



БИЗНЕС-КЛАСС



ISSN 2078-7693

Бизнес-Класс

ЭКСПРЕСС

Архангельск

www.BCLASS.ru

Большая история о маленьких игрушках

В мастерской «Белое море» разрабатывают и создают экологичные деревянные игрушки. Менеджер проекта Екатерина ПОСЕГОВСКАЯ рассказала «БК» о том, с чего всё начиналось.



→ | 8

Фото: Алексей Липницкого

РоссельхозБанк

Обслуживание счета

0 руб. в месяц

Тарифный план для начинающего бизнеса «Базовый лайт»

Услуги расчетно-кассового обслуживания в рамках тарифного плана «Базовый лайт» предоставляются новым клиентам* в течение 6 календарных месяцев со дня открытия счета без взимания комиссии в рамках установленных лимитов операций. В рамках тарифного плана «Базовый лайт» переводы денежных средств в рублях РФ, отправленные клиентом по системе ДБО (за исключением переводов на счета физических лиц) внутри АО «Россельхозбанк» – 0 руб., на счета, открытые в других кредитных организациях – 170 руб./шт., начиная с 4-го перевода (от 1 до 3 переводов в месяц – 0 руб.); переводы денежных средств физическим лицам при общей сумме в месяц до 100 тыс. руб. (включительно) – 0 руб., свыше 100 тыс. руб. до 150 тыс. руб. (включительно) – 0,5% от суммы, свыше 150 тыс. руб. до 300 тыс. руб. (включительно) – 1% от суммы, свыше 300 тыс. руб. до 1 млн руб. (включительно) – 1,5% от суммы, свыше 1 млн руб. до 3 млн руб. (включительно) – 3% от суммы, свыше 3 млн руб. – 6% от суммы; операции по выдаче денежной наличности в валюте РФ до 300 тыс. руб. (включительно) в месяц – 1% от суммы; свыше 300 тыс. руб. до 600 тыс. руб. (включительно) в месяц – 2% от суммы; свыше 600 тыс. руб. до 1,5 млн руб. (включительно) в месяц – 3,5% от суммы; свыше 1,5 млн руб. до 5 млн руб. (включительно) в месяц – 5% от суммы; свыше 5 млн руб. в месяц – 10% от суммы; операции по приему и пересчету денежной наличности в валюте РФ – до 50 тыс. руб. (включительно) в месяц – 0 руб., свыше 50 тыс. руб. – 0,5% от суммы. Открытие и ведение одного счета в рублях РФ при использовании системы ДБО, а также обслуживание систем дистанционного банковского обслуживания «Интернет-Клиент»/«Мобильный банк» и обслуживание в рамках «Зарплатного проекта» осуществляются без взимания комиссии. Обслуживание одной банковской карты в рамках тарифного плана «Корпоративный» в течение одного года с даты выпуска – без взимания комиссии, по истечении первого года в соответствии с условиями тарифного плана «Корпоративный». Выдача справки по письменному заявлению Клиента, в т.ч. в день обращения – 700 руб. за документ, выдача дубликата выписки по банковскому счету – 300 руб. за один лист, но не более 2000 руб. Комиссионное вознаграждение за услуги, не перечисленные в тарифном плане, взимается в соответствии с тарифами Банка.

*Тарифный план «Базовый лайт» может быть подключен к расчетному счету не более одного раза.
*Новый клиент – юридическое лицо (за исключением финансовой организации), индивидуальный предприниматель и физическое лицо, занимающееся в установленном законодательством РФ порядке частной практикой, у которого на момент открытия расчетного счета в рублях РФ, к которому планируется подключить Тарифный план «Базовый лайт», отсутствуют другие действующие расчетные счета в рублях РФ и/или иностранной валюте в рамках одного регионального филиала Банка/внутреннего структурного подразделения Банка и все ранее открытые в Банке расчетные счета (если они открывались) были закрыты Клиентом/Банком более 12 месяцев назад.

