологий. В это время снова заработали предприятия, произошла денежная реформа, и немецкая марка стала одной из самых стабильных валют в мире.

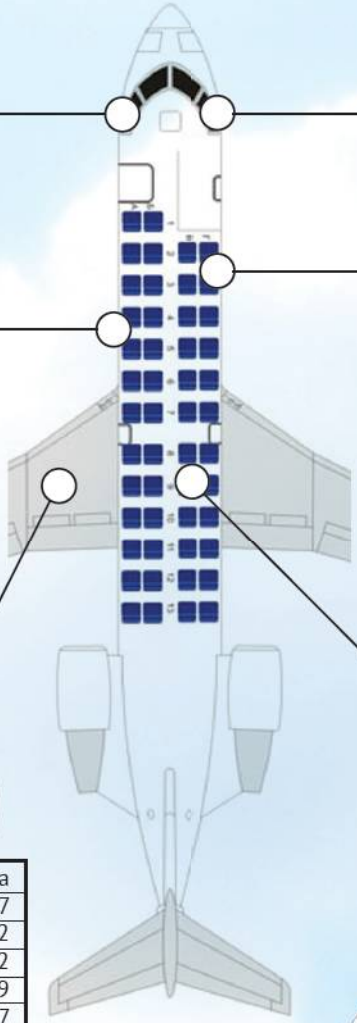
ВОЙНА И МИР

Если кто-то увидит в этом материале оправдание вражеской стороне, тот будет не прав. И тут будет слишком много «не» и «ни». Ни нападение фашистов на СССР, ни насилие солдат в отношении мирных граждан — все это недостойно никакого оправдания. Война — это самое бессмысленное из всех зол, с какой бы стороны мы ни смотрели.

Александр Македонский, Иван Грозный, Наполеон Бонапарт, Иосиф Сталин, Адольф Гитлер — история помнит много громких имен и фамилий. Это были харизматичные лидеры, за которыми шли народы, и люди становились пушечным мясом, ресурсом для чужих политических и экономических целей. В результате русские, немецкие, австрийские — какие угодно! — женщины, дети и старики находят себя в разрушенном городе без воды, еды и крова над головой.

БОРТ CRJ-200

Bombardier CRJ 200 является современным реактивным узкофюзеляжным самолетом. Данный лайнер способен в сложных метеоусловиях выполнять рейсы, что немаловажно в зимних суровых условиях континентальной России.



Скорость полета
860 км/ч

Дальность полета
2820 км

Количество кресел
50

ОНЛАЙН-РЕГИСТРАЦИЯ НА РЕЙС

Сэкономьте время и лично выберите удобное место в салоне – для себя и ваших спутников.

Самостоятельно зарегистрироваться на рейс можно на сайте Авиапредприятия «Северсталь»

www.severstal-avia.ru.

Зарегистрироваться онлайн вы можете на рейсы, вылетающие из аэропортов:

- **ЧЕРЕПОВЕЦ**
- **ВНУКОВО**

CRJ-200

Экипаж	2 пилота
Длина, м	26,77
Размах крыла, м	21,22
Высота, м	6,22
Диаметр фюзеляжа, м	2,9
Вес пустого самолёта, т	13,7
Максимальный взлётный вес, т	23-24
Максимальная высота, м	12 500

реклама

Онлайн-регистрация открывается за 24 часа и закрывается за 4 часа до вылета рейса.

SKYPARK HOTEL ★★★

ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС

- это комфортабельный отель уровня 3*, который расположен в шаговой доступности от аэропорта.

Г.ЧЕРЕПОВЕЦ, АЭРОПОРТ
(8202) 66-83-38 (бронирование)
(8202) 66-83-37 (ресепшен)
(8202) 66-83-41 (ресторан)

skypark.hotel@mail.ru
www.skypark35.ru

К услугам гостей 62 номера различной категории, камеры хранения, тренажерный зал, бильярд, парковка.

Все номера оборудованы удобной мебелью, современной аппаратурой, Wi-Fi.

Конференц-зал отеля идеально подходит для проведения семинаров, конференций, тренингов, переговоров.

Уютный ресторан предлагает блюда русской и европейской кухни, бизнес-ланч, деловой обед.
Близость к аэропорту, красивый вид из окна, свежий воздух - отличный выбор туриста для деловой поездки и отдыха.

реклама

вот что я люблю

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В МАКДОНАЛДС!

© 2015 McDonald's.

Г. ЧЕРЕПОВЕЦ

проспект Победы, 100, лит. А
Часы работы зала: 07:00 - 23:30.
Технический перерыв: 04:00 - 05:00

Шекснинский проспект, 2
Часы работы зала: 07:00 - 23:30.
Часы работы МакАвто: круглосуточно
Технический перерыв: 04:00 - 05:00

Г. ВОЛОГДА

Пошехонское шоссе, 20
Часы работы зала: 07:00 - 23:30.
Часы работы МакАвто: круглосуточно
Технический перерыв: 5:00 - 6:00

реклама