

№2 (8) ОКТЯБРЬ 2015 – ДЕКАБРЬ 2015

навигатор

экономический дайджест



вологодской области

**НА ЗАЩИТЕ ИНТЕРЕСОВ
ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Большое интервью
с Андреем Травниковым

**ЦЕЛЛЮЛОЗНЫЙ ЗАВОД
«ЗЕВС» И ОСОБАЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА**

Вопросы и ответы

**ТЕСТ-ДРАЙВ
С ДМИТРИЕМ ЮШКЕВИЧЕМ**

РУБРИКА

Взгляд из-за рубежа.

«FOREIGN PRESS»

Продолжение

Цифра номера

2,27

млн туристов посетило
Вологодскую область в
2014 году





«Автомобиль года 2015»
в Европе

НОВЫЙ Volkswagen Passat

Инновационно Ваш



Новые аудио-навига-
ционные-infotainment¹-
системы MIB²



Виртуальная
программируемая
приборная панель TFT³



Новый стильный салон



LED⁴ головной свет



Система кругового
обзора Area view⁵

Давно ли вас удивляло что-то так сильно? Ослепительный, стильный, свободный, новый Volkswagen Passat воплотил в себе все лучшее, что может дать технический прогресс. Система распознавания усталости водителя, динамическое управление фарами головного света, 3-зонная климатическая установка с управлением для пассажиров на заднем сиденье, система с электроприводом багажного отсека EasyOpen⁶ и виртуальной педалью. Нет смысла описывать все инновации нового Passat. Просто нажмите на Start⁷, и он полностью подчинится вам.

¹Инфотейнмент. ²ЭмАйБи. ³ТиЭфти. ⁴ЛЕД. ⁵Эриа виду. ⁶ИзиОупн. ⁷Старт. Некоторые из указанных в рекламе опций устанавливаются за дополнительную плату. Автомобиль, изображенный в рекламе, может быть оснащен дополнительным оборудованием, недоступным для заказа в России. Реклама



Das Auto.

Официальный дилер Volkswagen **Авто-Центр Северный**
Череповец, д. Солманское, стр. 11 Б; тел. (8202) 69-40-49; www.vw-cherepovets.ru

Реклама



СКАЗОЧНЫЙ ОТДЫХ

НА РУССКОМ СЕВЕРЕ



360 метров – самая длинная в Вологодской области трасса для катания на «ватрушках»

1 В Великом Устюге находится единственный в стране музей новогодней открытки

204 метра высота Ципиной горы – одного из самых высоких памятников природы в Вологодской области и одновременно горнолыжной трассы

3 миллиона писем написано Деду Морозу детишками со всего мира

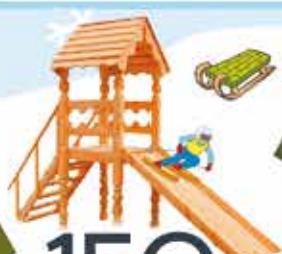


все о туризме вологодской области
www.vologdatourinfo.ru

446 километров
расстояние от Вологды до Великого Устюга



18 ноября – день рождения Деда Мороза.
В этот день зажигается 1-я новогодняя елка в стране



150 гостевых домов и баз отдыха готовы принять туристов сказочной зимой



-13°

средняя температура зимой на Вологодчине



120-й размер валенка-гиганта, хранящегося в музее под открытым небом «Семенково»



10

Вологда входит в топ-10 городов России для новогодних путешествий



2015 год
«Вологда – новогодняя столица Русского Севера»



300 тысяч туристов посещают Вологодчину в зимние каникулы



≈700

новогодних мероприятий проводится в Вологодском крае в новогодние праздники



125

метров – длина самой большой девяевянной горки для зимних забав, которая находится в Вологде

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ДАЙДЖЕСТ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ «НАВИГАТОР»

Октябрь-декабрь 2015 г.

ИЗДАТЕЛЬ:

Кирилл Александрович Матвеев

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:

Кирилл Александрович Матвеев

АВТОРЫ:

Алексей Третьяков

Ольга Прохорова

Ирина Алпатова

Иван Егоров

Иван Петров

Игорь Андреев

Артем Жданов

МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА:

Кирилл Александрович Матвеев

ДИЗАЙН, ВЕРСТКА:

Анна Фокина

КОРРЕКТОР:

Лия Головина

АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ:

160002, Россия, г. Вологда,

ул. Южакова, 28

ОТПЕЧАТАНО:

ООО «Издательский дом «Принт»,

162600, г. Череповец,

ул. Металлургов, 14 А

Заказ 16007к. Тираж 1 500 экз.

Подписано в печать 28.09.2015

Дата выхода в свет: 05.10.2015

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ:

+7-911-506-06-01

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

Свидетельство о регистрации:

ПИ № ТУ35-00182 выдано

27 апреля 2015 года Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Вологодской области.



РЕГИОН-НАВИГАТОР

4 БОЛЬШОЕ ИНТЕРВЬЮ

Андрей Травников:
«Вологодская
область оказалась
подготовленной к
кризису, поскольку
она смогла заранее
мобилизоваться и
оптимизировать
многие расходы»

10 ГОСУДАРСТВЕННО – ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Что нужно знать о
ГЧП

БИЗНЕС-НАВИГАТОР

14 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ РОССИЙСКОГО МАСШТАБА

Интервью с Борисом
Френкелем,
заместителем
генерального
директора группы
«СВЕЗА», о
строительстве ЦЗ в
Вологодской области

20 ТУРИЗМ В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ: ЦИФРЫ И ФАКТЫ

Анализ туристского
потенциала региона

30 УТЕЧКА КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Если мировые
гиганты попадают
впросак, то как
же быть простым
российским
компаниям?

- 32 РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР**
Первые клиенты и первые успехи
- 34 Компании «Ультракрафт» и «Мезон» – технологии XXI века**
- LIVE-НАВИГАТОР**
- 44 FOREIGN PRESS:**
что пишет о нас зарубежная пресса
Как в США мастерили «перезагрузку». В Крыму коррупции не убавилось
- 50 ТЕСТ-ДРАЙВ**
Тест-драйв с Дмитрием Юшкевичем
- 52 МУЗЕЙ МЕТАЛЛА**
Вся история череповецких металлургов под одной крышей
- ТУР-НАВИГАТОР**
- 64 В КАБИНЕ ПИЛОТА**
Интервью с пилотом авиапредприятия «Северсталь» Александром Шалыгиным
- 68 АВИПРЕДПРИЯТИЕ «СЕВЕРСТАЛЬ»**
Зимнее расписание регулярных авиарейсов
- 70 ХОККЕЙ**
Календарь матчей ХК «Северсталь»



СЛОВО РЕДАКТОРА

Развитие регионального туризма в области – это очевидный способ диверсифицировать экономику региона. Возможно, этот бизнес не настолько маржинальный, как химия и металлургия, но он имеет ряд неоспоримых преимуществ для экономики региона, таких как создание рабочих мест «в глубинке», а выручку таких предприятий можно сравнить с притоком капитала. В этом номере мы попытались разобраться в перспективах развития туризма и определить вектор такого развития.

Основным лейтмотивом этого дайджеста стали интервью – о политике, инвестициях, государственно-частном партнерстве, самолетах и хоккее.

Мы продолжаем переводить для вас интересные материалы зарубежной прессы о России. В рубрике FOREIGN PRESS читайте материалы американских газет о «перезагрузке» и ситуации в Крыму.

Зимнее расписание рейсов авиапредприятия «Северсталь» и игр хоккейного клуба «Северсталь» сезона 2015/2016 гг. станут для вас полезным справочным дополнением.

Приятного и неспешного чтения.

*С уважением,
редакция «Навигатора»*

АНДРЕЙ ТРАВНИКОВ:

«ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ ОКАЗАЛАСЬ ПОДГОТОВЛЕННОЙ К КРИЗИСУ, ПОСКОЛЬКУ ОНА СМОГЛА ЗАРАНЕЕ МОБИЛИЗОВАТЬСЯ И ОПТИМИЗИРОВАТЬ МНОГИЕ РАСХОДЫ»



Подготовил
АЛЕКСЕЙ ТРЕТЬЯКОВ



Как-то губернатор Вологодской области Олег Кувшинников заметил, что Андрею Травникову достаются самые сложные участки работы — и на «Северстали», и в мэрии Череповца, и в региональном правительстве. Летом 2014 года первый заместитель главы региона Травников ушел на повышение в Санкт-Петербург, где занял должность заместителя полпреда президента в Северо-Западном федеральном округе. Спустя год в интервью журналу «Навигатор» Андрей Травников рассказал о том, над какими задачами ему приходится работать сегодня, насколько серьезными оказались последствия нынешнего кризиса и западных санкций для регионов Северо-Запада и какие проекты могут стать точками роста экономики Вологодской области в обозримом будущем.

— Андрей Александрович, несмотря на ваш переезд в Санкт-Петербург и то, что в сфере вашей ответственности находятся теперь 11 регионов СЗФО, насколько крепкими остаются ваши связи с родной Вологодской областью?

— Во-первых, действительно, в Вологодской области у меня остаются много родных, друзей и знакомых. Поэтому большую часть каждого моего визита на Вологодчину занимают встречи и общение с ними. Во-вторых, конечно же, я поддерживаю очень плотные связи с моими коллегами, работающими в правительстве области. Эти контакты необходимы мне в том числе и для проведения консультаций, поскольку я использую моих коллег и знакомых в качестве экспертов. И не только потому, что, зная ситуацию в Вологодской области изнутри, проще понять некоторые сложные вопросы. Но и в том числе свою роль здесь играет и более высокий уровень доверия к людям, с которыми я вместе работал долгие годы.

Не секрет, что в первую очередь при решении каких-то вопросов я стараюсь помочь Вологодской области. Это воспринимается и у коллег в аппарате полпреда, и у представителей других регионов



А.А. Травников

абсолютно нормально и как само собой разумеющееся. Все понимают, что по-другому и быть не может. Любой человек в обязательном порядке будет помогать родному региону и тем людям, которые остались там работать.

— Если набрать ваше имя в поисковике, то можно найти самые разнообразные мероприятия с вашим участием, начиная от инвестиционного форума и пуска на воду военного корабля до ЕГЭ. Как справляетесь с таким большим и разнообразным объемом работы?

– В СМИ в первую очередь попадают мероприятия, связанные с выполнением представительских функций. Конечно же, это важная и востребованная функция любого руководителя. Но, как вы понимаете, не единственная функция, которую выполняю я и аппарат полномочного представителя пре-

гают мне вникать в суть проблем.

– Сегодня к вам стекается вся информация о ситуации в экономике и финансах в СЗФО. Как на общем фоне выглядит Вологодчина? В каких регионах последствия кризиса ощущаются наиболее остро, и входит ли в их число наша область?

рост отечественной экономики во многом поддерживался за счет потребления граждан. Сегодня из-за смены курсов валют, из-за снижения реальных доходов населения этот позитивный эффект потребительского спроса на отрасли экономики влияния уже не имеет. Поэтому те регионы,

• • •

**НЕ СЕКРЕТ,
ЧТО В ПЕРВУЮ
ОЧЕРЕДЬ ПРИ
РЕШЕНИИ КАКИХ-
ТО ВОПРОСОВ Я
СТАРАЮСЬ ПОМОЧЬ
ВОЛОГОДСКОЙ
ОБЛАСТИ**

• • •

зидента. Есть еще масса других рабочих мероприятий. Конечно же, круг вопросов стал более разнообразным, тут я с вами соглашусь. Но нужно понимать, что и уровень погружения несколько другой. Здесь у меня работа более экспертно-аналитическая. Конечно же, если бы я вынужден был так же глубоко вникать в каждую проблему, как мне это приходилось делать, работая в правительстве Вологодской области, то, наверное, такую широту вопросов было бы охватить достаточно сложно. В нашей работе нам помогает круг экспертов, в том числе и из регионов, которых мы привлекаем. Как я уже и говорил, мы используем мнения, аналитику и заключения экспертов и из Вологодской области. Пожалуй, по понятным причинам мне сложнее решать вопросы, связанные с социальной сферой. Я долгое время больше занимался экономикой, поэтому «социалка» – для меня сфера достаточно новая. Но и здесь и коллеги, и эксперты помо-

гают мне вникать в суть проблем.

– Сегодня к вам стекается вся информация о ситуации в экономике и финансах в СЗФО. Как на общем фоне выглядит Вологодчина? В каких регионах последствия кризиса ощущаются наиболее остро, и входит ли в их число наша область?

– Последствия кризиса ощутили практически все регионы. Конечно, негативное влияние разное, в зависимости от структуры экономики и исходных условий. С одной стороны, Вологодской области было тяжелее некоторых соседей. Ну, в первую очередь, в отношении бюджетного кризиса, в отличие, например, от Мурманской области или Республики Коми, бюджеты которых стали дефицитными совсем недавно, или в отличие от Ленинградской области, до сих пор имеющей профицит, решать вопросы сбалансированности главного финансового документа Вологодчине, конечно же, сложнее. Ведь мы столкнулись с проблемой нехватки собственных доходов фактически несколько лет назад, намного раньше соседей. С другой стороны, Вологодская область наиболее подготовлена к кризису, поскольку она, в отличие от других регионов Северо-Запада, гораздо раньше мобилизовалась и оптимизировала многие расходы. Некоторые регионы только в 2014 году перешли от пика роста к пику снижения своих показателей и сегодня вынуждены перестраивать свою работу и воспринимать ситуацию более остро. Если посмотреть структурно, кто острее чувствует последствия кризиса, то мы понимаем, что из сфер экономики Российской Федерации наиболее пострадали те отрасли, которые были зависимы от потребительского спроса. Ведь последние два-три года

• • •

**МЫ СТОЛКНУЛИСЬ
С ПРОБЛЕМОЙ
НЕХВАТКИ
СОБСТВЕННЫХ
ДОХОДОВ
ФАКТИЧЕСКИ
НЕСКОЛЬКО ЛЕТ
НАЗАД, НАМНОГО
РАНЬШЕ СОСЕДЕЙ**

• • •

где производство автомобилей, бытовой техники, электроники занимает существенную долю в экономике, острее почувствовали падение объемов производства. Самый яркий пример – Калининградская область, где расположены крупные автосборочные предприятия, производители бытовой техники. Там падение объемов производства, занятости населения, снижение поступлений в бюджеты разных уровней ощущается острее. Те субъекты Федерации, экономика которых более диверсифицирована, или там, где присутствуют экспортно ориентированные производства, те в меньшей степени почувствовали влияние кризиса. Но еще раз повторю, в той или другой степени с разными исходными базовыми условиями с последствиями кризиса столкнулись все.

– В общем-то вы уже положительно оценили реализацию антикризисной

программы на Вологодчине. Но все-таки какие, по вашему мнению, есть узкие места, над которыми еще предстоит серьезно работать?

– Основная стратегическая цель Вологодской области, которая неоднократно озвучивалась и остается актуальной на повестке дня, – это диверсификация экономики. Несмотря на снижение зависимости от химии и металлургии, уровень вклада в доходную часть бюджета двух этих отраслей остается достаточно значимым. Поэтому эта актуальная задача по-прежнему остается приоритетной.

– И, вероятно, еще и снижение высокого уровня госдолга?

– С точки зрения управления государственными финансами, конечно же, снижение уровня госдолга. Сейчас просто нет возможности максимально сократить его уровень.



– Есть ли сегодня в Вологодской области наработки как по открытости власти, так и в плане развития малого и среднего предпринимательства, которые можно смело тиражировать в других регионах СЗФО?

– Однозначно заслуживает внимания положительный опыт антикризисного управления

стий кризиса бюджетной сферы. Открытость власти также можно рассматривать как элемент антикризисного управления. Хотя этот процесс должен присутствовать во все периоды: и благоприятные, и непростые для региона. Но хочу заметить, что при неблагоприятных для территорий ситуациях эмоциональный накал, уровень критического отношения к решениям власти у населения всегда возрастает. И в этом случае возникает повышенная потребность в информации и открытости власти. Вологодская область, пожалуй, это четко доказала всем своим коллегам, что доступность власти, прямой контакт с населением, пояснения всех решений, которые готовятся на разных уровнях, их обсуждение и при необходимости их корректировка, способствуют выработке качественных решений и, самое главное, обеспечивают поддержку или, по крайней мере, отсутствие ярко негативного отношения к этим решениям со стороны жителей территории.

Поскольку в этот сложный период приходится принимать непростые решения, и очень важно, чтобы они были качественными и, что самое главное, поддержаны большинством.

МЫ ПОНИМАЕМ, ЧТО УКЛОН В СТОРОНУ ПО СНИЖЕНИЮ ГОСДОЛГА НЕМИНУЕМО ПРИВЕДЕТ К СНИЖЕНИЮ КАКИХ-ТО ДРУГИХ РАСХОДОВ. ТО ЕСТЬ ЕСЛИ МЫ СЕБЕ СТАВИМ ЗАДАЧУ РАССЧИТАТЬСЯ С БАНКАМИ, ЗНАЧИТ, ЭТИ СРЕДСТВА НАДО БУДЕТ ОТВЛЕЧЬ ОТ КАКИХ-ТО ВАЖНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ РАСХОДОВ ИЛИ АССИГНОВАНИЙ ПО РАЗВИТИЮ

Я думаю, что здесь надо проводить сбалансированную политику по постепенному снижению уровня расходов по обслуживанию госдолга с политикой по обеспечению сбалансированности бюджета.

Вологодской области. Команда правительства области, да и большинства муниципалитетов умеет адекватно оценивать риски развития ситуации и реализовывать своевременные меры. В части, например, преодоления послед-

Санкт-Петербург. Вид на Зимний Дворец со стороны реки Невы



С точки зрения развития малого и среднего предпринимательства не все так просто. Кроме комплекса инструментов, способствующих развитию бизнеса, еще необходима последовательная и четкая позиция власти и цель по достижению этого развития. В Вологодской области все это сегодня присутствует. В регионе разработан полный комплект инструментов по поддержке предпринимательских инициатив самого разного уровня — микробизнеса, малого и среднего предпринимательства, крупных компаний. Эти инструменты различны. Они действуют как в виде законодательных актов, так и специально созданных различных организаций и учреждений, подведомственных правительству области. Все это сегодня достаточно четко ско-

ординировано. О том, что правительство Вологодской области проявляет в этом направлении достаточную инициативу, свидетельствует и то, что объем привлеченных федеральных средств на поддержку малого и среднего бизнеса в 2015 году в регионе один из наибольших, и среди субъектов Российской Федерации, и на территории Северо-Западного федерального округа. Поэтому я считаю, что в Вологодской области созданы все структурные условия для развития предпринимательства. И кроме этого, немаловажно, что многие задачи в этом направлении решаются индивидуально. Мало того, что существуют прописанные процедуры, инструменты и возможности, но члены команды губернатора готовы каждый проект рассматривать

индивидуально и искать именно те меры поддержки, которые способствуют его реализации.

— Насколько серьезно затрагивают западные санкции и ответные ограничения с российской стороны экономику и ситуацию на продовольственном рынке Северо-Запада?

— На экономику, конечно же, санкции влияют. И в первую очередь, на те сектора, на которые они были направлены. Это, прежде всего, военно-промышленный комплекс, предприятия, работающие по гособоронзаказу. Это финансовая сфера, банки с госучастием, которым был закрыт доступ к международным рынкам заимствований. Это предприятия топливно-энергетического комплекса, в отношении которых

также были введены ограничения по доступу к финансовым ресурсам и технологиям. Поэтому те субъекты, у которых присутствуют предприятия этих отраслей, конечно же, отчасти почувствовали влияние западных санкций. Но надо сказать о том, что это влияние не настолько существенно, чтобы существенно отразиться на состоянии экономики или наполненности бюджета. Меры, которые были разработаны в антикризисном плане правительства РФ, позволили эти последствия достаточно успешно преодолевать. Влияние санкций и ответных ограничений с российской стороны на продовольственный рынок мы не отмечаем. А вот рост цен, вызванный падением курса рубля, мы, конечно же, отслеживаем. Этот фактор отражается на территории СЗФО, может быть, даже чуть-чуть сильнее, чем в других округах. Поскольку наши регионы расположены ближе к западной границе. И всегда связи и влияние стран Евросоюза на наш потребительский рынок были выше, чем на других территориях России. Хотя статистика показывает, что ко второму кварталу 2015 года и этот эффект перестал влиять на рынок продовольственных товаров. Хорошо сработали антикризисные меры, в том числе реализуемые на уровне регионов, а также введение контроля за обоснованностью торговых наценок в сетях и у производителей. Свою положительную роль сыграла и ответная инициатива со стороны бизнеса, со стороны крупных сетей, производителей и переработчиков, торговых предприятий регионального уровня. Многие из них сознательно снизили уровень своей конкурентоспособности для того, чтобы не допустить резкого повышения темпов роста цен. Поэтому влияние санкций на продовольственный рынок присутствует, но нам удалось его нивелировать.

— Если вернуться к уже затронутой вами теме диверсификации, то какие проекты и отрасли могут стать точками роста для региональной экономики?

— Основные направления диверсификации экономики Вологодской области отражены в

пании «ФосАгро», конечно же, создадут импульс для развития экономики Вологодской области. Развитие туризма является также одним из приоритетных направлений для диверсификации региональной экономики.

Ну и я, еще работая в правительстве области, отмечал, что есть и

• • •

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ И ОТВЕТНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ С РОССИЙСКОЙ СТОРОНЫ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ РЫНОК МЫ НЕ ОТМЕЧАЕМ. А ВОТ РОСТ ЦЕН, ВЫЗВАННЫЙ ПАДЕНИЕМ КУРСА РУБЛЯ, МЫ, КОНЕЧНО ЖЕ, ОТСЛЕЖИВАЕМ. ЭТОТ ФАКТОР ОТРАЖАЕТСЯ НА ТЕРРИТОРИИ СЗФО, МОЖЕТ БЫТЬ, ДАЖЕ ЧУТЬ-ЧУТЬ СИЛЬНЕЕ, ЧЕМ В ДРУГИХ ОКРУГАХ

• • •

стратегии развития региона и в его инвестиционной стратегии. В первую очередь, это, конечно же, лесопромышленный комплекс. И самый крупный проект, который сегодня инициирует Вологодская область, — это строительство целлюлозного комбината в Череповецком районе. Он повлечет за собой комплекс сопутствующих предприятий по заготовке, переработке, сервису. Поэтому это направление очень перспективное. Второе направление с высоким потенциалом — это производство и переработка пищевых продуктов, традиционных для Вологодчины. К ним относятся мясо, молочная группа, овощи, растениеводство. Я думаю, что и в производстве минеральных удобрений те беспрецедентные по своим масштабам проекты, которые инициированы группой ком-

другие перспективные направления и отрасли, не указанные в стратегии, но это не значит, что у них отсутствует потенциал для развития. Я имею в виду такую традиционную для Вологодчины отрасль, как машиностроение. Есть и такая абсолютно новая для Вологодчины отрасль, как биотехнология, которая в ближайшем будущем может вылиться в конкретные проекты. Я думаю, что в обозримом будущем обязательно реализуется и масштабный проект по углубленной переработке компонентов природного газа. Вологодская область является территорией, через которую перекачиваются огромные объемы природного газа — бесценного сырья для выпуска полимеров.