Данная информация является рекламой. Не является офертой. Подробности по телефону 8 800 100-78-70, на официальном сайте www.rshb.ru и в офисах АО «Россельхозбанк», АО «Россельхозбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3349 (бессрочная) от 12.08.2015.

8 800 100 78 70 rshb.ru



Регистрация ООО и ИП Открытие счёта в банке

Открыв через редакцию бизнес-счет с выгодным для Вас тарифом в любом из этих банков:

БЕСПЛАТНО*

- Альфа-банк
- ВТБ
- Промсвязьбанк
- Россельхозбанк
- Сбербанк
- Тинькофф Банк
- Уралсиб

ПОЛУЧИТЕ 5000 РУБЛЕЙ**

на продвижение своего бизнеса в газете «БИЗНЕС-КЛАСС Архангельск»

БК Ваш «БИЗНЕС-КЛАСС Архангельск»
Запись и подробности по телефону
+7 921 720-0273

Реклама. Не является публичной офертой. *При открытии расчетного счета в ПАО Сбербанк или Альфа-банк. **Предложение действительно до 31.12.2023

Экология: По заказу Группы «Илим» в Онегу выпустили молодь сёмги

Первый скат семужат

На минувшей неделе по заказу Группы «Илим» в реку Онегу в Архангельской области выпустили более 17 800 двухгодовалых мальков сёмги. Их вырастили на Солзенском производственно-экспериментальном лососевом заводе. Выпуск молоди – важная часть природоохранных мероприятий «Илима».

Анастасия НЕЗГОВОРОВА журналист

ОХРАНЯЯ ПРИРОДУ

Филиал Группы «Илим» в Коряжме уже не первый год по договору с Северным филиалом ФГБУ «Главрыбвод» производит выпуск молоди атлантического лосося в водные объекты Архангельской области.

«2023 год не стал исключением. Выпуск водных биологических ресурсов является важным этапом большой природоохранной программы нашей компании и выполняется в рамках компенсационных мероприятий за сбор речной воды для нужд населения городов Коряжма, Сольвычегодск, посёлка Вычегодский и производственной деятельности целлюлозно-бумажного комбината», – рассказал **руководитель отдела охраны окружающей среды филиала Группы «Илим» в Коряжме Сергей КОЛПАКОВ**.

Только в этом году на эти мероприятия в нашем регионе Группа «Илим» направила более 15,3 млн рублей.

«Полученные средства идут на поддержание работы завода, где выращивается молодь, заготовку и отлов самцов сёмги – в целом на сохранение популяции лосося атлантического на территории Архангельской области», – отметил **начальник отдела по рыбоводству и сохранению водных биологических ресурсов Северного филиала ФГБУ «Главрыбвод» Дмитрий ШИРОКИХ**.

ОТ МЕСТНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Воспроизводством популяции сёмги в нашем регионе уже более 35 лет занимается Солзенский рыбзавод. Также здесь выращивают и другую представительницу лососевых – кумжу. Производительность завода – более 200 тысяч особей в год. Примечательно, что в природе из сотни отложенных самкой икринок не более 3% становятся взрослыми особями, а на заводе этот показатель доведён до 60%.

Ежегодно сюда доставляют икру сёмги, которая нерестится в реках Кожа и Онега. Её помещают в особые инкубаторы, где икра вызревает от зародыша до малька. Обычно, чтобы дорасти до 2 граммов, нужно около пяти месяцев.

«Мы берём икру у местной рыбы, не используем привозной материал. Благодаря этому семужата лучше приспособлены к северным условиям», – уточнил **главный рыбовод Солзенского производственно-экспериментального лососевого завода Юрий ТРЕЩИН**.

Затем мальков помещают в подогреваемые бассейны, где они продолжают расти. Когда они окрепнут, их переводят в бассейны без подогрева, в которые постоянно поступает речная вода. Условия максимально приближены к природным. Кормят маль-

ков гранулированными кормами из специальной автоматической кормушки.

Обычно на рыбзаводе молодь проводит не больше двух лет, чтобы подрасти до определённых размеров и отправиться в естественную среду обитания. Чтобы выжить в природе, каждая рыбка должна весить не менее 12 граммов.

«Основная задача нашего завода – воспроизводство ценных видов рыб в реках Архангельской области. Часть рыбы мы выращиваем по заказу предприятий. С Группой «Илим» работаем не первый год. Молодь, которую мы сегодня отпускаем, полностью готова к скату», – пояснил **директор Солзенского производственно-экспериментального лососевого завода Александр ЛАВРОВ**.

ПОВТОРЕНИЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Перед отправкой в природу все рыбные особи проходят обязательную «медкомиссию». Молодь лосося взвешивают, а затем бережно перемещают в специальные контейнеры с речной водой, после чего доставляют до места выпуска. Путешествие в естественную среду обитания ведётся под контролем специальной комиссии.

«Молодь выпускают в то же место, где взята икра. Реки Онега и Кожа относятся к одному бассейну Белого моря, поэтому по договору с Группой «Илим» выпуск проводился в Онегу в районе деревни Красное Плесецкого округа», – добавил Юрий Трещин.

Для новых обитателей во льду приготовили прорубь. От автомобиля к ней протянули специальный

гофрированный шланг, по которому молодь направилась в реку.

Выпуск мальков в это время года позволит им лучше адаптироваться, чтобы уже весной, в более тёплую погоду, скатиться в море. Там у молоди больше шансов выжить, лучше кормовая база. Поэтому рыба вырастет быстрее, а затем через несколько лет отправится на нерест в Онегу. Возвращение в родную реку – характерная особенность сёмги. Здесь особи через несколько лет отложат икру, и тогда жизненный цикл вновь повторится.

БОЛЕЕ
17 800

двухгодовалых мальков сёмги выпустили в реку Онегу в районе деревни Красное Плесецкого округа



Фото: Александр Лыткин



Фото: Александр Лыткин



Фото: предоставлено Группой «Илим»

Проект: В Архангельской области появится «Бизнес-десант»

Поддержать предпринимательскую инициативу

О формировании нового проекта для поддержки предпринимательства в регионе сообщил губернатор Архангельской области Александр ЦЫБУЛЬСКИЙ. «Бизнес-десант» будет работать по аналогии с проектом «Социальный десант», который успешно реализуется в регионе с 2021 года.

Анна КОПТЯЕВА
журналист

Напомним, что в рамках проекта «Социальный десант» в сельские населённые пункты выезжают специалисты соцзащиты, отделений занятости населения, органов опеки, КЦСО и других служб. И жители отдалённых территорий могут в одном месте получить ответы практически на любые вопросы.

Этот проект успешно развивается. В прошлом году специалисты «Социального десанта» проконсультировали более шести тысяч северян. Планы на 2023-й не менее амбициозные. Только в феврале мобильные бригады побывали более чем в 30 населённых пунктах области. Столько же планируется посетить и в марте. Примечательно, что запланированы поездки не только в районные центры и крупные посёлки, но и в небольшие деревни.

«В рабочих поездках по Архангельской области

убеждаюсь, что люди, особенно в глубинке, не всегда знают обо всех мерах государственной поддержки, которые им положены. Поэтому наш проект «Социальный десант» продолжает работу, – подчеркнул губернатор. – В ближайшее время запустим ещё один такой проект для тех, кто ведёт собственное дело и может получить нашу поддержку. Назовём его «Бизнес-десант».

На минувшей неделе глава региона побывал с рабочей поездкой в Пинежском районе и в Шардонеми встретился с семьёй молодых фермеров. Два года назад Алина и Илья ВАРЗУМОВЫ завели коров и занялись молочным животноводством. Сегодня надой молока в хозяйстве составляют в среднем 80-140 литров в сутки. Во время пандемии супруги обучились в онлайн-школе сыроварения. Дело пошло, и теперь их основным заработком стало производство сыра. Они изготавливают уже де-



вать сортов, суточный объём достигает 16 кг. Хотят нарастить объёмы, но для этого нужно увеличить поголовье скота.