Вот только некоторые направления, которые, я уверен, реально могут быть реализованы на территории области.

ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ О ГЧП?

Материал предоставлен пресс-службой
ОАО «Корпорация развития Вологодской области»

Еще пару месяцев назад не существовало единого понятия ГЧП. Однако 13 июля 2015 года президент РФ подписал Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», который установил четкие критерии. О нововведениях, о ГЧП в Вологодской области, о достижениях и перспективах рассказывает руководитель Центра по развитию государственно-частного партнерства ОАО «Корпорация развития Вологодской области» Анна Персиянцева.



Анна Персиянцева

— Анна, расскажите подробнее о ГЧП. Что это такое?

— Государственно-частное партнерство — это юридически оформленное взаимовыгодное сотрудничество публичного и частного партнера, основанное на объединении ресурсов и распределении рисков. Проще говоря, ГЧП — это проект в сфере общественной инфраструктуры, направленный на повышение качества жизни населения, в результате которого традиционные функции и обязанности государства по оказанию публичных услуг осуществляются частным партнером, при этом государство продолжает их контролировать и финансировать, а качество и уровень оказываемых услуг улучшается и растет. Тем самым полезный эффект сотрудничества имеют как государственный, так и частный партнер.

— Как общество воспринимает проекты в сфере ГЧП?

— Государственно-частное партнерство на сегодняшний день уже прочно закрепилось в обществе. Причем не только как популярное выражение, но и как реальный механизм

сотрудничества государства и бизнеса. На территории РФ за 2014 год инициировано более 400 проектов на принципах государственно-частного партнерства, что говорит не только о востребованности, но и о его эффективном взаимодействии публичной власти и частного партнера. Напомню, что первые региональные законы о ГЧП появились еще в середине 2000-х годов. Часть из них подвергалась обоснованной критике, часть оказалась относительно успешной и позволила начать реализацию на своей базе целого ряда ГЧП-проектов. Теперь у нас имеется прочная правовая основа в виде федерального закона, осталось только детально урегулировать процедуру реализации ГЧП-проектов.

— Анна, скажите, как работает ГЧП в нашем регионе?

— В Вологодской области созданы все необходимые условия для развития ГЧП. Есть областное законодательство, на базе ОАО «Корпорация развития Вологодской области» создан Центр развития ГЧП. Если еще пару лет назад о государственно-частном партнерстве говорили как о явлении из области фантастики, то сегодня с учетом нашего



Развитие государственно-частного партнерства в Вологодской области

регионального опыта, опыта других субъектов РФ, постоянно развивающегося законодательства можно уверенно сказать, что ГЧП – это реально и возможно. Кроме того, с учетом бюджетных ограничений государственно-частное партнёрство может стать не только механизмом решения конкретных социально-экономических проблем области, но и основой для развития региона, а это наша первостепенная задача.

– Насколько Вологодская область успела апробировать механизмы ГЧП?

– Опыт небольшой, но он имеется. Существует ряд муниципальных образований, апробировавших механизмы концессии. Так, в Вытегорском, Великоустюгском, Кирилловском муниципальных районах заключены концессионные соглашения в отношении объектов теплоснабжения. Кроме того, администрация г. Вологды заключила такое же соглашение в отношении полигона твердых бытовых отходов в урочище Пасынково Вологодского района. Еще один положительный опыт заключения концессионных соглашений имеется в г. Череповце: заключены две концессии в сфере

бытовых и медицинских услуг. Центр по развитию ГЧП Корпорации развития также осуществляет проработку и реализацию проектов на принципах государственно-частного партнёрства в социальной сфере (здравоохранение, социальное обслуживание и т.д.), предусматривающих передачу на аутсорсинг государственных функций в социальной сфере (организации питания, прачечных услуг, автопарка и т.д.). В настоящее время мы оказываем содействие в разработке проекта по строительству мостового перехода в г. Череповце. Необходимо отметить, что проект реализуется уже несколько лет и благодаря слаженной работе руководства региона, департамента дорожного хозяйства области и администрации города Череповца, он находится в высокой стадии готовности.

– Чего удалось достичь в сфере ГЧП за столь короткий период?

– Одним из наших первых крупных проектов в формате государственно-частного партнёрства в регионе был проект «Развитие и модернизация отделения гемодиализа на базе БУЗ ВО «Вологодская областная клиническая больница». Этот проект

сопровождался нами на протяжении всего хода реализации, начиная с проработки организационно-правовой схемы реализации до момента открытия гемодиализного отделения. Проект имеет большую социальную значимость: в рамках проекта инвестор заменил оборудование, проведен капитальный ремонт здания, увеличена мощность гемодиализного отделения. Мы довольны достигнутым результатом. Проект признан успешным не только пациентами и врачами, но и общественностью – проект является победителем ежегодной премии InvestorAwards 2015 в номинации «Государственно-частное партнёрство: сделка 2014 года».

– Анна, расскажите о первоочередных направлениях развития государственно-частного партнёрства в регионе.

– Вологодская область обладает одной из наиболее важных предпосылок для успешного развития государственно-частного партнёрства – наличием политической воли. Губернатор области, а также первые лица руководства региона осознают значимость механизмов государственно-частного партнёр-

ГЧП-ПРОЕКТ

«СТРОИТЕЛЬСТВО МОСТОВОГО ПЕРЕХОДА ЧЕРЕЗ Р. ШЕКСНУ В СТВОРЕ УЛ. АРХАНГЕЛЬСКОЙ В Г. ЧЕРЕПОВЦЕ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ»



Срок реализации

2016–2019 гг.

Объем инвестиций

9 млрд руб.

Текущее состояние проекта

- Разработана проектно-сметная документация
- Проведены процедуры резервирования и изъятия земельных участков

Механизм реализации

- Концессионное соглашение

Цели

- Повышение качества жизни, уровня безопасности и защиты населения от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера
- Обеспечение сбалансированного развития транспортно-дорожной сети с закольцовкой транспортных магистралей
- Модернизация транспортной системы
- Повышение экологической безопасности города

Задачи

- Разгрузка существующего Октябрьского моста через р. Шексну на 40%
- Сокращение времени пребывания грузов и пассажиров в пути на 30%
- Увеличение протяженности дорог в Череповце
- Обеспечение дополнительного бесперебойного сообщения северной и южной планировочных зон города между собой, а также отвод транзитных по отношению к центру города транспортных потоков

ства в социально-экономическом развитии региона в целом и оказывают максимальное содействие в их внедрении. В сложившихся экономических условиях, учитывая рост бюджетного дефицита, вос требованность механизмов государственно-частного партнерства только возрастает. С каждым годом объем бюджетных инвестиций в инфраструктуру региона снижается, а уровень износа существующей

инфраструктуры растет. Кроме того, каждый день появляется все больше и больше инвесторов, заинтересованных в реализации проектов ГЧП. С учетом последних изменений законодательства в сфере ГЧП основные силы, помимо проработки и реализации проектов в 2015 году, в ближайшее время будут направлены на детальное нормативное регулирование процедуры реализации проектов

государственно-частного и муниципально-частного партнерства, на повышение уровня компетенций в сфере ГЧП, а также на разработку мер поддержки частного инвестора. Все это позволит нам перейти от теории к эффективной практике.

—Анна, спасибо за интересную и познавательную беседу!

—Спасибо вам!



stroyexpert.pro



КОМПЛЕКСНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА

СОВРЕМЕННЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ РЕШЕНИЯ



СВЕТОПРОЗРАЧНЫЕ ВИТРАЖНЫЕ БАЛКОННЫЕ КОНСТРУКЦИИ

СОВРЕМЕННЫЕ ФАСАДНЫЕ РЕШЕНИЯ

www.stroyexpert.pro

160000 РФ, г. Вологда, ул. Карла Маркса, 31

☎ 8 (8172) 206 106

📠 8 (8172) 206 106

✉ e-mail: info@stroyexpert.pro



БОРИС ФРЕНКЕЛЬ:

«ПРОЕКТ СТРОИТЕЛЬСТВА ЦЕЛЛЮЛОЗНОГО ЗАВОДА
СТАНЕТ ДРАЙВЕРОМ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА»

Подготовлено
ПРЕСС-СЛУЖБОЙ
ГРУППЫ «СВЕЗА»

Пожалуй, еще ни один инвестиционный проект в Вологодской области не вызывал таких бурных обсуждений, как решение группы «СВЕЗА» о строительстве под Чепецвцом одного из крупнейших в Европе целлюлозных заводов. Его оппоненты указывают на возможные негативные экологические последствия. Сторонники проекта (а его, к слову, поддержали и первые должностные лица государства) видят в нем не только серьезный шаг в развитии углубленной деревопереработки, но и в диверсификации всей региональной экономики, который потянет за собой не только предприятия ЛПК и строительства, но также малый и средний бизнес. О том, какие перспективы открывает перед регионом реализация этого инвестпроекта, на какой стадии она находится в настоящее время, а также о том, как выстроен диалог с общественностью, мы говорим с заместителем генерального директора группы «СВЕЗА» Борисом Френкелем.

– Почему именно Вологодская область была выбрана компанией для реализации такого масштабного инвестиционного проекта (поддержка на уровне региональных властей, выгодное географическое положение и т.д.)?

– Вологодская область – уникальный по привлекательности для нашей отрасли регион, поскольку здесь органично сочетаются и удобное географическое положение (близость к Европе), и прекрасная сырьевая база, и водные ресурсы, и человеческий капитал. Решение о начале нашего проекта именно в Череповецком районе было принято из-за оптимального сочетания необходимых характеристик: Судское сельское поселение находится рядом с крупным водным источником, здесь есть развитая транспортная инфраструктура (железная и автомобильная дороги), которая нуждается в минимальной достройке. Также есть возможность доставки грузов водным путем. Немаловажно, что здесь развитый рынок квалифицированного персонала – это важный критерий для организации современного высокотехнологичного производства.

Безусловно, немаловажным для нас является и желание руководства области развивать промышленный потенциал. И для этого предпринимаются конкретные шаги. Так, правительством Вологодской области разработан и передан на рассмотрение в правительство РФ пакет документов по созданию в Вологодской области особой экономической зоны (ОЭЗ) «Суда», якорным предприятием которой и станет целлюлозный завод. Естественно, что ОЭЗ станет серьезным драйвером развития региона, поскольку даже по предварительным оценкам предприятия промышленного кластера ежегодно



Б.А. Френкель

будут приносить в экономику области 15 миллиардов рублей, не считая налогов и серьезного комплексного формирования инфраструктуры.

– Каковы общие параметры проекта по строительству целлюлозного завода «Зевс» (мощность, объем инвестиций, число работающих, предполагаемая выручка и налоговые платежи, сроки начала и окончания строительства и т.д.)?

– Завод будет одним из крупнейших в России и Европе. Планируется, что его производственные мощности превысят миллион тонн беленой сульфатной целлюлозы в год, большая часть которой (свыше 90%) пойдет на экспорт. Совокупный объем инвестиций составляет более 113 млрд рублей, из которых около 90% (более 100 млрд рублей) – вклад бизнеса, а 10% (более 12 млрд рублей) – государственные вложения в создание ОЭЗ. Планируется, что за 15 лет предприятие полностью окупит инвестиции, а проектирование и строительство продлятся около четырех с половиной лет и начнется сразу после решения по особой экономической зоне.

Расчеты предполагают, что за период возведения завода и объектов ОЭЗ выручка бизнеса Вологодской области составит около 26 млрд рублей, а с вводом экономического кластера и предприятия в строй этот показатель достигнет, как я уже говорил, 15 млрд рублей ежегодно.

Непосредственно на предприятии планируется организация 400 рабочих мест, причем это будет высококвалифицированный персонал: операторы различных автоматизированных установок, инженерно-технические кадры и специалисты по ремонту и наладке оборудования и систем. Все это будут высокооплачиваемые профессионалы, которые перед пуском завода пройдут серьезное обучение (не менее 6 месяцев), в том числе за границей.

Кроме непосредственной занятости, целлюлозный завод станет источником опосредованных рабочих мест в лесозаготовке и

ПОЧЕМУ «ЗЕВС»?

В 2007-2008 гг. группой «СВЕЗА» прорабатывался проект строительства целлюлозного завода совместно с финской компанией «UPM». Тот проект назывался «Кронос». По греческой мифологии Зевс – сын Кроноса.

различных сервисных отраслях. Это значит, что в радиусе 250-300 км от целлюлозного завода будет создано 7-8 тысяч дополнительных вакансий в смежных и сервисных отраслях (лесозаготовка, транспорт, деревообработка и т.д.). Не стоит забывать, что порядка 5000 работников задействуют уже на этапе строительства предприятия.

– Насколько востребованной будет на мировых рынках



продукция будущего предприятия? Что говорят исследования? Кто выступает основными драйверами потребления целлюлозы и как вы оцениваете перспективы российского рынка по этому продукту?

– Мировой спрос на целлюлозу стабильно растет на 1,5-3% в год, и для его удовлетворения ежегодно в мире нужно строить такой завод, как наш. Надо сказать в этой связи, что единого драйвера роста потребления нет. Целлюлоза востребована в самых разных отраслях промышленности – химической (производство волокон), бумажной (от бумаги до упаковки) и даже оборонной (в порохах). Продукция нашего завода, который по оснащению сравним с лучшими мировыми производствами, будет весьма конкурентоспособной по соотношению цены и качества.

– Какое сырье будет потреблять предприятие (достаточно ли его в нужных объемах на территории области) и кто его будет поставлять?

– По предварительным расчетам, на завод будет поставляться ежегодно около 5 млн кубометров сырья для производства. Необходимо отметить, что целлюлозные предприятия изначально ориентированы на

переработку низкосортной древесины, которая, по сути, является отходами лесозаготовки и представляет серьезную экологическую и экономическую проблему. Достаточно сказать, что в целом по России ежегодно до 30 млн кубометров такой древесины не находит спроса и не вывозится с делянок, они засоряют леса и являются источником пожарной и биологической опасности. Таким образом, целлюлозный завод, использующий эти фактически отходы, будет способствовать улучшению качества устойчивого лесопользования.

– Проект предусматривает создание особой экономической зоны «Суда»?

– Да, технико-экономическое обоснование проекта разрабатывалось для условий особой экономической зоны, предполагающей налоговые преференции.

– Документы на получение соответствующего федерального статуса планировалось отправить в правительство РФ еще весной. На какой стадии в настоящий момент находится этот процесс?

– Пока пакет документов находится на стадии согласования. Мы ожидаем положительного решения по ОЭЗ, чтобы начать работы по проектированию и строительству завода.

– Какие преференции получат резиденты ОЭЗ? И какие предприятия, помимо целлюлозного завода, планируется построить на этой площадке?

– Налоговые льготы будут предоставляться в рамках расположения завода на территории особой экономической зоны. Льготы предоставляются на налоги на прибыль и на имущество. Все остальные налоги будут платиться в полном объеме. Помимо якорного целлюлозного завода, в ОЭЗ хотят попасть производители оборудования, центр по обслуживанию лесозаготовительной техники, фанерный завод, заводы фиброплит и мебельных щитов, производители химикатов для завода. Также в экономической зоне планируется создание крупной лесопилки и завода деревянного домостроения, также в кластер войдут переработчики отходов деревопереработки, в частности, изготовители пеллет. Предполагается, что объем инвестиций этих резидентов достигнет 14 млрд рублей.

Нужно понимать, что ОЭЗ станет локомотивом развития инфраструктуры как региона в целом, так и конкретного района. Организация бизнес-кластера такого масштаба предполагает огромное поле деятельности для мест-



Volkswagen Passat никогда еще не выглядел так элегантно и достойно. Его удлиненный силуэт вместе с четкими линиями и благородными элементами дизайна придает ему независимый вид. Дизайн колес призван дополнить картину нового Passat.

От серьезных и сдержаных до экспрессивных и динамичных — большой выбор дисков позволит вам сделать свой Passat именно таким, как вам нравится.

Независимый, как и Вы

Независимость – результат внутренней силы и свободы и способность демонстрировать их окружающим. Превосходство нового Passat сразу бросается в глаза. Наиболее выразительные элементы новой модели – эффектные светодиодные фары и задние фонари, а также динамичные боковые обводы. Удлиненная база и более короткие свесы придают облику новой модели энергичную элегантность. Новый Passat выглядит просто замечательно.

Автомобиль с большими возможностями

В Новом Passat достаточно места для пассажиров, багажа и для хобби. Вы можете выбрать на свой вкус одну из трех комплектаций: Trendline, Comfortline или Highline. Спортивный или элегантный – Ваш автомобиль в любом случае будет оснащен дополнительными функциями.

НОВЫЙ Volkswagen Passat Инновационно Ваш



«Автомобиль года 2015»
в Европе.



Автомобиль, изображенный в рекламе, может быть оснащен дополнительным оборудованием, недоступным для заказа в России.

Официальный дилер Volkswagen

Авто-Центр Северный, тел. 8 (8202) 69-40-49

Реклама



ного малого и среднего бизнеса. Кроме того, в самом проекте ОЭЗ заложено серьезное развитие социальной инфраструктуры расположенных рядом с ОЭЗ сельских поселений, в частности, приобретение коммунальной техники, строительство нового детского сада, новый ФАП, ремонт Дворца культуры, строительство водопровода, канализационных веток, отопительных систем, новой газораспределительной станции.

– Что сулит малому и среднему бизнесу Вологодчины строительство нового

предприятия? В каких услугах будет нуждаться ОЭЗ «Суда»?

— Тут даже сложно перечислить, какие именно предприятия малого и среднего бизнеса окажутся востребованными в ОЭЗ. Поскольку высокая занятость населения, наличие крупного производства потянет за собой острую нужду в организациях общественного питания и торговли, транспорта, услуг и многое другое, включая культуру и организацию досуга.

– Какое значение уделяется экологическому аспекту при строительстве предприятия?

Какие технологии будет использовать новое производство? И как они будут влиять на окружающую среду и Рыбинское водохранилище?

— Отличительной чертой проекта постройки ЦЗ является его повышенная экологичность и полное соблюдение российских и европейских экологических стандартов. После ввода в строй завод будет не только соответствовать, но и перекрывать жесткие требования директивы Евросоюза IPPC BAT, регламентирующей выбросы такого рода предприятий. Например, по химическому поглощению кислорода, а это едва ли не главный загрязняющий фактор в стоках целлюлозных заводов, предприятие станет лучшим в мире. Более того, если, скажем, в Финляндии используется две ступени очистки стоков, то на череповецком заводе их предполагается три.

Завод будет использовать только передовые способы производства, прежде в России не применявшимися. Так, впервые в нашей стране обеливание станет производиться по озоновой технологии, которое значительно сокращает экологическую нагрузку на окружающую среду. Естественно, все российские нормы по выбросам в Рыбинское водохранилище являются непреложным законом, более того, мы заказали Ярославскому институту биологии внутренних вод им. Папанина, который многие годы занимается Рыбинским водохранилищем, работу по моделированию влияния стоков целлюлозного завода на экологию Шекснинского плеса Рыбинского водохранилища. Проведенное исследование показало, что влияние стоков завода на экологию Шекснинского плеса будет минимальным и не приведет к вредным последствиям ни для природной среды, ни для человека. Кстати, по некоторым показателям,

СПРАВКА О ГРУППЕ «СВЕЗА»

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

Группа «СВЕЗА» выпускает 102 млн м² (1,3 млн м³) высококачественной продукции ежегодно.

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

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

В состав «СВЕЗА» входят 6 комбинатов на территории России, которые располагаются в местах, традиционно богатых березовыми лесами: «СВЕЗА Усть-Ижора», г. Санкт-Петербург; «СВЕЗА Кострома», г. Кострома; «СВЕЗА Новатор», Вологодская область; «СВЕЗА Уральский», Пермский край; «СВЕЗА Мантурово», Костромская область; «СВЕЗА Верхняя Синячиха», Свердловская область.

стоки завода будут даже чище, чем вода, которую он будет брать из водохранилища. Дело в том, что в акватории Шекснинского плеса вода изначально достаточно сильно загрязнена, к примеру, фенолами.

— Что говорят экспертизы по влиянию предприятия на окружающую среду, проведенные международными компаниями и российскими учеными?

— ОВОС завода разрабатывался известной международной компанией «Рёугу» (Финляндия), признанным экспертом в проведении такого рода исследований. По мнению специалистов компании, никаких негативных экологических последствий функционирования завода не ожидается. Все данные этой оценки открыты, и их можно посмотреть в группе нашей компании в социальной сети vk.com.

— У строительства целлюлозного завода много оппонентов, особенно в Череповце и Череповецком районе. Насколько действенным оказался диалог, который вы ведете с общественностью и экспертами уже больше года?

— Мы хорошо понимаем обеспокоенность общественности и ни в коем случае не хотим конфронтации с ней. Поэтому наши представители и я сам, в первую очередь, находимся в тесном контакте и вполне конструктивном диалоге с созданной в Череповце рабочей группой общественного контроля. Мы готовы контактировать с любыми общественными организациями и движениями Череповца и всей Вологодской области, высказывающими интерес или озабоченность нашим проектом, предоставлять общественности всю необходимую информацию

по проекту, объяснять и аргументировать нашу позицию. Надеемся, что разум возобладает над эмоциями, и проект, такой важный для развития региона, состоится.

— Какие проекты, помимо целлюлозного завода, сегодня реализует компания? В каких регионах сегодня присутствуют предприятия компании?

— Группа «СВЕЗА» сегодня является мировым лидером в производстве березовой фанеры и одним из грандов глобального рынка деревообработки. Наши 6 комбинатов являются одними из самых крупных в России и расположены в местах, традиционно богатых березовыми лесами. Один из них расположен в Вологодской области. Это комбинат «СВЕЗА Новатор» с объемом производства фанеры 130 000 м³ в год. Также наши предприятия расположены в Санкт-Петербурге, Костромской области, Пермском крае и Свердловской области. Большая доля нашей продукции идет на экспорт. Целлюлозный завод — одно из новых и перспективных направлений развития компании, поэтому мы и уделяем ему такое пристальное внимание.

— Насколько нынешний кризис оказал влияние на производственные и финансовые показатели компании?

— Естественно, мы ощущали кризисные явления, однако для нас они не очень существенны. Поскольку большая часть нашей продукции уходит на мировой рынок, мы зарабатываем валюту, и в условиях роста курса это позволяет полностью купировать негатив. Сегодня мы полностью сохраняем свою инвестиционную активность и планируем дальнейшее продвижение в новые и перспективные рыночные сегменты.

ОФИЦИАЛЬНОЕ МНЕНИЕ

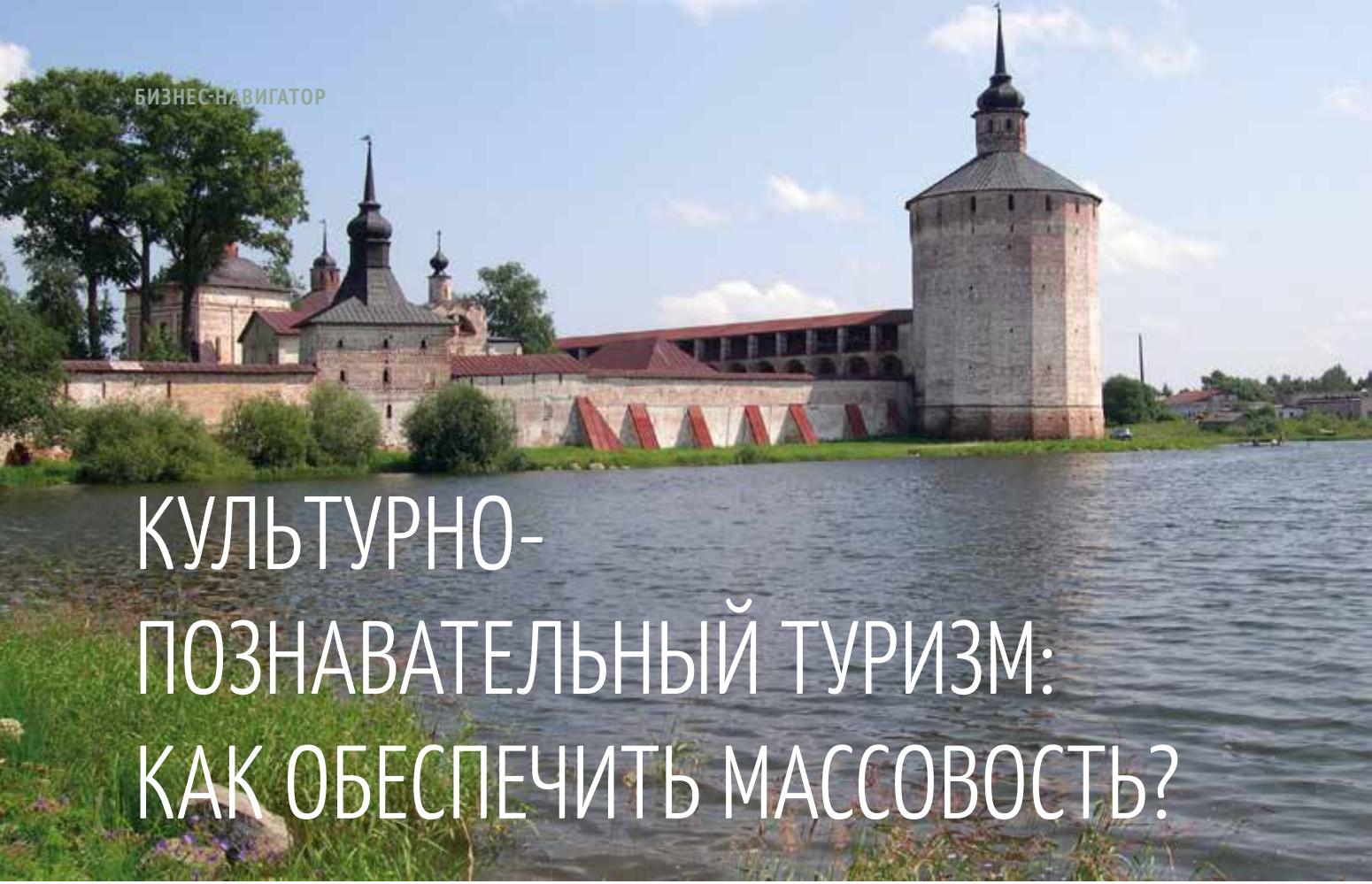


Кирилл Торопов, начальник департамента экономического развития Вологодской области:

— Создание особой экономической зоны для Вологодской области — это прорывной стратегический проект. При ее создании мы увеличим конкурентоспособность действующих производств и начнем перерабатывать низкосортную древесину.

Выбранная специализация ОЭЗ предусматривает создание целого ряда деревоперерабатывающих производств (деревянное домостроение, производство плитных материалов, биотоплива и т.д.). Таким образом, речь идет о построении полноценного устойчивого высокоеффективного конкурентоспособного кластера углубленной переработки лесных ресурсов.

Реализация проекта позволит более эффективно использовать имеющиеся ресурсы, оставляя большую долю добавленной стоимости в Вологодской области, значительно снизить отходы при обработке, вовлечь в оборот низкосортную древесину, невостребованную в настоящее время на внутреннем рынке области.



КУЛЬТУРНО-ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ: КАК ОБЕСПЕЧИТЬ МАССОВОСТЬ?

Текст: ИГОРЬ АНДРЕЕВ

Развитие культурно-познавательного туризма в Вологодской области неизменно значится в планах региональных властей, равно как и обеспечение устойчивого роста организованного въездного туристского потока. Две этих цели тесно переплетены меж собой, поскольку пока основной среди наших проблем в сфере туризма является высокая сезонность деятельности, и именно эту проблему способно решить создание качественных культурно-познавательных турпродуктов. Этому благоволит и географическое положение области, а именно: близость к Москве и Санкт-Петербургу, давая региону, с одной стороны, неоспоримые преимущества, а, с другой – ставя очень сложную задачу выживания в жесткой конкурентной борьбе.

БОРЬБА ЗА ТУРИСТА

Бороться Вологодчине есть за что. По оценке Российской ассоциации турагентств (PATA), внутренний туристский поток в РФ за прошлый год вырос до 30% и на сегодняшний день составляет от 25 до 32 млн человек, из которых 60% (до 19 млн) – это турпоток из Москвы и Санкт-Петербурга. В свою очередь, доля сектора культурно-познавательного туризма

в этой структуре оценивается в 15-20%, то есть на столичные города приходится от 2,3 до 3,8 млн туристов в год.

Разумеется, за привлечение этих туристов идет активная борьба среди ближайших к столицам регионов центра и Северо-Запада: свои турпродукты предлагают Владимир, Кострома, Тверь, Ярославль, Тула, Архангельск, Великий Новгород, Псков и Карелия – вме-

сте с Вологодчиной это до десяти регионов. И, если опираться на статистические данные, пока наша область выглядит среди конкурентов не самой привлекательной.

По данным Росстата, в 2013 году средний чек на гостиничные услуги в Вологодской области составлял 1722 рубля за один ночлег, что в среднем на 11% выше, чем в девяти областях-конкурентах (1545 рублей). Дороже услуги

гостиниц и прочих средств размещения только в Тверской (2391 рубль) и Архангельской (1931 рубль) областях.

Немного лучше обстоят дела со средним чеком на гостиничные услуги, отнесенными к одному туристи. На Вологодчине, по данным Ростуризма, за тот же период он составил 2335 рублей на туриста, что примерно соответствует среднему чеку по конкурирующим регионам (2403 рубля). Опережают нас по этому показателю Владимирская (2840 рублей на туриста), Тверская (3063 рубля) и Архангельская (4316 рублей) области.

Однако важно заметить, что величина среднего ночлега на туриста в Вологодской области, по данным Росстата, с 2009 года ежегодно снижалась: от 1,5 ночлега на одного туриста до 1,35 ночлега.

Притом, что средний показатель по десяти регионам составил 1,56, Вологодчина расположилась на седьмом месте, сильно уступая конкурентам. Так, в Архангельской области на одного туриста приходится 2,23 ночлега, в Тульской – 1,96, в Карелии – 1,56.

зволяющими ему стать лидером в сфере культурно-познавательного туризма. По экспертным оценкам, Вологодская область является вторым на Северо-Западе (после Санкт-Петербурга) хранилищем историко-культурного наследия и входит в 20% регионов Центральной России, обеспечивающих до 80% спроса в секторе культурно-познавательного туризма.

ПОТЕНЦИАЛ ЕСТЬ

Всего в 2014 году Вологодскую область посетило 2,27 млн туристов. При этом в 2012 году въездной туристский поток вырос примерно на 140 тысяч человек, в 2013-м – на 160 тысяч, в 2014-м – на 170 тысяч.

Мы уже увидели, что не по всем показателям наша область имеет среди конкурентов сильные позиции. Между тем регион насыщен достопримечательностями, по-

• • •

**В РЕГИОНЕ
НАСЧИТЫВАЕТСЯ
БОЛЕЕ 3,5 ТЫСЯЧИ
ОБЪЕКТОВ
КУЛЬТУРНОГО
НАСЛЕДИЯ**

• • •

СРЕДНИЙ ЧЕК НА ГОСТИНИЧНЫЕ УСЛУГИ (ЗА ОДИН НОЧЛЕГ)



Турпоток культурно-познавательного туризма только из Москвы и Петербурга в регионы Северо-Запада оценивается до 3 млн туристов в год. Если предположить, что стратегии привлечения туристов во всех десяти регионах будут одинаково эффективны, то доля Вологодской области только по этому показателю может составить 300 тысяч туристов.

Это весомые цифры. По разным оценкам, при правильном подходе к делу один только культурно-познавательный туризм, ориентированный на жителей двух столиц, способен как минимум удвоить ежегодный турпоток.

Существующие проекты, даже наиболее разрекламированные, куда менее масштабны. Так, новогодний турпоток на вотчину Деда Мороза в Великий Устюг в сезон 2013/2014 годов был на уровне 27 тысяч человек (по данным областного департамента), годом позже вотчину посетило более 30 тысяч туристов. Несмотря на востребованность этого направления, турпоток год от года растет незначительно. На это обращают внимание в том числе региональные власти.

— Несмотря на все успехи, существует ряд проблем: ограниченная транспортная доступность, сезонность туристского спроса, недостаточная подготовка кадров для обслуживания туристов, — отметил губернатор области Олег Кувшинников на апрельском совещании по вопросам развития проекта «Великий Устюг — родина Деда Мороза». По словам главы региона, проект необходимо актуализировать в том числе за счет развития туристской инфраструктуры, включая и гостиничный фонд.

И все же ключевая проблема событийного туризма — это именно фактор сезонности, что относится не только к великоустюгскому проекту. Реконструкция и строительство гостиниц может решить проблему нехватки средств размещения в сезон, однако может усугубить другую уже существующую проблему. Дело в том, что сейчас средства коллективного размещения, пригодные для группового туризма, недогружены до пороговых нормативов рентабельности (составляющих 60-70%) в 1,5-2 раза. Коэффициенты загрузки существующей гостиничной инфраструктуры необходимо повышать. Вопрос: за счет чего?

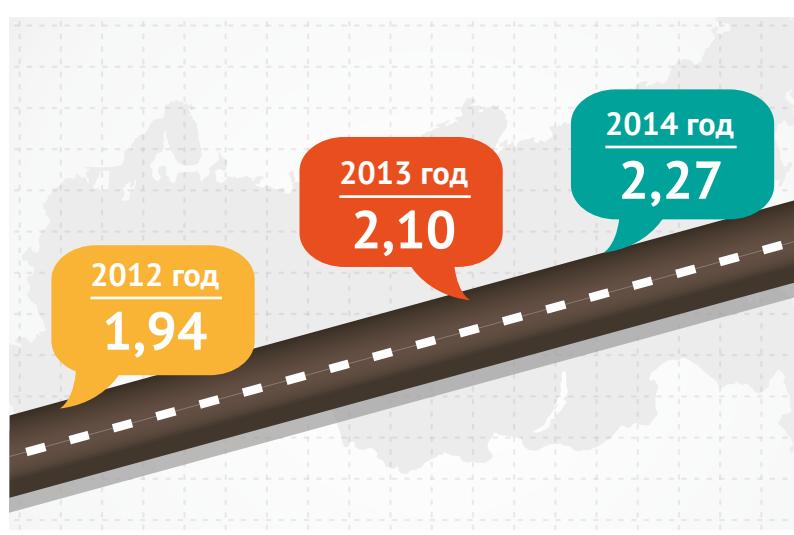
ЧТО МЫ ИМЕЕМ?

Что же может предложить на сегодняшний день столичному туристу Вологодская область? В топе выдачи интернет-поисковиков предложения московских, питерских и единичных вологодских туроператоров сводятся, как правило, к краткосрочным турам с одним-двумя ночлегами.

Интересна калькуляция таких турсов. В 2013 году, по данным Ростуризма, средний объем платных туристских услуг в Вологодской области равнялся 2935 рублей за один ночлег. Между тем стоимость тура с одним ночлегом составляет 6500-7500 рублей за человека без учета проезда железной дорогой. А это может означать, что столичные операторы оставляют себе в качестве комиссии до половины стоимости тура.

При этом турпродукты разных фирм похожи не только друг на друга, но и на себя самих десяти-, пятнадцатилетней давности. Среди этих предложений практически не встречается, к примеру, автобусных путешествий с 3-4 ночлегами, ни внутриобластных, ни комбинированных (с посещением соседних регионов). Отсутствуют и структурированные продукты для целевых групп клиентов, в частности, для группового культурно-познавательного туризма. А ведь именно эти направления стали локомотивом, который способен в относительно короткий промежуток времени вывести въездной турпоток на новый уровень.

Впрочем, идеи по развитию в регионе туристического потока в сфере культурно-познавательного туризма уже звучат. Одно из самых перспективных направлений — это образовательный туризм для московских и петербургских школьников.





- Организуем культурный досуг для деловых туристов
- Проводим экскурсии по Вологде и Вологодской области
- Бронируем гостиницы

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

- Размещаем участников
- Предоставляем помещения для конференций и семинаров
- Предоставляем техническое обеспечение мероприятий
- Предоставляем транспорт

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



Еще никогда деловые поездки не были такими удобными



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»

**Купцы Вологодской губернии
приглашают в страны заморские!**

Товар продать, людей посмотреть и себя показать.



**ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕС-МИССИЙ
ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ И КОНФЕРЕНЦИЙ ЗА РУБЕЖОМ**

АНОНС:

бизнес-миссия в Чехию 19.10-22.10

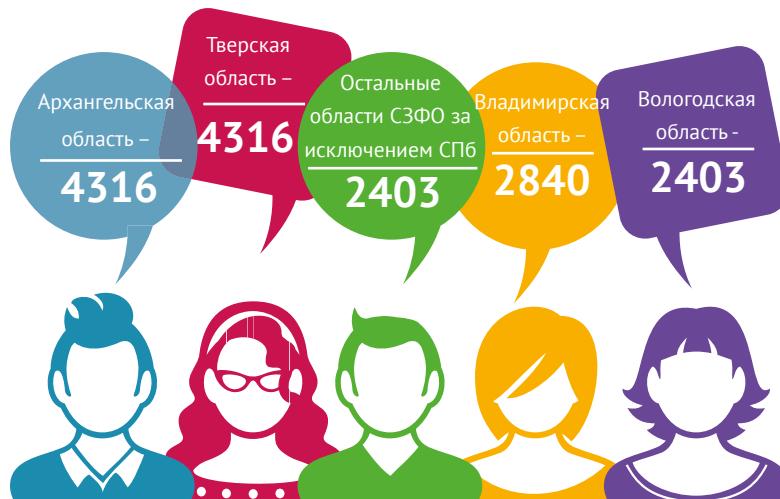
бизнес-миссия в Армению 03.11-05.11

бизнес-миссия в Италию 17.11-22.11

Информационно-аналитический центр «Навигатор»
г. Вологда, ул. Гагарина, 26, тел. 8-911-506-06-01
e-mail: export.vologda@gmail.com

Вологодская область
Опора России





**СРЕДНИЙ ЧЕК НА ГОСТИНИЧНЫЕ УСЛУГИ,
ОТНЕСЕННЫЕ К ОДНОМУ ТУРИСТУ (РУБ.)**

ОБЕСПЕЧИТЬ МАССОВОСТЬ

Уже говорилось о ценности Вологодской области с точки зрения имеющегося на ее территории исторического и культурного богатства. Достаточно сказать, что, по данным правительства области, в регионе насчитывается более 3,5 тысячи объектов культурного наследия, 762 из которых включены в официальные списки памятников истории и культуры и состоят под государственной охраной. Так, Музей фресок Дионисия включен в список всемирного наследия ЮНЕСКО, а один из крупнейших монастырей на Русском Севере – Кирилло-Белозерский – включен в свод особо ценных объектов культурного наследия народов России. Белозерск, Тотьма, Великий Устюг – сами по себе музеи под открытым небом, а проект «Серебряное ожерелье России», куда вошла Вологодская область, включил в себя сразу семь якорных туристических точек региона.

Все это ценно с точки зрения привлечения туристов, но именно историческая идентичность городов Вологодчины, а также

наличие культурных школ в области аудиовизуальных искусств и народных промыслов, позволяют осуществить синергию туризма и образования, и, что самое главное, – в массовых масштабах.

В Москве и Санкт-Петербурге насчитывается более 2,5 тысячи общеобразовательных и частных школ, в которых обучается 1,2 млн детей. Вот он – практически неосвоенный сегмент туристического рынка, по сути дела, кладезь корпоративных клиентов в виде школьных туристических групп из обеих столиц.

Совместными усилиями туроператоров и профессионалов в сфере культуры и образования можно создать новую категорию турпродуктов, интегрированных в учебный процесс общеобразовательных, а также музыкальных, художественных, танцевальных и прочих школ – путешествия с «живыми уроками». Это не только оживит учебный процесс, но и усилит привлекательность бренда Вологодской области в столичных городах за счет инновационности его имиджа.

ПЛЮСЫ ПРЕОБЛАДАЮТ

У корпоративного подхода есть сразу несколько весомых преимуществ.

Глубина продаж индивидуальных туров составляет 1-3 недели, тогда как групповые туры, как правило, начинают формироваться за 1,5-2 месяца, что позволяет лучше спланировать и оптимизировать бизнес-процессы в цепочке поставок с контрагентами в сферах перевозок, размещения, экскурсионного обслуживания и т.д.

• • •

**НОВОГОДНИЙ
ТУРПОТОК НА
ВОТЧИНУ ДЕДА
МОРОЗА В
ВЕЛИКИЙ УСТЮГ
В СЕЗОН 2013/2014
ГОДОВ БЫЛ НА
УРОВНЕ 27 ТЫСЯЧ
ЧЕЛОВЕК**

• • •

Если продажи индивидуальных туров очень чувствительны к территориальному расположению точек продаж (клиенту должно быть удобно), то для корпоративного заказчика этот фактор роли может не играть вообще. То же самое можно сказать о трудоемкости обработки заказа и рекламных издержках – в корпоративном сегменте они существенно ниже.

Теоретически групповые школьные туры являются очень привлекательными для туристических компаний, если учесть, что в сегменте индивидуального туризма через Интернет произ-

водится до 75 % бронирований, тогда как на долю туркомпаний осталось всего 25%. Высокая ответственность за детей предполагает организацию тура профессионалами, поэтому исчезает необходимость конкурировать с агрегаторами туров в Интернете.

Ответственность за детей, конечно же, предполагает высокое качество разработки и структурирования турпродукта, к тому же решение о покупке тура в корпоративном сегменте принимается коллективно. Не обойтись и без особой коммуникационной программы для формирования доверия корпоративного клиента. Но если это удастся осуществить, то продавцу удастся сформировать не только устойчивую и лояльную, но и постоянно растущую клиентскую базу.

Также важно подчеркнуть, что формирование такого рода туристического продукта возможно при сотрудничестве туристических фирм, профессиональных (педагогического и культурного) сообществ и органов власти.

Добавим, что определенные шаги в этом направлении в регионе уже делаются. Так, происходит продвижение межрегионального туристско-образовательного проекта «Уроки



**2013 год –
24,6 млн человек в год**



**2014 год –
32 млн человек в год**

ВНУТРЕННИЙ ТУРИСТСКИЙ ПОТОК В РФ

• • •

**СРЕДНИЙ ОБЪЕМ
ПЛАТНЫХ
ТУРИСТСКИХ
УСЛУГ В
ВОЛОГОДСКОЙ
ОБЛАСТИ
РАВНЯЛСЯ 2935
РУБЛЯМ ЗА ОДИН
НОЧЛЕГ. МЕЖДУ
ТЕМ СТОИМОСТЬ
ТУРА С ОДНИМ
НОЧЛЕГОМ
СОСТАВЛЯЕТ 6500-
7500 РУБЛЕЙ ЗА
ЧЕЛОВЕКА БЕЗ
УЧЕТА ПРОЕЗДА
ЖЕЛЕЗНОЙ
ДОРОГОЙ**

• • •

городов России». Он инициирован офисом по туризму Вологодской области в Москве совместно с Единой независимой ассоциацией педагогов и Региональной ассоциацией учителей географии города Москвы. Цель проекта – создание системы круглогодичных образовательных туров в Вологодскую область для московских школьников и студентов.

Очевидно, что для качественного рывка в развитии туризма туроператорам Вологодской области необходима новая стратегия, поскольку ныне существующие на рынке продукты в условиях жесткой конкуренции могут привести отрасль к стагнации. Это означает, что вологодские операторы, все силы отдающие конкуренции друг с другом за поставляемых столичными туркомпаниями клиентов, должны начать сражаться за клиентов с самими столичными туркомпаниями. В противном случае к этой мысли быстрее придут представители отрасли в соседних регионах-конкурентах. Возможно, по богатству историко-культурного наследия некоторые из них уступают Вологодчине, но в конечном счете многое будут решать правильные и своевременные маркетинговые шаги.





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

1-к. - 1690 т. р. | 2-к. - 2450 т. р. | 3-к. - 3290 т. р.

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС В П.КАДУЙ ЭНТУЗИАСТОВ, 30

Отличное решение
для молодых, только
начинающих семейную
жизнь, для семей
с детьми и просто тех,
кто хочет перемен к
НОВОМУ.
СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ
для переезжающих из
ЧЕРЕПОВЦА

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



1-к. - 975 т.р. | 2-к. - 2095 т.р. | нежилые помещения от 56 до 114 м²

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.

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



Реклама



СЛОВО О ВАЛЮТЕ

Ситуация на валютных рынках с конца прошлого года прочно приковала к себе внимание жителей России. Однако далеко не каждый понимает, что на самом деле там происходит. Внести ясность в данный вопрос согласился эксперт по валютным операциям АО «Промэнергобанк» Александр Кухаренко.

В 2014-2015 гг. жители России стали свидетелями масштабных волнений на валютном рынке. Конец того и начало этого года отметились значительным числом операций по переводу средств в иностранную валюту. Люди испугались обесценивания рубля и стали массово конвертировать свои сбережения в доллары и евро. Но летом никакого обвала рубля не произошло. Наоборот, он значительно укрепил свои позиции. Паника оказалась необоснованной. Новостной фон приобрел позитивный характер, заявляя, что очевидного роста курса иностранной валюты не предвидится. Однако уже в августе все изменилось, и новый прогноз себя не оправдал: валюта пошла вверх. И эту ситуацию мы наблюдаем на рынке уже сейчас. Что же влияет на колебания курса валют, знает далеко не каждый обычатель.

Валютный рынок в нашей стране во многом зависит от международной экономической ситуации. В первую очередь от мировых цен на нефть. Россия является экспортером нефти, и от того, насколько высоко будет котироваться черное золото, зависит,

сколь большие доходы от ее продажи получит государство. Что же мы имеем на текущий момент? Цены на нефть за последний год упали примерно в два раза, ниже уровня 2010 года. Пропорционально просел и рубль, и, несмотря на его небольшой летний подъем, можно с уверенностью сказать, что черная полоса национальной валюты далека от завершения, наоборот, положительной динамики пока на ближайшую перспективу не просматривается. Уже в 2016 году на нефтяном рынке ожидаются существенные изменения. В марте США сняли эмбарго с Ирана, и официальный Тегеран сразу заявил о своих планах выйти на рынок со своей нефтью. А значит, и без того негативный прогноз цены на черное золото на фоне его пере производства еще ухудшится.

Влияние на нефтяной курс оказывает и нисходящая динамика в экономике Китая. Пекин, один из основных потребителей сырья в мире, сейчас переживает не лучшие времена, а потому цена за баррель может существенно снизиться. Это означает, что экспортёры, в том

числе и Россия, получат меньшую прибыль от реализации нефти, что, несомненно, отразится и на курсе российской валюты. Ослаблению рубля могут способствовать и предстоящие крупные выплаты по внешним долгам. Кроме того, если будут введены новые санкции, давление на российские рынки возрастет.

Как мы видим, валютный рынок очень чутко реагирует на важные геополитические и экономические изменения. Предпосылок негативного сценария много, но ожидать можно и того, что события будут развиваться в совершенно неожиданном ключе. Говорить о будущем курсе рубля в настоящий момент весьма проблематично. На него могут воздействовать как внешние, так и внутренние факторы, в том числе изменения общей экономической стратегии нашей страны. Поэтому более точную картину можно будет описать лишь к концу этого года. Однако уже сейчас многие специалисты сходятся во мнении: в какой валюте чаще всего совершают траты человек, в той и стоит ему хранить свои сбережения.



ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ

**г. ВОЛОГДА, ул. ЧЕХОВА, д. 30
тел.: (8172) 59-77-28**

**г. ЧЕРЕПОВЕЦ, СОВЕТСКИЙ пр., д. 21
тел.: (8202) 51-68-76**

ЭВОЛЮЦИЯ DLP-СИСТЕМ: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ



Всеволод Иванов,
исполнительный директор
компании InfoWatch



История №1: корпоративный ресурс McDonald's опубликовал советы своим сотрудникам о том, что не стоит чрезмерно употреблять гамбургеры, колу и картошку фри, так как эти продукты не полезны для организма.

История №2: сотрудники компании HTC воровали коммерческие разработки для того, чтобы в Китае создать свою собственную компанию по производству смартфонов.

История №3: Алексей Кибкало, занимавший серьёзный пост в корпорации Microsoft, был задержан в марте 2014 года сотрудниками ФБР. Его обвиняли в том, что он содействовал распространению коммерческих секретов компании, а также предоставлял журналистам и блогерам продукты, еще не появившиеся в официальной продаже.

Все эти истории объединяет общая тема – утечка информации. И если мировые гиганты попадают впросак, то как же быть простым российским компаниям?

• • •

**ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ УТЕЧЕК
(АНГЛ. DATA LEAKAGE PREVENTION, DLP) –
ТЕХНОЛОГИИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ
УТЕЧЕК КОНФИДЕНЦИАЛЬНОЙ
ИНФОРМАЦИИ ИЗ ИНФОРМАЦИОННОЙ
СИСТЕМЫ ВОВНЕ, А ТАКЖЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ
УСТРОЙСТВА (ПРОГРАММНЫЕ
ИЛИ ПРОГРАММНО-АППАРАТНЫЕ)
ДЛЯ ТАКОГО ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ
УТЕЧЕК**

• • •

Рынок информационной безопасности (ИБ) эволюционирует вслед за рынком информационных технологий (ИТ). Так, до 2007 г. основной задачей безопасников была защита сети от вирусов и спама. Когда пошел курс на хранение и обработку большого объема данных в электронном виде, возник рынок DLP (Data Leakage Prevention, предотвращение утечек информации). Ведь если все хранится в электронном виде, то и похищаться будет в электронном виде.

Сейчас инфраструктура бизнеса и человек полностью встали на рельсы информационных технологий. А это означает, что деньги по большей части тоже ходят в электронном виде.

Любопытную закономерность можно заметить, проанализировав статистику внутренних угроз ИБ за последние несколько лет. Если в 2012 году из 214 внутренних ИБ-инцидентов, выявленных InfoWatch, 81% был связан непосредственно с утечкой данных и лишь 19% с прочими внутренними угрозами, то уже в 2014 году наблюдается ровно противоположная ситуация: из 331 проанализированного нами инцидента менее половины (41%) представляли собой утечку информации. В остальных 59% случаев система зафиксировала попытки саботажа, коррупционной деятельности или мошенничества. Это означает, что сегодня компании несут значительные потери уже не столько от кражи данных, сколько от действий нелояльных сотрудников.

Самые распространенные внутренние угрозы – это кража корпоративной информации, ее утечка по неосторожности, а также действия нелояльных сотрудников против компании: мошенничество, саботаж и даже банальное разгильдяйство.

В результате рынок DLP стало уже довольно глупо так называть. Например, главный инженер договорился с завскладом, и они ночью продают продукцию предприятия. Где здесь утечка данных, если речь идет о явном говоре и хищении? Следовательно, DLP как система предотвращения утечек данных в таких случаях не поможет компании: речь уже идет о внутренних угрозах.

Функционал DLP-систем можно модифицировать так, чтобы выявлять внутренние угрозы. Для этого

достаточно умения DLP-систем анализировать сообщения, скажем, по ключевым словам. В самом начале функционал DLP позволял присваивать ярлычки определенным документам, и, когда они начинали движение по запрещенным адресам или маршрутам, такую активность перехватывали или блокировали.

Зачем нужны эти технологии на практике? Если сотрудник вместо 30 раз обратился к базе данных клиентов 300 раз и одновременно отправил на внешние адреса десяток писем, то корреляция таких событий (а также, например, информация о нелояльных высказываниях этого сотрудника в отношении компании в социальных сетях) дает довольно высокую вероятность того, что он сейчас ворует информацию из баз данных.

Таким образом, значение ИБ для бизнеса также проходит через эволюционные преобразования. Было время, когда DLP-функционал обеспечивал защиту данных. Это время уже уходит, и сейчас перед ИБ стоит задача полноценной защиты бизнеса. Это понимают и компании-поставщики, и заказчики.

Для защиты от внутренних угроз InfoWatch предлагает решение InfoWatch Traffic Monitor. Оно анализирует всю информацию, обращающуюся в компании, и выявляет нелегитимную передачу конфиденциальных данных. Решение позволяет выявлять и предотвращать утечки информации по всем ключевым каналам: через корпоративную и электронную почту, Skype и другие мессенджеры, при записи на съемные носители или выводе на печать и так далее.

Уникальные лингвистические технологии InfoWatch позволяют распознавать документы и понимать их смысл даже при анализе небольших фрагментов текста,

которые могут быть вставлены в любой документ или отправлены сотрудником компании вовне, даже в неформальной переписке.

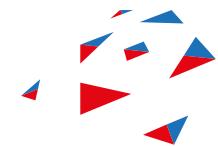
Благодаря встроенным инструментам взаимодействия с HR-службой, InfoWatch Traffic Monitor учитывает больше данных для формирования картины угроз, чем традиционные DLP-системы. Продукт позволяет настраивать и применять особые целевые политики контроля персонала, входящего в так называемую группу риска, с созданием специальных отчетов по активности подобных сотрудников и применения к ним более строгих политик безопасности. К группе риска традиционно относят сотрудников, планирующих увольняться или находящихся на испытательном сроке, ведь именно по их вине происходит большинство утечек информации.

InfoWatch Traffic Monitor на ранней стадии выявляет говоры, мошеннические и коррупционные действия сотрудников. Вся информация об инцидентах, связанных с персоной, хранится таким образом, чтобы ее при необходимости можно было использовать в качестве доказательной базы против нарушителя в суде.

**ОФИЦИАЛЬНЫМ ПАРТНЕРОМ
КОМПАНИИ INFOWATCH В
ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ ЯВЛЯЕТСЯ
ООО «БИЗНЕССОФТ-ВОЛОГДА».
АДРЕС: 160002, Г. ВОЛОГДА,
УЛ. ГАГАРИНА, Д. 26.
ТЕЛ. (8172) 53-44-99,
E-MAIL: SB@BIZNESSOFT.RU**



РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР: ПЕРВЫЕ ШАГИ НА РЫНКЕ



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ
ЦЕНТР

Текст: Ирина АЛПАТОВА

В июле 2015 года президент России подписал закон о создании Российского экспортного центра. Буквально за два месяца команде РЭЦ удалось настроить работу и привлечь первых клиентов.



Сегодня в Российском экспортном центре полностью запущены основные операционные процессы – закончен наём ключевого персонала, идет работа по оказанию услуг экспортёрам, запущен сайт Центра. Совместно с Минэкономразвития России ведется работа по созданию торговых домов в зарубежных странах на базе торговых представительств Российской Федерации. Концепция торговых домов предполагает направление сотрудников Центра в статусе заместителей торговых представителей и наделение их полномочиями по запуску торговых домов.

В настоящее время в Центре уже сформировали первый портфель из более чем 40 проектов. В Центр обращаются компании разного масштаба и специализации, но все-таки большая часть – это малые и средние предприятия, в том числе и работающие в высокотехнологических областях.

Первые проекты были сформированы на основе наработанной базы – это активные экспортёры, которые сотрудничали с Минэкономразвития, ЭКСАР или Росэксимбанком. Проекты, которые Центр продвигает на внешние рынки, относятся к автомобильному, сельскохозяйственному,

сектору, авиационному машиностроению, нанотехнологиям и микроэлектронике, IT-технологиям и др.

Например, сейчас РЭЦ активно работает с компанией «ВИСТ Групп» по продвижению автоматизированной системы управления горнотранспортным комплексом. Вместе с компанией Центр выстраивает стратегическое партнерство с белорусским БелАЗом для их совместного с «ВИСТ Групп» продвижения на рынки третьих стран.

Также Российский экспортный центр реализует проект компании «ТК «ЕвразХолдинг» по поставке колесных средств на рынок Болгарии, проект компании

ООО «Би Питрон» по экспорту в Индию услуг и оборудования и организации там сервисно-диагностического центра по послепродажному обслуживанию техники российского производства. Есть в проработке и ряд других интересных экспортных проектов.

Линейка продуктов Центра формировалась таким образом, чтобы экспортёры могли получить комплексную помощь на каждом этапе экспортной деятельности. Специалисты РЭЦ готовы представить информацию об общем порядке экспортных операций, о внешних рынках, оказать помощь в поиске партнеров, структурировать экс-

и продвижения продукции и услуг компании в третьи страны. По итогам переговоров стороны подтвердили свою заинтересованность в развитии партнерства и договорились о разработке и подписании в ближайшее время соответствующего соглашения.

Что касается финансовых мер поддержки, то Российский экспортный центр будет выстраивать свою работу через свои дочерние структуры – ЭКСАР и Росэксимбанк. В планах возможно взаимодействие с основными системообразующими банками, входящими в топ-100 банков России.

Центром разработана образовательная программа «Организация экспортной деятельности российских предприятий», в рамках которой предполагается не только обучение представителей бизнеса, но и, что самое важное, повышение квалификации представителей региональной инфраструктуры поддержки экспорта. Это позволит постепенно выстроить комплексную образовательную систему, которая охватит максимально все регионы. Запуск программы запланирован на апрель 2016 года.

портный проект и оформить экспортный контракт, предоставить переговорную поддержку и так далее.

Центр уже сейчас занимается организацией зарубежных бизнес-миссий и продвижением проектов, содействует в решении проблем с сертификацией, лицензированием, защитой за рубежом прав на результаты их интеллектуальной деятельности, консультированием по вопросам таможенного оформления, налогообложению и так далее.

10 августа 2015 г. состоялась первая бизнес-миссия, организованная Российской экспортным центром. Мероприятие было организовано для руководства ОАО «ВИСТ Групп» в г. Минск с целью выстраивания стратегического партнёрства с ОАО «БЕЛАЗ»

Также одним из основных направлений работы Центра является развитие инфраструктуры в регионах. На первом этапе своей деятельности Российский экспортный центр будет опираться на существующие в регионах центры поддержки экспорта, РИЦ и другие элементы региональной инфраструктуры. В перспективе РЭЦ планирует открывать свои представительства в экспортно ориентированных регионах.

Практика показывает, что одним из серьезнейших барьеров, сдерживающих экспортную активность предприятий, является низкий уровень знаний в области внешнеэкономической деятельности, особенно у региональных компаний. В то же время регулярные опросы предпринимателей подтверждают высокую потребность и мотивацию к обучению. Поэтому

Механизм реализации образовательной программы: РЭЦ выбирает региональную компанию-оператора (совместно с региональными органами исполнительной власти), организует обучение и сертификацию ее представителей, а также передает полный комплект учебно-методических материалов для обучения экспортных компаний в регионе. Затем региональные операторы осуществляют обучение бизнеса в соответствии с разработанными стандартами (при постоянном методологическом сопровождении РЭЦ). Образовательная программа РЭЦ является модульной, проводится в формате краткосрочных курсов повышения квалификации (очные семинары и бизнес-тренинги в сочетании с дистанционным обучением).



«УЛЬТРАКРАФТ»: РОССИЙСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПРИЗНАННЫЕ МИРОМ

Текст:
ИВАН ПЕТРОВ



Бритвин В.А.
Генеральный директор
ЗАО «Ультракрафт»

ОТ НАУКИ ДО ТЕХНИКИ

Компания «Ультракрафт» была создана 5 лет назад специалистами, которые много лет отдали разработке и эксплуатации новейших систем неразрушающего контроля и автоматизации и оборудования, которое исследует продукт без «отрыва от производства». Учредители новой организации глубоко разбираются

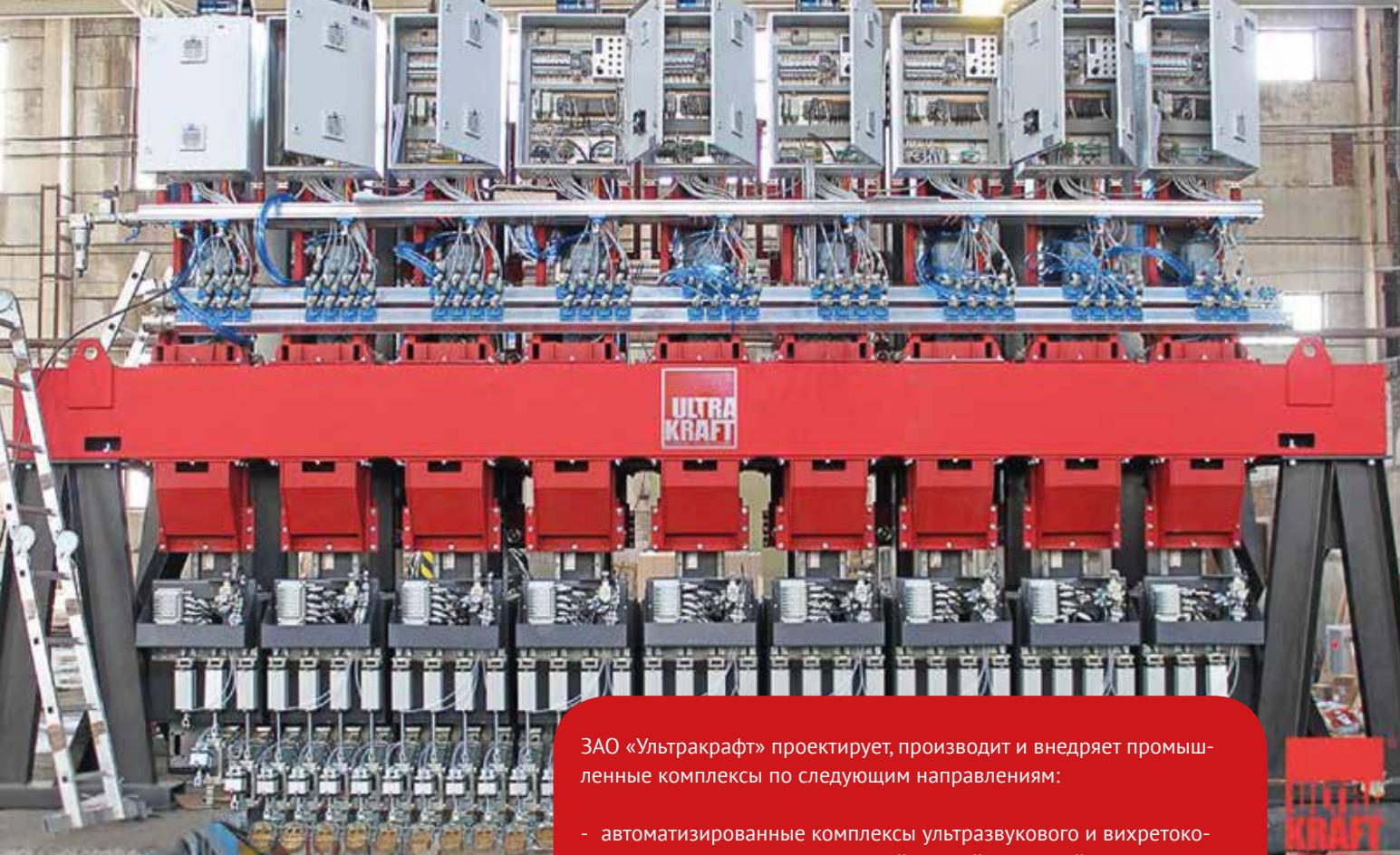
в назначении череповецкой компании «Ультракрафт» можно перевести как «суперсила». И всей своей работой компания, разрабатывающая и внедряющая передовые научные решения в сфере неразрушающего контроля и автоматизации производства, доказывает справедливость своего имени. Роботизированные комплексы и прочее оборудование, производимые ЗАО «Ультракрафт», поставляются во многие страны мира, включая признанную повелительницу технологий Японию. Никто из российских компаний похвастать этим не может. В скором времени «Ультракрафт» может стать резидентом фонда «Сколково», при этом не первый год участвует в федеральных проектах и помогает решать государственные задачи.

в своей сфере, и дела у компании пошли успешно. Первое время «Ультракрафт» арендовал один этаж здания на улице 50-летия Октября, 1/33, а ныне занимает целый корпус.

— Мы инжиниринговое предприятие, компания XXI века, — говорит генеральный директор ЗАО «Ультракрафт» Владимир Александрович Бритвин. — На нашем предприятии работают порядка 100 инженеров. Мы получаем заказ, проектируем и распределяем необходимые элементы по нашим производителям — это 256 фирм, в них трудятся более 6 тысяч человек. Выходит, реали-

зумемые нами проекты приводят деньги в Вологодскую область и дают работу тысячам специалистов и рабочих. И это также очень важно для нас. Областные и городские власти оказывают нашему предприятию всестороннюю поддержку.

По словам Владимира Бритвина, рост наукоемкого предприятия невозможен без крупного серьезного партнера. Для ЗАО «Ультракрафт» таким партнером стала компания «Северсталь». Заказ на большую установку для ЛПЦ-3 позволил компании встать на ноги и дал толчок к дальнейшему развитию. Постав-



Оборудование «ULTRAPLATE»
создано для японских и российских
 заводов

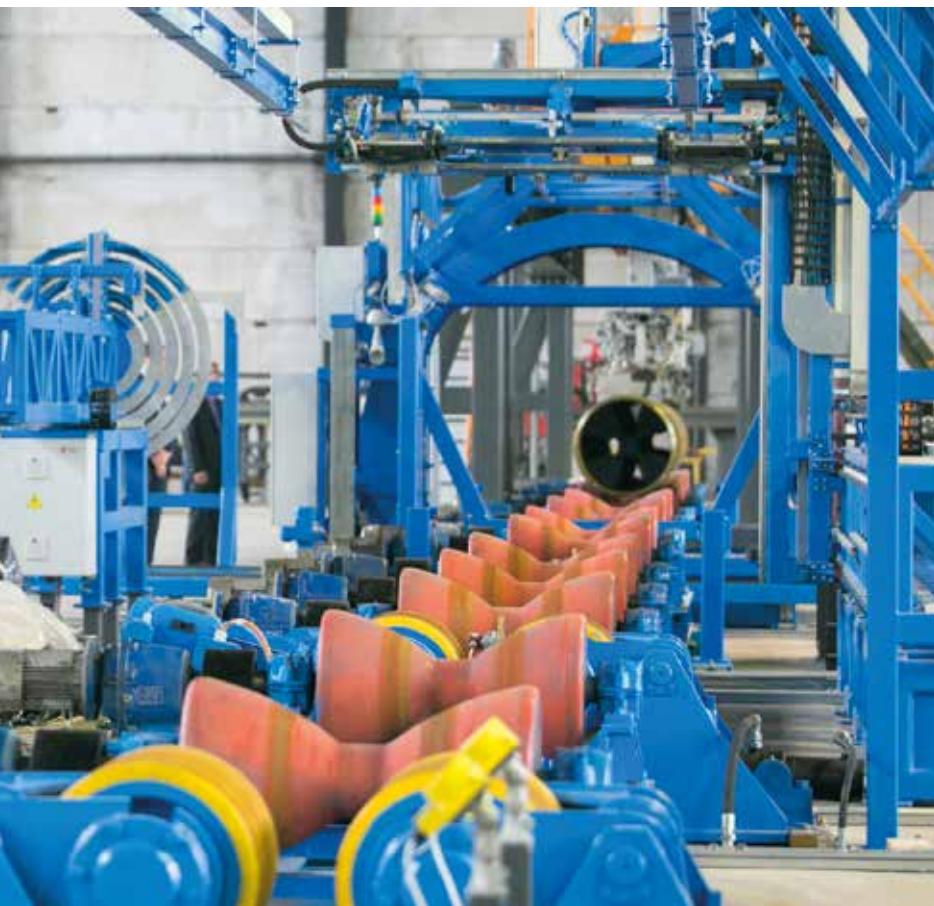
ленная установка осуществляет контроль листа, и специалисты до сих пор считают ее самой передовой установкой подобного типа в мире. Установка в состоянии обнаружить дефекты размером в 2 миллиметра у листа весом 30 тонн при температуре 650 градусов. Все эти характеристики подтверждены международными организациями и соответствующим сертификатом. Далее последовали другие заказы от «Северстали» и других промышленных предприятий России. В 2013 году ЗАО «Ультракрафт» вышло на японский рынок (в частности, работает с крупными автопроизводителями), став первой (и пока единственной) компанией России, которая производит роботов (роботизированные комплексы) и продает их азиатским странам, лидерам отрасли высоких технологий.

ЗАО «Ультракрафт» проектирует, производит и внедряет промышленные комплексы по следующим направлениям:

- автоматизированные комплексы ультразвукового и вихревоконтроля для предприятий черной и цветной металлургии (контроль листового проката, труб, сортового проката, непрерывнолитой заготовки);
- автономные автоматизированные комплексы ультразвукового контроля труб в полевых условиях и на действующих магистралях;
- автоматизированные комплексы неразрушающего исследования механических свойств толстолистового металлопроката;
- участки транспортной механизации с автоматизацией процессов для систем неразрушающего контроля;
- системы автоматизации технологических процессов, в том числе автоматизации транспортных линий любой сложности на базе промышленных контроллеров Siemens, Omron, Mitsubishi;
- программно-аппаратные комплексы сквозного прослеживания продукции на всех технологических этапах (от нанесения идентификационных кодов на заготовки до отгрузки готовой продукции).

– Наш комплекс обладает интеллектом, он самостоятельно думает, анализирует, определяет, пришел ли к нему лист, какие дефекты он ищет, а после диагностики выдает результат контроля в виде протокола, – говорит Владимир Бритвин. – И, что самое интересное, этот комплекс

и прочие высокотехнологичные установки создавали выпускники череповецких и вологодских вузов, которых в штате нашего предприятия подавляющее большинство. Это к вопросу о том, что наша наука кому-то и в чем-то проигрывает. У нас прекрасные ученые, но нужны правильный



Демонстрация оборудования, созданного для индийских заказчиков



Григорьев М.В., д.т.н., профессор МГТУ им. Н.Э. Баумана. Демонстрация автономного робота («Автокон»), предназначенного для контроля сварных соединений труб в полевых условиях. Совместная разработка ЗАО «Ультракрафт» и МГТУ им. Н.Э. Баумана

подход и условия. Я сам родился на Вологодчине, и всю жизнь живу здесь.

С момента своего рождения компания поддерживает тесный контакт с ведущими вузами России и мира, с такими, как знаменитая «бауманка».

— С компанией «Ультракрафт» мы сотрудничаем уже 5 лет, и за эти годы она доказала, что способна создавать качественный инновационный продукт, — говорит директор межотраслевого инновационного центра при МГТУ имени Баумана Михаил Григорьев. — Нам это сотрудничество интересно, поскольку ученым нужен отклик от производства на те идеи, которые у

них рождаются, нужна практическая база. И этот тандем бизнеса и науки дает впечатляющие результаты в виде совместных разработок. Вместе с «Ультракрафтом» мы решаем задачи, поставленные государством в виде федеральных целевых программ, например, развитие гражданской авиации и морского флота.

РЫНОК СБЫТА – ВЕСЬ МИР

Сегодня ЗАО «Ультракрафт» находится на взлете, о чем свидетельствует рост заказов и доходов, а также другие макроэкономические показатели.

• • •

**ЕСЛИ
ПОНАДОБИТСЯ,
МЫ САМОЛЕТ
«СТЕЛС» СМОЖЕМ
СОЗДАТЬ**

• • •

— Сейчас мы в состоянии произвести любое оборудование, — заявляет Владимир Александрович Бритвин. — Можем создавать ультразвуковые системы, оптические системы, сварочные комплексы, подводные роботы и многое-многое другое. Прежние годы мы нарабатывали потенциал, и сегодня невыполнимых заказов для нас нет. В структуру предприятия входит множество отделов, каждый из которых занимается своим делом: один отдел создает электронику, другой — автоматику, третий — механику. А все современные приборы, как известно, состоят из электроники, автоматики и механики.

Потенциал «Ультракрафта» уже и сегодня активно реализует-

ся, причем не только в России, но и за рубежом. Об интересе иностранных заказчиков к разработкам и продукции ЗАО «Ультракрафт» можно было судить в том числе по гостям международной научно-практической конференции, которая прошла в конце августа в Череповце и была посвящена современным требованиям к неразрушающему контролю и повышению энергоэффективности производства. На конференции присутствовали специалисты из 9 стран: Японии, Южной Кореи, Индии, Швейцарии, Германии и др.

— Мы делаем то, о чем говорит наш президент Владимир Владимирович Путин, — продаем российские высокие технологии на Запад, причем не в виде мысли, а в виде конечного продукта, — говорит гендиректор ЗАО «Ультракрафт».

Компания открыла предприятия в Японии и Германии, которые представляют ее интересы, выходят с предложениями к потенциальным клиентам и ведут переговоры в Азии, Европе и Африке. В планах ЗАО «Ультракрафт» — открыть представительство в Аргентине или Бразилии, дабы охватить предприятия Южной Америки.

Крупные промышленные гиганты славятся традиционным подходом к производству — эффективно то, что доказало свою эффективность годами бесперебойной работы. Как же ЗАО «Ультракрафт» удается убедить заказчика приобрести новейшие изобретения, которые оно выпускает? Очень просто: заказчик умеет считать и видеть свою выгоду, а некоторые из высокотехнологичных изделий «Ультракрафта» (даже самые дорогие) окупаются в

течение 8-10 месяцев. Быстрый и качественный контроль дает возможность ускорить выпуск продукции и, соответственно, увеличить ее объемы.

— Как мы убеждаем покупать наше оборудование? Каждая наша установка дает заказчику конкурентное преимущество, вот и все, — говорит Владимир Бритвин.

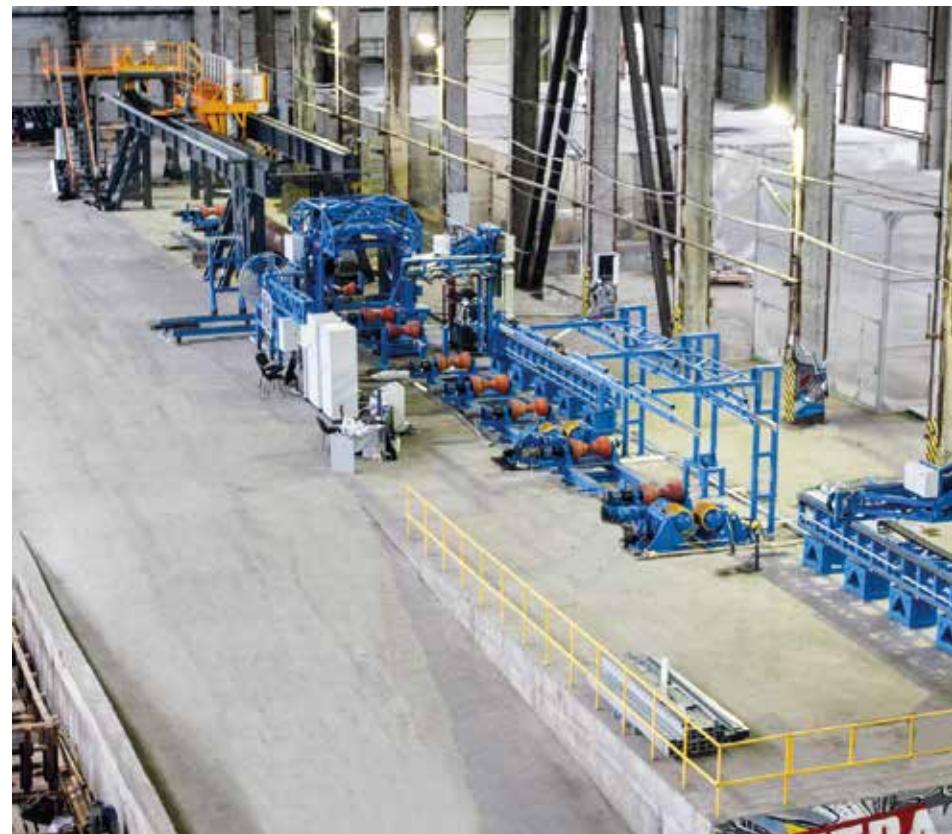


Демонстрация оборудования, созданного для индийских заказчиков



Кашин А.М. Технический директор
ЗАО «Ультракрафт»

Адрес:
**Вологодская область,
г. Череповец,
ул. 50-летия Октября,
1/33.**
**Тел.: +7 (8202) 53-93-23,
факс: +7 (8202) 53-93-40.
сайт: www.ultrakraft.ru.**



Общий вид оборудования. Производственная площадка
ЗАО «Ультракрафт»



«МЕЗОН»: РАЗВИВАТЬСЯ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ

Текст: АРТЕМ ЖДАНОВ

Добавившись определенных результатов, ЗАО «Мезон» стало участником целого ряда федеральных и региональных программ господдержки. Сегодня эта вологодская компания объединяет на своей базе производство, науку, образование и подготовку квалифицированных кадров для отечественного машиностроения, а также участвует в производственной кооперации с ведущими российскими предприятиями.

За свою более чем двадцатилетнюю историю компания «Мезон» прошла несколько этапов: начинала с продажи и сборки компьютерной техники, затем открыла Учебный центр дополнительного образования, в котором дети и подростки постигают компьютерную грамотность, а с недавних пор еще и азы робототехники. Этими направлениями, к слову, компания успешно продолжает заниматься и сейчас. В 2010 году фирма «Мезон» вышла на новый уровень своего развития и приступила к реализации программы научно-производственного направления в области машиностроения. Поэтому то, что на компанию обратили внимание городские, региональные структуры, выглядит вполне закономерным.

«О существовании различных государственных программ мы знали давно. Но бегать и выпрашивать что-то для себя всегда считали занятием бесперспективным. Если то, что ты делаешь, нужно конкретному человеку, предприятию или стране, то рано

или поздно тебе за это начнут платить деньги. В отношении государства я старался всегда держать власти города и области в курсе того, что я делаю. После того, как мы стали заметными, на нас стали обращать внимание, стали приглашать участвовать в различных региональных и федеральных программах поддержки», — рассказывает генеральный директор ЗАО «Мезон» Сергей Елгаев.

Первыми, вспоминает Сергей Елгаев, стали небольшие гранты со стороны администрации города. Недавно компания попала в программу Минпромторга РФ по созданию первых в России инженерных центров. А нынешней весной выиграла грант «Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» по подпрограмме «Коммерциализация» на максимальную сумму 15 миллионов рублей. Результатом этой работы стало открытие в июне этого года в Вологодском районе Центра точного машиностроения компании «Мезон». В новом цехе установлены высокоточные станки и оборудование из Италии, Германии, Японии стоимостью более одного миллиона евро. Для малого предприятия при нынешнем курсе европейской валюты, согласитесь, сумма колоссальная! Но даже при таких объемах вложений любая государственная поддержка для компании, считает ее руководитель, достаточно важна.

«Средства гранта целевые. Они предназначены для организации производственного процесса и приобретения оборудования. Пока нам была выделена половина суммы — 7,5 миллиона рублей. На эти средства мы заключаем контракты и получаем оборудова-

ние. Помимо гранта, мы должны вложить еще и собственные инвестиции. Когда мы отчитаемся по этим деньгам, то должны получить вторую часть гранта. Сегодня любая финансовая поддержка очень важна для бизнеса. И понятно, что 15 миллионов рублей — это очень серьезные средства», — отмечает Сергей Елгаев.

Кроме того, «Мезон» прошел конкурсные процедуры в рамках областной программы субсидирования процентных ставок по кредитам, и теперь рассчитывает получить еще 1 миллион рублей господдержки.

А тем временем Центр точного машиностроения живет и развивается. Уже сегодня в числе его заказчиков значатся такие ведущие отечественные компании, как корпорация «Алмаз-Антей», специализирующаяся в ракетостроении, Рыбинское НПО «Сатурн», выпускающее авиационные двигатели, оборонные предприятия и другие высокотехнологичные отрасли. Для них специалисты «Мезона» изготавливают детали, комплектующие, узлы и оснастку. Кроме того, в рамках развития производственной кооперации компания начала тесное взаимодействие с предприятиями области, такими, как Вологодский оптико-механический завод, ЗАО «ВПЗ».

«Наша компания развивает с этими фирмами сотрудничество по инжинирингу, оборудованию, внедрению новых технологий, производственной кооперации. У нас сейчас запущены в производство четыре изделия по заказу ВОМЗ. С «Сатурном» также подписали соглашения по выпуску новых изделий, по увеличению объемов их производства.



Кроме того, недавно я ездил в Рыбинск на опытный завод, где познакомился с их технологическими разработками, в том числе, 3D-технологиями, которые сейчас активно внедряются на опытном заводе «Сатурна», – рассказал Сергей Елгаев.

Кроме того, уже сейчас Центр точного машиностроения ЗАО «Мезон» стал серьезной образовательной площадкой и базой по подготовке квалифицированных инженерных кадров. Подтверждение тому, – создание в сотрудничестве с Вологодским госуниверситетом трех образовательных классов. Уже через месяц после официального открытия центра в июле в его стенах проходили производственную практику студенты ВоГУ.

А в планах «Мезона» не только расширить клиентскую базу, выйти на экспортные рынки, но и по мере того, как растет технологический уровень специалистов центра, увеличиваются кооперационные связи, выйти на серийное производство уже своих деталей и разработок.





БИЗНЕС ПО ФРАНШИЗЕ – УДАЧА СОВМЕСТНЫМИ УСИЛИЯМИ



В условиях сегодняшних сложностей в экономической системе бизнес-сфера заслуживает самого пристального внимания и поддержки. Особое значение приобретает развитие новых технологий ведения бизнеса. Сегодня тысячи предпринимателей в своих регионах успешно развиваются по схеме франчайзинга. Сделать первый шаг и открыть дело по франшизе в Череповце поможет Агентство городского развития.



Новое направление поддержки бизнеса, посвященное теме франчайзинга, открылось в Агентстве городского развития в августе 2015 года. Инициатива о создании пункта развития франчайзинга в Череповце была озвучена на бизнес-форуме «Франчайзинг-2015. Курс на перспективное развитие», который вызвал широкий интерес как среди предпринимателей, так и активной молодежи города.

Сегодня новым бизнес-механизмом могут воспользоваться будущие и действующие череповецкие предприниматели, желающие открыть свое дело по франчайзинговой модели. Для них доступны услуги по индивидуальному подбору франшизы, включая маркетинговое исследование, помочь в установлении контактов с франчайзерами, построении экономической модели,

анализе рынка, продвижении и консалтинговом сопровождении. Действующие франчайзи и франчайзеры также смогут получить поддержку в Агентстве городского развития в плане установления новых деловых контактов и получения рабочих технологий для продвижения бизнеса.

– БИЗНЕС ПО ФРАНШИЗЕ ОПРАВДАННО МОЖНО НАЗВАТЬ УДАЧЕЙ, КОТОРАЯ СКЛАДЫВАЕТСЯ СОВМЕСТНЫМИ УСИЛИЯМИ, – ГОВОРИТ ДИРЕКТОР НП «АГЕНТСТВО ГОРОДСКОГО РАЗВИТИЯ» ОКСАНА АНДРЕЕВА.

– При ведении бизнеса по франшизе дополнительная поддержка возрастает в разы.

Владелец франшизы делится отработанной бизнес-стратегией, технологией оказания услуг и рекламными ходами, а франчайзи получает в свое личное пользование раскрученный бренд, отработанную модель, поддержку со стороны головной компании.

Отправной точкой запуска нового направления в Агентстве стало формирование банка

пакеты и установить контакт с франчайзерами.

Кроме направления франчайзинга, в арсенале Агентства городского развития еще десяток работающих форм поддержки, среди которых центр бизнес-образования, услуги в области бизнес-консалтинга, продвижения, имущественной поддержки, маркетинговые исследования, гарантийный фонд и многое другое.

– КАТАЛОГ ФРАНШИЗ
ДАЕТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНУЮ
ВОЗМОЖНОСТЬ ДЕТАЛЬНО ОЗНАКОМИТЬСЯ
С ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ ИЗВЕСТНЫХ РОССИЙСКИХ
ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ. ШИРОКИЙ
СПИСОК РАСКРЫТЫХ СВОЙСТВ И УДОБНЫЙ
ФИЛЬТР ПОДБОРА ФРАНШИЗ ПОЗВОЛЯТ
ОЦЕНИТЬ И ВЗВЕСИТЬ ВСЕ СУЩЕСТВЕННЫЕ
УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА
ФРАНЧАЙЗИНГ-КОМПАНИЙ,
ВЫБРАТЬ ВЫГОДНЫЙ
ПОДХОДЯЩИЙ ВАРИАНТ, –
КОММЕНТИРУЕТ
ОКСАНА АНДРЕЕВА.

ЗАПИСАТЬСЯ
НА БЕСПЛАТНЫЙ
ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДБОР
ФРАНШИЗЫ МОЖНО
ПО ТЕЛЕФОНУ В ЧЕРЕПОВЦЕ
20-19-25

франшиз. В банке уже сейчас более 150 предложений и касаются они разных сфер. Можно купить франшизу на открытие салона красоты, фитнес-клуба, туристической компании, ресторана, производства стеклопакетов, юридического бюро, химчистки. И это далеко не полный список.

Для выбора франчайзингового бизнес-предложения нужно лишь обратиться к специалисту Агентства городского развития, и он поможет воспользоваться удобным ресурсом, который позволит детально познакомиться с франчайзинг-предложениями, изучить имеющиеся стартовые

**ВСЕ НЕОБХОДИМОЕ
И ДЛЯ БУДУЩЕГО,
И ДЛЯ УЖЕ
РАБОТАЮЩЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ
МОЖНО НАЙТИ НА
ПОРТАЛЕ АГЕНТСТВА
ГОРОДСКОГО
РАЗВИТИЯ
WWW.AGR-CITY.RU.**

**ТЕЛ. ГОРЯЧЕЙ
ЛИНИИ АГЕНТСТВА
(8202) 20-19-28**



FOREIGN PRESS

ЧТО ПИШЕТ О НАС ЗАРУБЕЖНАЯ ПРЕССА



Как в США мастерили шесть лет «перезагрузки»
Жители Крыма утверждают: под властью России коррупции не убавилось

КАК В США МАСТЕРИЛИ ШЕСТЬ ЛЕТ «ПЕРЕЗАГРУЗКИ»

Литературный перевод:
ОЛЬГА ПРОХОРОВА

В сентябре прошлого года президент Обама посетил Эстонию, продемонстрировав тем самым, что эта страна – под крылом Америки. Спустя два дня российские агенты похитили эстонского чиновника безопасности. На прошлой неделе после закрытого суда Россия приговорила его к 15 годам лишения свободы.

И какова же реакция? Генеральный секретарь НАТО выступил с заявлением, но так ничего и не сделал. Представитель Европейского союза, по сообщению TheWallStreetJournal, высказал, что пока слишком рано для обсуждения ответной реакции.

Последовательность такого наглого поступка на территории НАТО сразу после визита Обамы – это свидетельство неуважения Владимира Путина по отношению к американскому президенту.

Еще один пример. Восточная Европа попросила установить на своей территории постоянные базы НАТО, гарантуя мощную защиту в случае любой российской агрессии. НАТО отказалась. Вместо этого Обама предложил

провести военные учения в Польше и Прибалтике, отправив туда 250 танков и бронемашин.

Это правда, что амбиции Путина по поводу потерянной российской империи предшествовали появлению президента Обамы. Однако, чтобы иметь право негодовать, ведя активную политику завоевания, требуется больше возможностей. Какие именно? Это «перезагрузка», политика, которую ведет Обама на протяжении последних шести с половиной лет.

После окончания Второй мировой войны Россия поняла, кто стоит на пути расширения – не Европа, которая счастливо живет в декадентском покое, а Соединенные Штаты как гарант безопасности западных стран. Правда, наивность Обамы поставила эти гарантии под вопрос.

В 2012 году все еще недалекий Обама высмеял Митта Ромни, который заявил, что Россия «без сомнения, наш геополитический враг № 1», колко отметив: «Да, сейчас как раз 1980-е годы и надо попросить их вернуться к прежней внешней политике».

После этого он отметил: холодная война была в течение 20 лет.

Оказалось, что это призыв для 2015 года. Окружение Обамы поддержало Ромни. В прошлом месяце председатель Объединенного комитета начальников штабов заявил, что «Россия представляет наибольшую угрозу для нашей национальной безопасности». Две недели назад начальник штаба армии в отставке Реймонд Одиерно назвал Россию «самой опасной» военной угрозой нации.

• • •

**СЕКРЕТАРЬ
ОБОРОНЫ
ОБАМЫ ПОШЕЛ
ДАЛЬШЕ, ЗАЯВИВ,
ЧТО РОССИЯ
ПРЕДСТАВЛЯЕТ
ОПАСНОСТЬ ДЛЯ
СУЩЕСТВОВАНИЯ
СОЕДИНЕННЫХ
ШТАТОВ**

• • •



• • •

ВЫЯСНИЛОСЬ, ЧТО ХОЛОДНАЯ ВОЙНА НЕ ЗАКАНЧИВАЛАСЬ И ПУТИН ЕЕ ПРОДОЛЖАЕТ

• • •

Так выяснилось, что холодная война не заканчивалась и Путин ее продолжает. В этом ему помог очень эпический просчет Обамы. В результате баланс сил сместился, и союзники Америки почувствовали это. Причем не только восточные европейцы. Так, президент Египта, страны, которая является опорой для США на Ближнем Востоке, дважды посетил Москву в течение последних четырех месяцев.

Даже в Саудовской Аравии, которая одновременно опасается России и страдает от политики США по отношению к Ирану, тоже ищут альтернативу. На недавней экономической конференции в Санкт-Петербурге саудовцы пригласили Путина в Эр-Рияд, а нового короля Салмана — с ответным визитом посетить «царя Владимира в Москве».

Даже Пакистан, будучи китайским союзником и русским противником, покупает вертолеты Ми-35 у России, которая строит там газопровод между Карачи и Лахоре.

Как госсекретарь США Джон Керри ждет свою Нобелевскую премию, как Обама собирает свою президентскую библиотеку, так и Путин решает, как лучше использовать последние 17 месяцев процветания Обамы.

Мир всё это видит. Обама — нет.

Источник: TheWashingtonPost

Автор: Чарльз Краутхаммер

27 августа 2015 г.



ЧАСЫ РАБОТЫ:

Вс., Пн., Вт., Ср., Чт. с 12:00 до 24:00.
Пт., Сб. с 12:00 до 2:00

Г. ЧЕРЕПОВЕЦ,
ОКТЯБРЬСКИЙ ПР., 34.

(ориентир – торговый центр
«НЭМО»). Отдельно стоящее здание.

www.banquet35.ru
www.restoran-35.ru
www.svadba-35.ru

(8202) 315-515



Один из самых больших в Череповце банкетных залов без колонн.

ВМЕСТИМОСТЬ ДО 100 ЧЕЛОВЕК.

Система кондиционирования, вытяжка. Просторная парковка.

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.

РАЗВЛЕЧЕНИЯ:

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

ПРЕДЛОЖЕНИЯ:

обслуживание свадеб, банкетов,
юбилеев. Выездное
обслуживание.

СКИДКИ:

индивидуальные скидки при заказе
банкетов. Бонусная система скидок
(информация на сайте
www.bonus35.ru).



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



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



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



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

ЖИТЕЛИ КРЫМА УТВЕРЖДАЮТ: ПОД ВЛАСТЬЮ РОССИИ КОРРУПЦИИ НЕ УБАВИЛОСЬ

Литературный перевод:
ОЛЬГА ПРОХОРОВА

В жаркий летний день премьер-министр Крыма Сергей Аксенов стоит в черном костюме на общественном пляже поселка Гурзуф. Он пытается говорить с толпой, состоящей из сотни местных жителей. Все кричат на него одновременно. Из толпы слышится голос: «Были негодяи на Украине, стали негодяи в России. Все остались на своих местах!»

Аксенов призывает народ к спокойствию и терпению, объясняя, что присоединение Крыма к России было призвано улучшить ситуацию. «Я не волшебник, который может сделать всех счастливыми в течение нескольких минут», — сказал он.

17 месяцев прошло с тех пор, как Путин развернул силы спецназа для захвата Крыма, что вызвало конфронтацию с Западом — сильнейшую со времен холодной войны. Но за это время жизнь на полуострове не удалось привести в порядок. Свобода слова и собраний исчезли так же, как независимые СМИ. Но не это расстраивает людей здесь. Полдюжины чиновников обвинены или арестованы по обвинению в коррупции либо уволены за не-

компетентность. В июне в результате проверки Кремля выявилась пропажа огромных средств на строительство шоссе.

Кроме внутриполитических преград, Крым был изолирован от внешнего мира западными санкциями. Долгое время не работали системы банковских карт, часто была недоступна мобильная связь. Университетские степени, выданные в здешних вузах, больше не признаются на Западе. Это вызвало бегство тысяч иностранных студентов.

«У нас есть эрзац-образование, эрзац-мобильная связь, эрзац-банки. Мы живем здесь в своего рода изоляции», — говорит профессор университета Владимир Казарин. — Даже другие российские системы воспринимают нас как нечто чуждое».

Во время поспешного референдума в марте 2014 г. господин Казарин был в меньшинстве. Большинство крымчан, голосовавших за присоединение к России, желали одного: во что бы то ни стало избежать войны такой, как на юго-востоке Украины.

«Сейчас мы чувствуем себя в безопасности, — признается местный преподаватель истории Юрий Скорик (здесь, в Гурзуфе, были протесты против захвата общественного пляжа). — Помня про стабильность, я бы сказал, что безопасность стоит всех этих проблем».

В прямом эфире премьер-министр Крыма назвал виновниками проблем некомпетентных должностных лиц. После этого сотрудники ФСБ арестовали министра промышленной политики и еще двух чиновников по обвинению в коррупции. Также уволенными оказались три ministra, на одного из которых завели уголовное дело.

Аналитики тут же предположили, что корень проблемы заключается в борьбе за контроль над потоком денег, которые выделило российское правительство для развития Крыма, а это около 700 млрд рублей, обещанных к 2020 году.

«Есть определенные трения с федеральными министерствами и другими организациями», — сказал заместитель председателя



Общественной палаты Республики Крым Александр Форманчук.

• • •

НЕКОТОРЫЕ РОССИЙСКИЕ КОММЕНТАТОРЫ ПРИШЛИ К ВЫВОДУ, ЧТО ФСБ РЕШИЛА СОРВАТЬ ЛЮБУЮ ПОПЫТКУ ГОСПОДИНА АКСЕНОВА СТАТЬ ЕЩЕ ОДНИМ РАМЗАНОМ КАДЫРОВЫМ

• • •

По мнению самого премьер-министра Крыма, реальные проблемы Республики обусловлены не про дажностью чиновников, а противоречиями между украинским и российским законодательством. «Мы работаем в уникальных условиях, — сказал он. — Вынуждены решать такие микропроблемы, как доступ

на пляж или получение разрешений на строительство. Каждый день я сталкиваюсь с вопросами, которые не охвачены никакими крымскими или федеральными законами».

Местные жители, желающие поговорить с Аксеновым, выразили разочарование. «Мы так надеялись, что станем частью России, — сказала 75-летняя Тамара Грекорян. — Мы надеялись, что все изменится к лучшему, но все покатилось от плохого к худшему».

Леонид Кузьмин, 24-летний учитель из Симферополя, узнал, что такое лишиться свободы в России, когда помог организовать митинг в честь 201-летия со дня рождения поэта Тараса Шевченко. «Практически все свободы, к которым мы привыкли за последние 23 года, ушли», — сказал он за чашкой чая.

На другом конце пляжа расположен «Артек», знаменитый детский лагерь, который сейчас Кремль так стремится возродить и расширить на более чем 500 гектаров, что немногим больше, чем Монако. Расширение касалось и одного из двух ныне действующих в Гурзуфе обществен-

ных пляжей. По этому поводу были протесты.

54-летний Юрий Скорик раздал местным жителям яркие гавайские рубашки, решив таким образом бороться против этого плана. В результате участники протеста устроили марши и записали для господина Путина видео, чтобы тот остановил передачу земли «Артеку».

Сидя в ресторане, господин Скорик указал на заброшенное здание отеля на берегу залива. Его возводил украинский олигарх Игорь Коломойский после того, как приватизировал еще один пляж. «При этом украинское законодательство запрещает строительство в пределах 100 метров от береговой линии, однако бесчисленные магнаты нашли свой путь к разрешению, — говорит он. — Тут существуют частные организации, которые взялись за государственные земли, и мало-помалу эти земли становятся недоступными для людей, живущих в Гурзуфе».

Источник «New-YorkTimes»
Автор: НИЛ МАКФАРКУАР,
13 августа 2015 г.

ДМИТРИЙ ЮШКЕВИЧ:

«Посоветую
Hyundai i40
семейному
горожанину,
современному
и активному.
Я сам такой»



Прославленный хоккеист и тренер, звезда НХЛ Дмитрий Юшкевич провел полтора часа за рулем автомобиля Hyundai i40, прокатившись по череповецким и пригородным дорогам. В ходе тест-драйва олимпийский чемпион и чемпион мира, знающий толк в машинах, отметил комфорт, хорошую управляемость и другие качества Hyundai i40, а также признался, что подыскивает подходящий автомобиль для своих детей. «И Hyundai у меня в приоритете», – сказал он.

В один из осенних дней, когда Дмитрий возвращался домой после гостевой серии игр, мы предложили пройти тест-драйв на популярной модели бизнес-класса Hyundai i40.

НЕМНОГО О ЭТОМ АВТОМОБИЛЕ

Предшественником Hyundai i40 был легендарный автомобиль Hyundai Sonata, который в шестом поколении приобрел новое имя Hyundai i40 для европейского рынка. В 2011 году на Женевском автосалоне он был представлен сначала в кузове универсал, а затем и в кузове седан. Разработкой Hyundai i40 занимался европей-

ский исследовательский центр, расположенный в немецком городе Рюссельхайме, поэтому автомобиль соответствует всем представлениям европейских потребителей о качественном и современном авто премиум-класса. Над дизайном работал Томас Бюркле, который создал дизайн 3-series и 6-series в компании BMW.

За 4 года продаж на российском рынке Hyundai i40 зарекомендовал себя как надежный, безопасный и комфортный автомобиль для повседневной жизни.

В июне 2015 года произошел рестайлинг модели. Hyundai i40

приобрел более агрессивный вид (новая решетка радиатора) и новую уникальную линейку бензиновых и дизельных двигателей. К примеру, двигатель 1,6 GDI (135 л.с.) позволяет достичь максимальной мощности двигателя при расходе всего 6,4 л/100 км за счет системы с непосредственным впрыском топлива¹.

В Hyundai i40 современный дизайн сочетается с достойными техническими характеристиками, практичностью и непревзойденной безопасностью, о чем свидетельствуют полученные в 2011 году 5 звезд безопасности в краш-тестах Euro NCAP. А по данным сайта «АвтоэкспертBlamper»,

Hyundai i40 обошел в рейтинге безопасности Audi a6 и BMW x1².

А теперь вернемся к тест-драйву и попросим Дмитрия поделиться впечатлениями об автомобиле.

— Замечательные. Автомобиль мне очень понравился. Он очень хорошо держит дорогу, мелкие неровности не ощущаются, отзывается на команды, комфортен в управлении. И хотя много поманеврировать не удалось, но я успел понять, что машина не подведет в любой ситуации как в городе в час пик, так и на трассе. Несмотря на то, что на некоторых участках дороги асфальт был снят, Hyundai показал себя молодцом, кочки и прочие неровности просто проглатывались. Еще мне понравилось, что автомобиль подготовлен к российским климатическим условиям — хороший дорожный просвет, мощный и экономичный двигатель, «теплые» опции.

— Сколько времени ушло на привыкание к новой машине?

— Минут 15, не больше. Я ощущаю, будто несколько лет ее хозяин. Очень послушная, управляемая, маневренная.

— Дмитрий, Вы помните свой первый автомобиль?

— Да, конечно. Прежде чем у меня появились деньги на его при-

обретение, я ездил на жигулях, которые брал у знакомых. Когда стал играть в московском «Динамо», автомобиль был просто необходим: мы жили на базе и нужно было как-то добираться в город. Я купил на Украине «Ниссан» праворульный и перегнал его к нам, на нем и ездил. А когда приехал играть в Америку, купил сначала «Вольво», а потом «БМВ». Хоккеисты тогда отдавали предпочтение немецким маркам. Сейчас езжу на «Ленд Ровере».

— А в связи с чем такой выбор автомобилей?

— Когда жил в Америке, каждый год ездил из Торонто, где играл, на отдых в Калифорнию. Благодаря большой машине, вещи я загружал в причеп, кошек и собак размещал в объемном багажнике, и мы отправлялись в дорогу. Там можно себе позволить ездить на высокой скорости — дороги очень хорошие и в некоторых штатах абсолютно пустые.

— Вы назвали российские дороги неидеальными, но Череповец считается оазисом по этому показателю. Согласны?

— Абсолютно. Дороги хорошие, качественные, новые, не сравнивать с дорогами в других городах. В том же Ярославле, к примеру, где я играл и работал тренером. Вообще за годы, которые я отсутствовал в Череповце, город очень изменился, вырос, стал более

современным и комфортным. Еще хотел бы отметить культуру вождения в нашем городе, она на очень высоком уровне, и это приятно.

— Как получилось, что вся Ваша жизнь связана с таким видом спорта, как хоккей?

— В хоккей я пришел в раннем детстве, поскольку этот вид спорта был очень популярен тогда: советская дружина обыгрывала весь мир. К тому же в Череповце была отличная команда «Металлург», отличная школа, крытый дворец «Алмаз», которых тогда в стране было не так много. Все эти факторы подтолкнули меня к выбору вида спорта.

— Наш тест-драйв подходит к концу, кому бы Вы посоветовали Hyundai i40?

— Посоветовал бы современному городскому человеку, семейному, активному, увлеченому. Данный автомобиль произвел на меня хорошее впечатление и показал себя как яркий образец автомобиля бизнес-класса.



АВТОСАЛОН “СЕВЕРНЫЙ”
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР
МАРКИ HYUNDAI
ПО ВОЛОГОДСКОЙ
ОБЛАСТИ

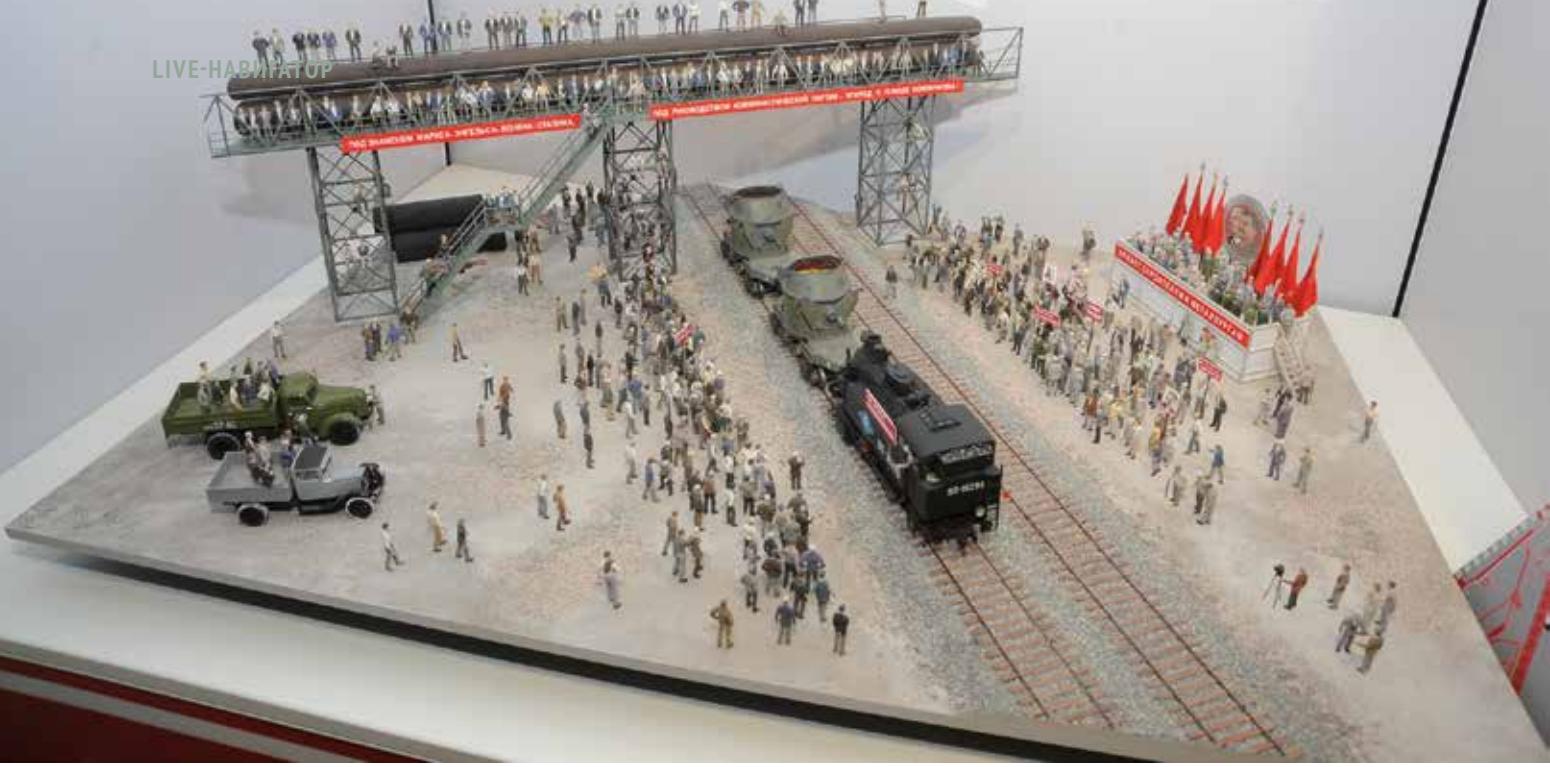
Г. ЧЕРЕПОВЕЦ,
П. СОЛМАНСКОЕ, 11В,
ТЕЛ.: 8 (8202) 60-26-26

¹. Двигатель, оснащенный системой GDI, потребляет всего 6,4 л/100 км в смешанном цикле. По данным <http://www.hyundai.ru/i40>

² <https://blamer.ru/auto/hyundai/i40/wiki/vse-marki-i-modeli/hyundai-i40-opisanie-modeli-3289>



LIVE-НАВИГАТОР



ВСЯ МЕТАЛЛУРГИЯ В ОДНОМ МУЗЕЕ

Текст: ИВАН ПЕТРОВ



МУЗЕЙ, КАКИХ НЕ БЫЛО

Музей metallurgicheskoy promyshlennosti был создан к 60-летию компании «Северсталь». Для посетителей его открыли в августе. Едва первые слова о новом музее были сказаны, а первые фотографии попали в интернет, о нем заговорили как об уникальном и небывалом. Музеев в Череповце много, но большинство из них создавались в советские времена и несколько устарели – экспонаты за стеклом, скрип половиц, бахилы, таблички «Руками не трогать». Из современных музейных технологий – разве что проектор и экран на стенке.

вид на действующее производство, о котором так много рассказывают в стенах музея. Более того, ощущается атмосфера действующего завода – шум, движение. Для гостей города (благодаря информации в интернете их уже приезжает в музей немало, а ждут и того больше) это немаловажное обстоятельство.

ОЖИВАЮЩИЕ СТЕНЫ

Пройдемся по музею с короткой экскурсией, обращая внимание на то, за что глаз зацепится. В



В Музее metallurgicheskoy промышленности взрослые становятся детьми, а дети с увлечением постигают взрослые темы. В музее, напичканном информацией, экспонатами и компьютерными технологиями, можно узнать об истории промысла и в игровой форме ощутить себя металлургом различных эпох, виртуально примерить кольчугу и робу сталевара, « позвонить » ветерану по телефону и услышать рассказ о былых временах. Здесь история metallurgii и череповецкого завода не заржавеет.

Металлурги взялись на дело всерьез. Экспозицию готовили ведущие специалисты в истории metallurgii и Череповецкого metallurgicheskogo комбината. Их информацию обернула в яркую мультимедийную оболочку компания из Санкт-Петербурга, специализирующаяся на интерактивных музеях. Все это живое, моргающее и разговаривающее действие поселилось в заводском двухэтажном здании на улице Мира, 42 (площадь – 1400 квадратных метров), которое много лет использовалось для технических нужд. Место было выбрано неслучайно: здание как будто одной ногой шагнуло на территорию комбината, а другой осталось в городской черте. Из окон открывается панорамный

зале, рассказывающем об истории metallurgii, посетитель перешагнет через «живое» болото с железной рудой (не бойтесь, оно под стеклом), сможет раздуть меха metallurgicheskogo горна, выковать (стоя перед большим экраном) металлическое изделие и продать его на виртуальной ярмарке, а также примерить самые различные одеяния – от кольчуги до робы – металлурга и сфотографироваться в них. Переодеваться не нужно – примерочная-то виртуальная: вставай перед экраном, а компьютер подставит к твоей голове выбранный костюм. По пути встречается множество экранчиков, застывших на одном изображении. Если до них дотронуться,



они оживут. В начале экспозиции, к примеру, с помощью такого экрана можно ощутить себя археологом — «выкопать» в песке (работа несложная — поглаживай экран) металлический предмет и тут же узнать, что нашел.

Следом располагается зал, рассказывающий об истории металлургического комбината. Нафталин не встретится и здесь, в зале царит идеальный симбиоз традиционного и современного интерактивного музеев. Ретротелевизоры показывают хронику времен строительства и запуска завода (даже телеканалы

ный зал — информационный стол, с которого можно унести информацию обо всех цехах и подразделениях предприятия, выполнен в виде прокатного стана. А какие здесь великолепные макеты: авторы воссоздали в миниатюре массовые сцены вроде митингов по случаю запуска домны или цеха. Разглядывать строения и персонажей можно часами.

завода именно в Череповце. В нем академик искалесил всю страну. Этот железнодорожный вагон, построенный в Германии более 70 лет назад, принадлежал немецкому фельдмаршалу Паулюсу, затем перешел в распоряжение Академии наук СССР. В вагоне располагался личный кабинет и спальня академика

Бардина. В 1980-е годы

этот ва-



можно пощелкать, увидев сюжеты о строительстве и пуске завода), ветераны комбината с больших экранов вспоминают о том, как были свидетелями и участниками великих событий. Телефонные трубки, висящие на стенах, здесь не только для красоты и антуража. Едва прислоняешь трубку к уху, как слышишь тихий голос ветерана, доверительно рассказывающий тебе ту или иную яркую страницу из истории комбината. Даже защитная каска с наушниками (такие надеваются на шумном производстве) рассказывает, информирует, повествует.

Сегодняшнему дню металлургического комбината отдан специаль-

Дабы тщательно ознакомиться с описанными залами, нужно не менее 40 минут, а то и час. А ведь это только первый этаж. Остается гадать, сколько времени будут проводить в музее посетители, когда будет возведен второй этаж. Там предполагается разместить так называемый экспериментариум, в котором можно будет познакомиться с физическими и химическими свойствами металла. Причем посетители будут максимально вовлечены в процесс. А перед входом в музей разместился один из уникальнейших экспонатов музея — вагон академика Ивана Бардина, доказавшего целесообразность строительства металлургического

гон разыскивали на Урале, пригнали в Череповец и создали на его базе музей при одном из городских училищ.

Гости, покидая Музей metallurgicheskoy promyshlennosti, сохранят не только впечатления и воспоминания о нем. В сувенирной лавке можно приобрести современные аналоги древнего промысла Череповецкого края: стальные ювелирные изделия, эксклюзивные творения из проволоки, обереги и т.д. Эти стены непросто покинуть без сувенира — гвоздя на удачу или подковы и булавки на счастье. Желаете заиметь головной убор доменщика для походов в баню? В лавке продается и такое.

АВТОСАЛОН «СЕВЕРНЫЙ»

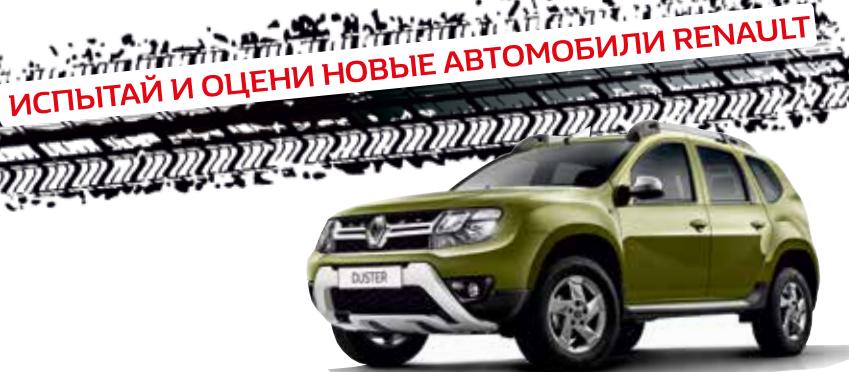
ЕДИНСТВЕННЫЙ ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ДИЛЕР RENAULT В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

За годы работы компания приобрела репутацию одного из **самых надежных и ответственных партнеров**. Высокое **качество обслуживания**, профессионализм, грамотная техническая поддержка и **качественная сервисная помощь** – это качества, которые обуславливают выбор жителей Вологодской области в пользу автомобилей **RENAULT**.

Как официальный дилер, автосалон «Северный» предоставляет клиентам максимально **полный диапазон услуг**, связанных с приобретением автомобиля, его страхованием*, автокредитованием*, лизингом, гарантийным и сервисным обслуживанием.

* Страхование по программе ООО «Росгосстрах». Кредит - АО «РН Банк». Ген. лицензия № 170 от 16.12.2014 г.

NEW RENAULT DUSTER



НОВЫЕ БОЛЕЕ МОЩНЫЕ И ЭКОНОМИЧНЫЕ ДВИГАТЕЛИ, специально разработанные для рос. рынка. Обновленный дизайн интерьера и экстерьера.

- Дорожный просвет в 210 мм.
- Максимальная скорость до 180 км/ч, разгон до сотни 10,3 секунды
- Круиз-контроль
- Климат-контроль
- Мультимедийная система
- ABS, EBD, AFU, ESP

RENAULT LOGAN RENAULT SANDERO



С АКПП

- ABS, ESP
- Круиз-контроль
- Климат-контроль
- Заднее сиденье со складной спинкой 1/3- 2/3
- Мультимедийная система MediaNav с семидюймовым сенсорным экраном
- Максимальная скорость до 180 км/ч, разгон до сотни 10,5 секунд

Многие жители области знают, **купить RENAULT** – значит отдать предпочтение качеству, проверенному временем.



г. Вологда, Гагарина, 1, телефон 8 (8172) 52-06-06
г. Череповец, Солманское, 11-а, тел: 8 (8202) 693-111
г. В. Устюг, Московская, 2, телефон: 8 (81738) 2-72-55

RENAULT LEASING

Мы потратим минимум вашего времени и сделаем процесс приобретения автомобилей простым и удобным.

Преимущества УДОБНО

Мы поможем вам выбрать оптимальное решение для корпоративного парка и провести всю процедуру в дилерском центре СЕВЕРНЫЙ.

БЫСТРО

Предварительное решение по заявке за 20 минут.

ПРОСТО

Для принятия решения достаточно простого пакета документов без нотариального заверения.

НА ОСОБЫХ УСЛОВИЯХ

Индивидуальный подход к потребностям и возможностям вашего бизнеса.

RENAULT CREDIT

Проще, чем вы думаете

Покупка автомобиля – значимое событие в жизни каждого человека, и собственная программа финансирования Renault Credit уже помогла многим ускорить этот счастливый момент!

ОФОРМЛЕНИЕ

в салоне ДЦ СЕВЕРНЫЙ
в Вологде, Череповце,
Великом Устюге.

ОТ ВАС

только паспорт и
водительское удостоверение

ДЛЯ ВАС

специальные предложения, обеспечивающие комфортный ежемесячный платеж

ЭГО | БУТИК ИНТЕРЬЕРОВ

Разрушая стереотипы

www.egointerior.ru

Текст: Артем ЖДАНОВ

Бутик интерьеров «ЭГО» разрушает привычные представления во всем. От магазина по продаже мебели и отделочных материалов его отличает не только комфортная и по-настоящему домашняя обстановка, индивидуальный подход к каждому клиенту, но даже то, что на товарах нет ценников. Но было бы еще одним заблуждением считать, что те предметы интерьера, которые продают Бутик, доступны только очень состоятельным покупателям. Перефразируя известный лозунг французской революции, можно сказать, что «ЭГО» несет Мир и дворцам, и типовым квартирам.

Бутик интерьеров «ЭГО» действительно отличается от разрекламированных крупных торговых центров, занимающихся продажей стройматериалов. Заходя сюда, клиент словно попадает в другое измерение, окунается в атмосферу гармонии и уюта. Пожалуй, именно таким и должен быть настоящий дом, где тебя любят и ждут. Суета и толчья остаются где-то далеко за его дверями. Нет здесь и узких проходов между шкафами и диванами, ставших привычными от по-

сещения стандартных мебельных салонов. Но это вовсе не означает, что Бутику «ЭГО» нечего вам предложить. Наоборот, спектр товаров, которые можно здесь приобрести, достаточно широк. Обои, плитка, сантехника, мебель, двери, напольные покрытия, предметы декора и многое другое от ведущих европейских, азиатских и российских производителей. То, что вы не нашли в зале, можно выбрать по каталогам с представленными образцами материалов и цветовыми гаммами отделки. И сделано это не только для того, чтобы в помещении было свободное место. Так, по замыслу директора Бутика интерьеров «ЭГО» Евгения Топоркова, раскрепощается творческая мысль клиента. И при выборе нужного ему товара человек перестает ориентироваться исключительно на ассортимент, а руководствуется своими мечтами и, если хотите, вдохновением.

Если бы это весь товар был бы представлен, как в обычном магазине, мол, иди и выбирай, то покупатель выбрал бы только то, что знает. Сра-

ботают стереотипы. Поэтому у нас индивидуальный подход.

Наш клиент говорит, что он хотел бы сделать у себя дома или в офисе, и мы показываем ему, как это могло бы выглядеть. Такова наша цель – показать людям, какие передовые интерьерные решения сегодня есть в мире, и предоставить им возможность выбора. Мы очень серьезно отслеживаем рынок, работаем только с проверенными поставщиками, и мы следим за качеством, что мы преподносим людям, – подчеркивает Евгений Топорков.

Индивидуальный подход – это еще и персональный менеджер – универсал по всем элементам отделки и предметам декора, который выслушает, покажет, расскажет, даст совет и будет сопровождать сделку на всех ее этапах. К слову, обучению специалистов в компании уделяется особое внимание. Они всегда в курсе новинок и самых последних трендов в области создания интерьера.

Действительно, на товарах в «ЭГО» нет привычных ценников. Хороший, качественный товар, согласитесь, и стоит соответственно. Но и каких-то заоблачных накруток вы в этом магазине тоже не встретите.

— Мы продаем наш товар с учетом доставки по московским ценам. Бывает, клиенты говорят нам, что нашли где-то в столице ту же продукцию дешевле. Начинаем разбираться, и выясняется, что либо московская фирма предложила им меньше товарных позиций, либо к той же сантехнике нет комплектующих. Что касается импортной продукции, то цены на нее зависят от курса валют, — подчеркивает Евгений Топорков.

Еще с советских времен слово «бутик» ассоциируется с чем-то дорогим и иностранным. Но Бутик интерьеров «ЭГО» готов разрушить и этот стереотип.

— Конечно, обеспеченные люди, которые добились в жизни определенных результатов, дают нам основной доход.

Но среди наших клиентов встречаются и обычные люди, которые приходят и покупают у нас два

рулона обоев, покупают ламинат, поскольку его цена сопоставима с той, что предлагают крупные торговые центры. Обычные люди с обычным достатком, которые хотят сделать что-то необычное со своими квартирами.

Когда им предлагаешь какую-то идею, то они говорят: «Это не для нашей «однушки», это для дворцов». На что я спрашиваю: «А вы пробовали?» Главное, не бояться и не стесняться, — считает Евгений Топорков.

Отметим, что в Череповце также успешно работает «коллега» вологодского Бутика интерьеров — салон «ЭГО-Интерьер». С момента его открытия в 2005 году услугами салона воспользовались не только мэрия города металлургов, ведущие клубы, рестораны и кафе, но и тысячи череповчан.

Бутик интерьеров «ЭГО» и салон «ЭГО-Интерьер» работают на рынке Череповца и Вологды уже более 10 лет, пережили уже не один кризис, чего не скажешь о

многих их конкурентах. За это время компания стала известна далеко за пределами Вологодской области.

Директор Бутика интерьеров «ЭГО» рассказывает, что приходилось отгружать товар даже в Париж. Что интересно, в столицу моды и красоты отправились обои российского производства. Также среди клиентов «ЭГО» — жители Нижнего Новгорода, Санкт-Петербурга, Москвы, Котласа, Ярославля и других городов, те, кто оценил все преимущества работы с вологодской компанией.

— Само наше название «ЭГО» подразумевает, что человек должен себя любить. Нужно стремиться к лучшему и начинать с себя, своего дома. Сначала получится такой островок, а постепенно и окружение будет соответствовать представлениям о красоте и вкусе, — уверен Евгений Топорков.

4000 мебельных фабрик, заводов отделочных и стройматериалов, бытовой техники, более 2000 фирм-производителей света сотрудничают с компанией «ЭГО-Интерьер».

Бутик интерьеров «ЭГО»

г. Вологда ул. Ленинградская, 71,
БЦ «Сфера» 3 этаж
Телефон: +7 (8172) 52 93 53,
+7 (8172) 52 93 57

Время работы:
Пн.-Пт 10:00 – 20:00
Сб.-Вс. 11:00 – 18:00

Салон «ЭГО-Интерьер»

г. Череповец, пр-т Советский, д. 16
Телефон: +7 (8202) 20 22 22
Время работы:
Пн.-Пт 10:00 – 20:00
Сб.-Вс. 11:00 – 18:00



Реклама

ШВЕЙЦАРИЯ БЛИЖЕ, ЧЕМ КАЖЕТСЯ...

Новинки-2015



Универмаг
**«Золотой ключик», отдел
 «Швейцарские часы»,
 г. Вологда,
 ул. Ленинградская, 85,
 тел. (8172)51-01-40**

ШВЕЙЦАРСКИЕ ЧАСЫ

Швейцарские наручные часы – признанный во всем мире индикатор безупречного вкуса их обладателя, престижа и статуса. Лаконичное swiss made на классическом трехстрелочном циферблате или отдельанном золотом хронографе без

слов расскажет о вашем вкусе, стиле, отношению к истинным ценностям и изменчивому миру моды, о любви к экстравагантному или о приверженности беспроигрышной классике и даже о темпераменте.

Швейцарские часы - это стоящее вложение средств, ведь так приятно

ощущать у себя на запястье кусочек истинного часовского искусства.

Универмаг «Золотой ключик» – единственный в Вологде и Вологодской области авторизованный дилер RADO, Maurice Lacroix, Longines, Certina, Tissot, Hamilton, August Reymond.

ВОЗМОЖНО ОФОРМЛЕНИЕ ЗАКАЗА НА ИНТЕРЕСУЮЩУЮ МОДЕЛЬ



ЭТО TRUE! НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ ЧАСОВ RADO TRUE В СОВРЕМЕННОМ ДИЗАЙНЕ!

Удостоенная наград коллекция вновь возвращается в совершенно новом, неотразимом дизайне. Коллекция True стала первой линией часов RADO, смелые и броские модели которой были выполнены из глянцевой и матовой высокотехнологичной керамики. 2 модели в новой коллекции прошли плазменную обработку, с помощью которой модели приобрели уникальный

теплый металлический цвет без использования металла. Новая женская модель украшена бриллиантовыми делениями на циферблате.

Часы нового поколения RADO непременно станут идеальным украшением вашего запястья. Новый гибкий браслет идеально подходит даже для самого тонкого запястья и обеспечивает максимальный комфорт. Линии, идущие от корпуса к браслету, не только придают часам спортивный и динамичный внешний вид, благодаря им облик часов становится целостным и гармоничным. Создатели марки RADO полагают, что красота и функциональность не исключают друг друга. Эти часы – яркое тому подтверждение.

LONGINES

LA GRANDE CLASSIQUE DE LONGINES - ЧАРУЮЩАЯ ЭЛЕГАНТНОСТЬ, НЕПОДВЛАСТНАЯ ВРЕМЕНИ, И СВЕРКАНИЕ БРИЛЛИАНТОВ

Возвращаясь к истокам и традициям в дизайне Longines, коллекция La Grande Classique de Longines была впервые представлена в 1992 году.



С тех пор модели коллекции стали символом классической элегантности Longines и чрезвычайно популярны по всему миру.

Особого внимания в моделях La Grande Classique de Longines заслуживает их ультратонкий корпус толщиной 4.60 мм для новых моделей. Такой параметр достигнут благодаря уникальному дизайну корпуса, запатентованному Longines, где задняя крышка является в то же время креплением браслета.

Мерцающие модели украшены 56 бриллиантами Top Wesselton VVS по bezelю и 12 бриллиантовыми индексами на черном циферблате. Диаметр стального корпуса La Grande Classique de Longines с кварцевым механизмом составляет 29 мм. Модели оснащены черным ремешком из кожи аллигатора.

Коллекция воплощает в себе старинные традиции часового мастерства Longines и представляет модели, которые всегда будут привлекать к себе особое внимание.



DS PODIUM GMT CHRONOGRAPH - ALUMINIUM ЛЕГКИЕ, ЯРКИЕ И ВОСХИТИТЕЛЬНО СПОРТИВНЫЕ

Хронограф DS Podium GMT в корпусе из алюминия, который почти вдвое легче титана, придает новое звучание спортивной коллекции часов Certina. Акценты ярко-зеленого цвета и легкость ношения превращают эти часы в идеальный аксессуар людей, ведущих активный образ жизни. Новинка оснащена

высокоточным механизмом ETA Precidrive с функцией GMT (индикации времени второго часового пояса) и возможностью 12-часового, 60-минутного и 60-секундного хронометража.

DS Podium GMT Aluminium – великолепный симбиоз оригинального дизайна и передовых технологий. Внутри облегченного 42-миллиметрового корпуса из алюминия с покрытием ярко-зеленого цвета, нанесенного с использованием самых современных технологий, разместился высокоточный кварцевый механизм ETA с функцией GMT. Он



обеспечивает индикацию времени второго часового пояса, выполнение стандартных функций хронометража с помощью 60-мин. и 60-сек. счётчиков, полный 12-час. хронометраж, а также Start-Stop и Add/Split функции. Окошко даты расположено рядом с отметкой «6» часов для оптимальной удобочитаемости.



Модель Ventura отдаёт дань оригинальной модели часов 1957 года, которые стали первыми в истории часового производства электрическими часами с батарейкой в качестве элемента питания. В деталях корпуса новой модели отображен дизайн её предшественников.

Они были специально созданы для мужчин-автомобилистов: на циферблатах усеченной, стреловидной формы легче смотреть, не отрывая

руку от руля. В конце 1950-х и начале 1960-х эти первые электрические часы на батарейках были самым настоящим модным хитом в Америке. Особенно популярной модель Ventura стала после того, как Пресли надел ее в фильме «Голубые Гавайи» (Blue Hawaii) в 1961.

Часы данной торговой марки активно использованы в кинематографе: Hamilton носили герои фильмов «Люди в черном», «Фантастическая четверка», «Бойцовский клуб», «Крепкий орешек-4» и многие другие.





КИРИЛЛОВ СНОВА СНИМАЕТСЯ В КИНО

В 100 километрах от Череповца, а именно в Кириллове, снова ведутся съемки большого кино.

Подробный материал читайте в декабрьском номере Навигатора.



Фотографии предоставлены администрацией музея «Кирилло-Белозерский монастырь»

«ПАРК ПАЛАС» – ТЕРРИТОРИЯ ОТДЫХА!

Текст: Иван ЕГОРОВ



**Развлекательному комплексу
«Парк Палас» в этом году исполнилось 10 лет.
И он вновь гостеприимно распахнул свои двери после
ремонта. Обновленный интерьер, новое меню, услуги и возможности,
но прежние традиции, несомненно, порадуют всех гостей комплекса.**

«Парк Палас» в Череповце знают все. Улица Пушкинская, одна из самых коротких в городе, упоминается во многом благодаря развлекательному комплексу. «Парк Палас» – один из немногих клубов Череповца, имеющих свое лицо и стиль. Горожане ценят его за то, что находят в его стенах отдых премиум-класса по доступным ценам. Сюда приезжают не только отметить важную дату или отпраздновать «красный день календаря» – приходят на деловую беседу, на романтическое свидание под спокойную приятную музыку, на встречу с друзьями или просто отдохнуть после рабочего дня.

В «Парк Палас» едут не только из-за вкусных блюд и внимательного персонала, но также из-за особой атмосферы, по которой скучали сотни череповчан с тех пор, как клуб закрылся на ремонт. Управляющая «Парк Паласа» Людмила Тихомирова рассказала нам о том, что увидят гости в обновленном клубе.

ВМЕСТИМОСТЬ. Наполняемость останется в целом прежней: боль-

шой ресторан (на 75 мест), банкетный зал (на 15-17 мест). Кстати, и ресторан, и банкетный зал – идеальное место для деловых встреч и переговоров. Особая гордость – лаунж-клуб (на 60-80 мест), а также летняя веранда, – пожалуй, лучшее открытое кафе города.

КУХНЯ. Наши повара освоили не просто новые блюда, а целые новые кухни. Меню претерпело грандиозные изменения. «В меню сохранится широкий выбор блюд европейской и японской кухни, останутся наиболее популярные блюда, – говорит Людмила Тихомирова. – При этом вводим русскую страничку, причем исключительно русскую. Наши гости смогут попробовать котлеты из щуки, аппетитного кролика и перепелов, приготовленных по традиционным рецептам наших предков. Будут русские салаты, настоящие, очень вкусные. Сами будем печь блинчики, как и хлеб, кстати, тоже. Для любителей сладкого сюрприз: значительно поменяется десертное меню». Кроме того, в меню будут сезонные предложения.

Вводится обновленный ассортимент коктейлей. Работники бара экспериментировали с ингредиентами, подачей коктейлей и даже прошли обучение у столичных профессионалов и, конечно, привезли в Череповец многие новые веяния. Непьющий человек или водитель, встретив в безалкогольном меню только апельсиновый сок и колу, чувствует себя ущемленным. В «Парк Паласе» о нем позаботятся. Здесь ему предложат домашние натуральные компоты и морсы, в том числе безалкогольные коктейли, а также широкий выбор чая и кофе. Клуб стремится предлагать гостям то, что они не смогут попробовать в другом месте. Свой вкус и стиль всегда был очень важен для «Парк Паласа».

УДОБСТВО. Руководство «Парк Паласа» не забывает и о безопасности своих гостей. В комплексе работает своя служба безопасности, сотрудники которой всегда внимательны, компетентны и вежливы.

В целом комплекс останется кру-
глосуточным. Лаунж-клуб работает с

18.00 до 12.00, а ресторан продлит свою работу до двух часов ночи, при этом открываться будет в 12.00 часов все 7 дней в неделю. «Гости смогут приходить завтракать в наш ресторан», — говорит Людмила Тихомирова. В ресторане останется и живая музыка по выходным дням, которая выгодно отличала «Парк Палас» от многих других заведений, где танцуют и отдыхают под радио или компакт-диск. К несомненным удобствам отнесем и то, что «Парк Палас» располагает своей парковкой, оснащенной видеокамерами. На всей территории развлекательного комплекса действует WI-FI с быстрым доступом в Интернет.

УСЛУГИ. Услуг и раньше было множество. Теперь к ним добавятся новые: подзарядить телефон, воспользоваться принтером, сканером, телефоном. Менеджер любезно сделает ксерокопии документов совершенно бесплатно. Гости спокойно могут провести время в приятной обстановке до момента назначенных встреч. Сотрудники «Парк Палас» по просьбе посетителя вызовут ему такси, ведь партнером развлекательного комплекса является крупный таксопарк, и гость «Парк Палас» одновременно получает особый статус у его сотрудников.

Заранее гость может не только заказать столик, но также обсудить блюда, которые будут поданы в указанное время. Также, по предварительному согласованию, «Парк Палас» может предоставить автомобиль (7 мест) и встретить вас,

Реклама



Ресторан

When we say «good rest in Cherepovets» we mean entertainment complex Park Palace. Here everyone will find a way to stand back from worries and troubles. Lounge club immerses in comfort and relaxation, restaurant rejoices with the original menu and homelike atmosphere. Whatever entertainment you choose, professional staff will take care about your rest.

What kind of rest can it be without good cuisine! There is a good range of European, Russian and Japanese dishes on the menu.

Events hall holds 15-17 seats for family, romantic, business lunch or dinner, negotiations, and conferences.

Address: 5 Pushkinskayastreet, Cherepovets

Tel.: 576-999; 576-575; 571-011

Work hours: Restaurant 12:00-02:00

Lounge club 18:00-12:00

Quantity of halls and seats:

Restaurant – 1 hall, up to 80 seats

Lounge club – 1 hall, 50 seats

причем даже за пределами города. А еще предоставить гостевой номер с душем, обеспечить многоразовое питание, приготовить что-то особенное и многое-многое другое. У администрации и руководства «Парка Палас» большой опыт обслуживания иностранных гостей. К слову, новое меню будет продолжено на английском и немецком языках, и это не пустая затея, а насущная необходимость.

По словам руководства «Парка Палас», открытия с шарами и помпой не будет, и это сознательный выбор. Наши гости почувствуют наше открытие!

Ресторан, лаунж-клуб.
г. Череповец,
ул. Пушкинская, 5
Тел.: 576-999; 576-575;
571-011

Часы работы:
ресторан: 12.00-02.00
лаунж-клуб: 18.00-12.00

В контакте

группа Развлекательный
комплекс «Парк Палас»

www.parkpalas.ru
e-mail: managerpp@
neks-group.ru



Управляющая РК «Парк Палас» Людмила Тихомирова



Лаунж-клуб

НЕ ПИЛОТИРОВАНИЕ, А ФИЛОСОФИЯ ПОЛЕТА



Любой авиапассажир, конечно же, знает, что самолетом, в котором он летит, кто-то управляет. Профессия пилота всегда считалась значимой и престижной, к летчику всегда испытываешь уважение и, что тоже немаловажно, доверие, особенно когда ты в небе вместе с ним. Но пилота гражданской авиации мы не видим в самолете – лишь слышим его голос по внутренней связи. И тем более мало знаем о том, как проходят будни летчика. Сегодня возможность узнать об этом у нас есть: рассказать о своей профессии согласился пилот авиакомпании «Северсталь» Александр Шалыгин.

Подготовил ИГОРЬ АНДРЕЕВ

— Александр, как вы стали пилотом?

— Сбылась моя детская мечта. Ведь я родился в семье военного пилота, все детство провел в летном гарнизоне и о другой профессии даже не помышлял. После школы я поступил в военное авиационное училище в Барнауле, в 1996 году его закончил и попал служить в Волгоградскую область, в гвардейский бомбардировочный авиаполк. Летал на бомбардировщике Су-24, дослужился до должности заместителя командира эскадрильи в звании майора.

Однако потом в армии начались организационно-штатные мероприятия, и я принял решение перейти в гражданскую авиацию. Прошел переподготовку на специальных курсах в Ульяновске, и мне предложили работу на авиапредприятии «Северсталь». Мне повезло, что именно тогда, в 2011 году, стали приобретаться самолеты CRJ. В июле я прошел обучение в Берлине, в авиакомпании «Люфтганза», а в августе в Череповце пришел первый CRJ. С того момента я и начал летать.

— Часто ли военные пилоты переходят в гражданскую авиацию?

— Да, и у нас, и в других авиакомпаниях много бывших военных.

— Пилотировать военный и гражданский самолет — это разные вещи?

— Базовое образование одинаково для всех, разве что в армии добавляется военная тематика: тактика, стратегия... И летная подготовка там лучше. Сейчас в гражданских вузах учат летать на одномоторных самолетах, а потом сразу пересаживают на «Аэробусы», «Боинги». Мы же готовились постепенно. Правда, здесь летаешь гораздо больше, чем в военной авиации: в год в среднем 600-700 часов.

Другое дело, что CRJ — это новое поколение самолетов, его вообще не с чем сравнить. Когда я приехал в Берлин переучиваться, мне пришлось полностью забыть то, что я делал в военной авиации. Здесь не просто пилотирование, а философия полета.

В военной авиации управляли ручкой, все приборы были аналоговыми, а здесь — цифровые. В Берлине на тренажере я пытался пилотировать «на руках», как в армии привык. А инструктор мне говорит: забудь! Руками, мол, любой может управлять, а ты покажи, как владеешь автопилотом.

— Но в сознании обывателя все наоборот: нажал на кнопку автопилота — и отдыхай...

— Нет. Автопилот немного облегчает работу, но его нужно правильно эксплуатировать, знать, какие есть режимы и как их использовать. Без этого самолет просто не будет нормально функционировать. Если не понимать философию полета, не полетишь никогда. И с пассажирами я стараюсь летать в автоматическом режиме, чтобы им было комфортно, чтобы не было толчков, чтобы они не волновались.

— А как вам самому в роли пассажира?

— Совершенно не удается отдохнуть. Это как опытный шофер едет на пассажирском месте с



другим водителем и постоянно напрягается, когда тот делает что-то не так. Не получается расслабиться. Чем больше знаешь, тем больше об этом думаешь.

— Как проходит рабочий день пилота?

— Если у меня сегодня рейс (он может быть утром, в обед или вечером), я приезжаю в аэропорт за два часа. Прохожу медосмотр, потом с экипажем садимся готовиться к полету: изучаем маршруты, оцениваем погодные условия, запасные аэродромы по маршруту. Смотрим, сколько топлива нужно взять, чтобы, допустим, обходить грозы. За час до вылета идем в самолет и готовим его к вылету. После полета проводим разбор. Если полетов и занятий нет, занимаюсь дома самоподготовкой. У нас это так и называется — домашнее задание.

Раз в полгода ездим заниматься на тренажерах в Германию или во Францию, где отрабатываем аварийные и нештатные ситуации. Сейчас, например, готовимся к переходу в осенне-зимний период. Он очень сложный, есть много

особенностей: посадка на заснеженные полосы, плохая видимость в условиях тумана, антиобледенительная обработка самолетов.

— Наверное, дневной и ночной полет тоже отличаются?

— Очень. Днем в ясную погоду можно зайти на полосу визуально, но если, допустим, стоит туман, нужно довериться самолету и максимально использовать автоматику. Ночью совсем другое восприятие ориентиров. А если вдруг идет снег или дождь... У нас в армии говорили: взлет опасен, полет прекрасен, посадка сложна.

Действительно, самый легкий этап — это сам полет. Взлет в общем-то тоже не сложен, но в этом режиме максимально работают все системы самолета, чтобы он оторвался и набрал высоту. И если на этом этапе происходит какой-то серьезный отказ, самое главное — вовремя и грамотно действовать. Что касается посадки, то у нас в училище многие отличники отсеивались именно потому, что не могли сажать самолет, не

чувствовали землю. На автопилоте самолет не садится. И, соответственно, не бывает одинаковых посадок — у меня их уже тысячи, и все абсолютно разные.

— Были ли в вашей практике сложные ситуации, когда все зависело от правильно принятого решения?

— Решения приходится принимать каждый день. Этого требуют любые моменты полета. Иногда из-за ухудшения погодных условий нужно уходить на запасной аэродром, не абы какой, а чтобы там смогли встретить и накормить пассажиров, заправить самолет. Ведь пока наш современный CRJ могут обеспечить далеко не везде. Однажды, когда я выполнял полет в Москву, у меня на взлете не убралась передняя стойка шасси. Пришлось покружиться, выработать топливо и сесть. Что поделаешь — в жизни нет ничего идеального.

Бывали и забавные случаи. Как-то мы летели из Череповца в Апатиты с промежуточной посадкой в Петербурге. И один из пассажиров перевозил в огромной клетке



Александр Шалыгин

очень крупную собаку. Прилетаем в Питер, грузчики открывают багажник, а оттуда на них выпрыгивает этот пес – и давай наматывать круги по аэродрому. Кто его только не ловил: и служба безопасности, и пассажиры... Собаку снова закрыли в клетке, навесили кучу замков и даже багажных пломб. Но в Апатитах история с погоней повторилась. Как она вырвалась из клетки – до сих пор для меня загадка.

– С вашим плотным графиком остается ли свободное время для себя?

– Еgo я стараюсь проводить с семьей, потому что мы редко видимся. А то бывает так: улетишь – все еще спят, прилетишь – все уже спят. Мы гуляем с ребенком, ходим в парк, на речку с удочкой. Зимой основное развлечение – лыжи.

– Известно, что пилот должен обладать безупречным здоровьем. Сложно ли его поддерживать?

– На самом деле, чтобы держать себя в минимальной физической

форме, достаточно утренней зарядки, 20-30 минут простых упражнений.

– Что изменилось в последние годы в вашей практике?

– Прогресс сейчас просто сумасшедший. Каждый год информация обновляется процентов на 25-30. Наш самолет постоянно модернизируется. Большой частью он электронный, и у него есть электронные мозги, которые иногда дают сбой. Кстати, чтобы починить самолет, не обязательно что-то менять или ремонтировать. Порой достаточно просто выключить питание, и он будет опять стабильно работать. Как с компьютером – иногда его нужно просто перезагрузить.

– Пилот не наделяет самолет человеческими качествами?

– Я всегда относился к самолету как к живому существу. Когда осматриваешь самолет, то гладишь его, разговариваешь с ним. В этом есть элемент суеверия, ведь

летный состав – люди по большей части суеверные.

– А какие еще суеверия есть у пилотов?

– Никто не любит 13-е число. Когда при получении метеобланка расписываешься в журнале, видишь, что один пилот записался под номером 12, а следующий – сразу под номером 14. В CRJ нет 13-го ряда кресел. А еще в авиации исключено из лексикона слово «последний» – всегда говорят «крайний»: крайний полет, крайний раз...

– И последний, простите, крайний вопрос: слышны ли аплодисменты пассажиров в кабине, когда самолет совершает посадку? И вообще сейчас это принято?

– CRJ – самолет не самый большой, поэтому мне их слышно. Но пассажиры в основном аплодируют на южных рейсах – Симферополь, Сочи, когда люди летят на отдых или возвращаются с отдыха. Для пилота это само собой приятно.



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

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

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



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

РАСПИСАНИЕ РЕГУЛЯРНЫХ РЕЙСОВ В ЗИМНИЙ СЕЗОН 2015-2016 ГГ. (С 25.10.15 ПО 26.03.16 Г.)

	Номер рейса	Дни вылета*	Время вылета	Время прилета			Номер рейса	Дни вылета*	Время вылета	Время прилета
Из Апатит в:					В Апатиты из:					
Москва (Домодедово)	Д2-33	12345**	11:35	13:50	Москва (Домодедово)	Д2-32	12345**	8:35	10:50	
Санкт-Петербург	Д2-56	12345*7	19:45	21:10	Санкт-Петербург	Д2-55	12345*7	17:30	19:00	
Череповец (через Москву)	Д2-33/34	12345**	11:35	15:25	Череповец (через Москву)	Д2-31/32	12345**	7:00	10:50	
Череповец	Д2-29	*****7	16:30	18:00	Череповец	Д2-46	*****7	13:30	15:00	
Череповец (через С.-Петербург)	Д2-56	12345**	19:45	22:50	Череповец (через С.-Петербург)	Д2-55	12345*7	15:55	19:00	
Череповец (через С.-Петербург)	Д2-56	*****7	19:45	23:10						
Из Великого Устюга в:					В Великий Устюг из:					
Москва (Шереметьево)	Д2-17/153	*2*4***	17:00	20:10	Москва (Шереметьево)	Д2-152/16	*2*4***	9:30	12:30	
Санкт-Петербург	Д2-21	*2*4***	17:00	20:30	Санкт-Петербург	Д2-20	*2*4***	9:15	12:30	
Череповец	Д2-17	*2*4***	17:00	18:30	Череповец	Д2-16	*2*4***	11:00	12:30	
Из Калининграда в:					В Калининград из:					
Череповец	Д2-142	*2*****	14:15	17:15	Череповец	Д2-141	*2*****	12:30	13:30	
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 Москвы (Домодедово) в:					В Москву (Домодедово) из:					
Апатиты	Д2-32	12345**	8:35	10:50	Апатиты	Д2-33	12345**	11:35	13:50	
Апатиты (через Череповец)	Д2-46	*****7	11:45	15:00	Апатиты (через Череповец)	Д2-29	*****7	16:30	20:05	
Череповец	Д2-42	*****6*	10:00	10:55	Череповец	Д2-41	*****6*	8:15	9:10	
Череповец	Д2-34	12345**	14:35	15:25	Череповец	Д2-31	12345**	7:00	7:50	
Череповец	Д2-28	****5**	18:00	19:00	Череповец	Д2-27	****5**	16:15	17:15	
Череповец	Д2-30	*****7	21:00	21:55	Череповец	Д2-29	*****7	19:10	20:05	
Череповец	Д2-44	*****6*	21:00	21:55	Череповец	Д2-43	*****6*	19:10	20:05	
Череповец	Д2-46	*****7	11:45	12:35	Череповец	Д2-45	*****7	10:00	10:55	
Из Москвы (Шереметьево) в:					В Москву (Шереметьево) из:					
Череповец	Д2-152	12345**	9:35	10:25	Череповец	Д2-151	12345**	7:40	8:30	
Череповец	Д2-154	12345**	21:10	22:00	Череповец	Д2-153	12345**	19:20	20:10	
Из Минеральных Вод в:					В Минеральные Воды из:					
Череповец	Д2-94	*****6*	15:00	17:30	Череповец	Д2-93	*****6*	11:40	14:10	
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 Санкт-Петербурга в:					В Санкт-Петербург из:					
Апатиты	Д2-55	12345*7	17:30	19:00	Апатиты	Д2-56	12345*7	19:45	21:10	
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***	7:20	8:10	
Череповец	Д2-24	1*3*5**	15:00	15:50	Череповец	Д2-23	1*3*5**	7:20	8:10	
Череповец	Д2-22	*2*45*7	21:15	22:05	Череповец	Д2-21	*2*45*7	19:40	20:30	
Череповец	Д2-26	*****6*	21:35	22:25	Череповец	Д2-25	*****6*	14:00	14:50	

Череповец	Д2-56	12345**	21:55	22:50	Череповец	Д2-55	12345*7	15:55	16:45
Череповец	Д2-56	*****7	22:15	23:10					
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	15:50	Череповец (через С.-Петербург)	Д2-23	1*3*5**	7:20	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**	13:20	15:40	Череповец	Д2-111	****5**	12:20	12:40
Череповец	Д2-112	*****7	19:00	21:20	Череповец	Д2-111	*****7	18:00	18:20
Из Череповца в:					В Череповец из:				
Апатиты	Д2-46	*****7	13:30	15:00	Апатиты	Д2-29	*****7	16:30	18:00
Апатиты (через Домодедово)	Д2-31/32	12345**	7:00	10:50	Апатиты (через Домодедово)	Д2-33/34	12345**	11:35	15:25
Апатиты (через С.-Петербург)	Д2-55	12345*7	15:55	19:00	Апатиты (через С.-Петербург)	Д2-56	12345**	19:45	22:50
					Апатиты (через С.-Петербург)	Д2-56	*****7	19:45	23:10
Великий Устюг	Д2-16	*2*4***	11:00	12:30	Великий Устюг	Д2-17	*2*4***	17:00	18:30
Калининград	Д2-141	*2*****	12:30	13:30	Калининград	Д2-142	*2*****	14:15	17:15
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 (Домодедово)	Д2-41	****6*	8:15	9:10	Москва (Домодедово)	Д2-42	****6*	10:00	10:55
Москва (Домодедово)	Д2-31	12345**	7:00	7:50	Москва (Домодедово)	Д2-34	12345**	14:35	15:25
Москва (Домодедово)	Д2-27	****5**	16:15	17:15	Москва (Домодедово)	Д2-28	****5**	18:00	19:00
Москва (Домодедово)	Д2-45	*****7	10:00	10:55	Москва (Домодедово)	Д2-46	*****7	11:45	12:35
Москва (Домодедово)	Д2-29	*****7	19:10	20:05	Москва (Домодедово)	Д2-30	*****7	21:00	21:55
Москва (Домодедово)	Д2-43	*****6*	19:10	20:05	Москва (Домодедово)	Д2-44	*****6*	21:00	21:55
Москва (Шереметьево)	Д2-151	12345**	7:40	8:30	Москва (Шереметьево)	Д2-152	12345**	9:35	10:25
Москва (Шереметьево)	Д2-153	12345**	19:20	20:10	Москва (Шереметьево)	Д2-154	12345**	21:10	22:00
Минеральные Воды	Д2-93	*****6*	11:40	14:10	Минеральные Воды	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
Санкт-Петербург	Д2-19	*2*4***	7:20	8:10	Санкт-Петербург	Д2-20	*2*4***	9:15	10:05
Санкт-Петербург	Д2-23	1*3*5**	7:20	8:10	Санкт-Петербург	Д2-24	1*3*5**	15:00	15:50
Санкт-Петербург	Д2-21	*2*45*7	19:40	20:30	Санкт-Петербург	Д2-22	*2*45*7	21:15	22:05
Санкт-Петербург	Д2-25	*****6*	14:00	14:50	Санкт-Петербург	Д2-26	*****6*	21:35	22:25
Санкт-Петербург	Д2-55	12345*7	15:55	16:45	Санкт-Петербург	Д2-56	12345**	21:55	22:50
					Санкт-Петербург	Д2-56	*****7	22:15	23:10
Ухта (через С.-Петербург)	Д2-23	1*3*5**	7:20	11:25	Ухта (через С.-Петербург)	Д2-24	1*3*5**	12:15	15:50
Ухта (через С.-Петербург)	Д2-25	*****6*	14:00	17:50	Ухта (через С.-Петербург)	Д2-26	*****6*	18:45	22:25
Хельсинки	Д2-111	****5**	12:20	12:40	Хельсинки	Д2-112	****5**	13:20	15:40
Хельсинки	Д2-111	*****7	18:00	18:20	Хельсинки	Д2-112	*****7	19:00	21:20

Время вылета и прилета в каждом городе указано местное

*Дни вылета - 1234567 - дни недели

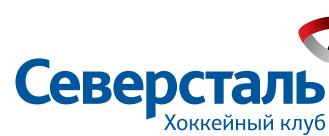
Расписание рекламное, возможны изменения

Более подробная информация на сайте www.severstal-avia.com и по телефону +7 (8202) 675-222

КАЛЕНДАРЬ МАТЧЕЙ

ХОККЕЙНОГО КЛУБА «СЕВЕРСТАЛЬ» НА СЕЗОН 2015-2016 ГГ.

Дата матча	№	Время	Команды
8 октября 2015 г. (чт.)	253	19:30	«Динамо Мн» – «Северсталь»
11 октября 2015 г. (вс.)	268	17:00	«Северсталь» – «Торпедо»
15 октября 2015 г. (чт.)	291	16:30	«Сибирь» – «Северсталь»
17 октября 2015 г. (сб.)	299	10:00	«Адмирал» – «Северсталь»
19 октября 2015 г. (пн.)	310	12:30	«Амур» – «Северсталь»
21 октября 2015 г. (ср.)	324	15:00	«Металлург Нк» – «Северсталь»
26 октября 2015 г. (пн.)	353	19:30	«ЦСКА» – «Северсталь»
28 октября 2015 г. (ср.)	362	19:30	«Северсталь» – «Витязь»
30 октября 2015 г. (пт.)	375	19:30	«Северсталь» – «Динамо Моск»
10 ноября 2015 г. (вт.)	390	19:00	«Локомотив» – «Северсталь»
12 ноября 2015 г. (чт.)	407	19:30	XК «Сочи» – «Северсталь»
14 ноября 2015 г. (сб.)	417	19:30	«Медвешчак» – «Северсталь»
16 ноября 2015 г. (пн.)	426	21:30	«Слован» – «Северсталь»
19 ноября 2015 г. (чт.)	441	19:30	«Северсталь» – «Медвешчак»
21 ноября 2015 г. (сб.)	454	17:00	«Северсталь» – «Слован»
24 ноября 2015 г. (вт.)	466	19:30	«Северсталь» – «Амур»
26 ноября 2015 г. (чт.)	478	19:30	«Северсталь» – «Адмирал»
28 ноября 2015 (сб.)	487	17:00	«Северсталь» – «Металлург Нк»
30 ноября 2015 г. (пн.)	501	19:30	«Северсталь» – «Сибирь»
3 декабря 2015 г. (чт.)	517	19:00	«Локомотив» – «Северсталь»
5 декабря 2015 г. (сб.)	530	17:00	«Витязь» – «Северсталь»
7 декабря 2015 г. (пн.)	540	19:30	«Динамо Моск» – «Северсталь»
9 декабря 2015 г. (ср.)	553	19:00	«Торпедо» – «Северсталь»
11 декабря 2015 г. (пт.)	564	19:30	«Северсталь» – «Динамо Мн»
23 декабря 2015 г. (ср.)	583	19:30	«Северсталь» – «Лада»
25 декабря 2015 г. (пт.)	594	19:30	«Северсталь» – «Ак Барс»
27 декабря 2015 г. (вс.)	603	14:30	«Барыс» – «Северсталь»
29 декабря 2015 г. (вт.)	616	16:30	«Авангард» – «Северсталь»
4 января 2016 г. (пн.)	629	17:00	«Северсталь» – «Локомотив»
6 января 2016 г. (ср.)	642	17:00	«Северсталь» – XК «Сочи»
9 января 2016 г. (сб.)	661	14:30	«Автомобилист» – «Северсталь»
11 января 2016 г. (пн.)	671	17:00	«Югра» – «Северсталь»
13 января 2016 г. (ср.)	682	19:30	«Нефтехимик» – «Северсталь»
15 января 2016 г. (пт.)	691	17:00	«Трактор» – «Северсталь»
18 января 2016 г. (пн.)	711	19:30	«Северсталь» – «Локомотив»
21 января 2016 г. (чт.)	730	19:30	«Витязь» – «Северсталь»
25 января 2016 г. (пн.)	741	19:30	«Северсталь» – «Спартак»
27 января 2016 г. (ср.)	752	19:30	«Северсталь» – «Йокерит»
29 января 2016 г. (пт.)	765	19:30	«СКА» – «Северсталь»
1 февраля 2016 г. (пн.)	781	19:30	«Северсталь» – «Динамо Р»
3 февраля 2016 г. (ср.)	788	17:00	«Салават Юлаев» – «Северсталь»
5 февраля 2016 г. (пт.)	801	17:00	«Металлург Мг» – «Северсталь»
16 февраля 2016 г. (вт.)	823	19:00	«Торпедо» – «Северсталь»
18 февраля 2016 г. (чт.)	832	19:30	«Северсталь» – «Витязь»



СТОИМОСТЬ БИЛЕТОВ

НА ДОМАШНИЕ ИГРЫ ХК
«СЕВЕРСТАЛЬ» ЧЕМПИОНАТА
КОНТИНЕНТАЛЬНОЙ ХОККЕЙНОЙ
ЛИГИ – ЧЕМПИОНАТА РОССИИ
ПО ХОККЕЮ СЕЗОНА 2015-2016 ГГ.

Сектор	Цена билета, руб.			Ценовая категория
	Взрос- льный	Соци- альный	Детский	
1	300	240	100	Гостевой
2	200	160	100	
3	370	300	180	
4	550	450	280	
5	550	450	280	
6	550	450	280	
7	390	320	200	
8	300	240	150	
9	250	210	120	
10	220	180	110	
11	250	210	120	
12	220	180	110	
13	250	210	120	
14	300	240	150	
15	390	320	200	
16	470	380	230	
17	470	380	230	
18	470	380	230	
20	220	180	110	
21	200	160	100	

БИЛЕТЫ НА ДОМАШНИЕ МАТЧИ
ХК «СЕВЕРСТАЛЬ» И ХК «АЛМАЗ»
МОЖНО ПРИОБРЕСТИ:

«Ледовый дворец»

г. Череповец,
пр. Октябрьский, 70
Время работы: 10:00 – 20:00

Кассы СКЗ «Алмаз»

г. Череповец, ул. Сталеваров, 43
Время работы: 10:00 – 20:00

МБУК «Дом культуры Химиков»

г. Череповец, пр. Победы, 100
Время работы: 10:00 – 20:00

Информация предоставлена
пресс-службой хоккейного
клуба «Северсталь»

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ



Мы будем рады приветствовать вас в пивном ресторане «Устюг Великий», который расположен в центре г. Вологды, где вы окунетесь в атмосферу удивительного и старинного города Великого Устюга.

Этот город находится в 450 км к северо-востоку от Вологды, и именем «Устюг» назван благодаря расположению близ устья реки Юг. Эпитет «Великий» город получил за свою роль в истории и торговое значение в XVI веке.

Устюжане – трудолюбивый, рассудительный и простой народ, который сложной работы не заботится, от доброго дела не открайтися, а от вкусной трапезы и вовек не откажется, будь то простой мещанин, родовой купец или обычный крестьянин. Именно эту атмосферу добра, житейской мудрости и гостеприимства мы постарались создать в пивном ресторане «Устюг Великий».

Всех гостей, знатоков и ценителей пива мы хотим побаловать фирменным пивом, сваренным в Великом Устюге, которое оценят даже самые строгие ценители этого старинного напитка. Традиции качества, заложенные в 1876 году, когда

• • •

**ПРИНИМАЕМ
ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ
ЗАКАЗЫ НА
СЕМЕЙНЫЕ
ТОРЖЕСТВА,
ЮБИЛЕИ,
КОРПОРАТИВЫ**

• • •

немецкий пивовар Людвиг Зебальдступил на землю великоустюгскую с целью построить завод и производить лучшее в мире пиво, и по сей день с трепетом поддерживаются современными великоустюгскими пивоварами, которые варят пиво старым традиционным методом открытого брожения. В зависимости от сорта пиво созревает от 30 до 60 суток. Именно поэтому оно имеет настоящий, натуральный вкус, в чем вы, уважаемые гости, безусловно, убедитесь!



**Г. ВОЛОГДА,
ул. ЗОСИМОВСКАЯ, 31
тел.: (8172) 56-27-27
WWW.USTUGVELIKIY.RU**

Мы открыты для вас
с 12.00 до 24.00
каждый день, а в пятницу,
субботу и предпраздничные
дни ждём вас
с 12.00 до 2.00.

В будни с 12.00 до 15.00
вашему вниманию мы
предлагаем экспресс-обеды с
ежедневной сменой меню.
Кухня немецкая, русская.

Для большой и дружной
компании предложим
банкетный зал на 16 человек.

Приятная фоновая музыка,
по пятницам и субботам –
выступления вокалистов.

Действует система скидок
(специальные дисконтные
карты).

Реклама



дэр
Департамент
экономического развития
Вологодской области

АГЕНТСТВО ГОРОДСКОГО
развития

УЧРЕДИТЕЛИ ИП
«АГЕНТСТВО ГОРОДСКОГО РАЗВИТИЯ»;



Северсталь
Доступно большему количеству



**Нужен кредит для развития бизнеса,
но не хватает залога
и надежного поручителя?**

**используй программу правительства Вологодской области
по поддержке малого и среднего бизнеса**

«ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД»

предоставление поручительств
до 23 500 000 руб.
по банковским кредитам

Заполнить заявку на получение поручительства Гарантийного фонда
можно в режиме онлайн на сайте www.agr-city.ru.

Необходимо лишь заполнить форму анкеты,
и специалисты Агентства направят заявку всем финансовым партнерам Фонда.

УЗНАЙ ПОДРОБНЕЕ
о Фонде и других программах поддержки бизнеса! !

по телефону **8 (8202) 20-19-29**

лично: г. Череповец, бульвар Доменщиков, 32, «Агентство Городского Развития»

в интернете: На главном бизнес-портале г. Череповца www.agr-city.ru



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.



ВОТ ЧТО Я ЛЮБЛЮ®

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В МАКДОНАЛДС®!



г. ЧЕРЕПОВЕЦ

Проспект Победы, 100, лит.А

Часы работы зала: 07:00 — 23:30

Часы работы МакАвто®: круглосуточно

Технический перерыв: 04:00 — 05:00

Шекспирский 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: 04:00 — 05:00