Губернатор рекомендовал семье Варзумовых принять участие в конкурсе «Агростартап», чтобы побороться за получение грантовых средств на расширение собственного производства. Александр Витальевич поручил министру агропромышленного комплекса и торговли Ирине БАЖАНОВОЙ проконсультировать фермеров по вопросу качественной подготовки документации для участия в отборе.

К слову, и сейчас в регионе существует практика выездных консультаций представителей бизнес-сообщества. В частности, этим занимается Агентство регионального развития.

«Среди актуальных запросов на сегодня – подбор земельных участков и перевод их в нужную категорию, получение льготных кредитов. С такими запросами чаще всего предприниматели обращаются к нашим специалистам во время выездных консультаций. Предложенный губернатором формат выведет это на-

правление на совершенно иной уровень, – уверен генеральный директор АНО АО «Агентство регионального развития» Максим ЗАБОРСКИЙ. – Это очень правильная история, которая даст дополнительный импульс к развитию предпринимательства в Архангельской области».

Такой же позиции придерживается уполномоченный при губернаторе Архангельской области по защите прав предпринимателей Иван КУЛЯВЦЕВ, который также регулярно выезжает в районы и округа Поморья.

«Это один из основных векторов моей работы: составляю план поездок на год и стараюсь охватить все районы и округа. Мы ездим в совместные командировки с коллегами из Агентства регионального развития, министерства экономического развития и науки Архангельской области. Это самый хороший формат работы, и я вижу его востребованность на местах», – отметил Иван Святославович.

В большей степени в районах области работают предприятия малого и микробизнеса, которые зачастую живут в своём «контуре» и не всегда знают о существующих возможностях для развития, мерах поддержки.

«Предпринимательская инициатива – это один из ключевых драйверов развития территорий. Важно, чтобы люди на местах владели всеми инструментами для того, чтобы их дело процветало. При этом они и сами смогут внести свою лепту в разработку существующих мер поддержки. Ведь это дорога с двухсторонним движением, – добавил бизнес-омбудсмен. – Уверен, что с поддержкой губернатора это направление будет развиваться и станет более системным».

Законодательная инициатива

Штрафовать за воздух в тенте?

В Госдуме РФ в третьем чтении принят законопроект об отмене крупных штрафов грузоперевозчикам за небольшое превышение габаритов транспорта, если такое нарушение было зафиксировано камерами. Инициаторами выступила фракция «Новые люди» с участием депутата от Архангельской области Григория ШИЛКИНА.



Как отмечено в пояснительной записке, большинство собственников грузовых транспортных средств – субъекты малого и среднего предпринимательства, чей бизнес связан с перевозками. А превышение разрешённых габаритов чаще всего фиксируется на грузовиках с тентами и по совершенно банальной причине: во время

движения ветер раздувает ткань. Габариты при этом увеличиваются незначительно, что не оказывает никакого влияния на безопасность дорожного движения.

Однако штрафы за это предусмотрены значительные: до 150 тысяч рублей. То есть речь идёт о явно «избыточной мере, способной повлечь негативные финансовые последствия для бизнеса», считают инициаторы законопроекта. Предприниматели массово оспаривают такие штрафы, но судебная практика складывается неоднозначно.

«В Госдуме успешно прошёл слушания в третьем чтении законопроект, который я выдвинул с коллегами по фракции, – рассказал Григорий Шилкин. – Он касается отмены штрафов за небольшие – до 10 сантиметров – превышения габаритов грузовиков, зафиксированные камерами. Конституционный суд ранее при-



знал, что размер штрафа за столь незначительные нарушения необоснованно велик. Согласно правилам, максимальные габариты транспортных средств, перевозящих грузы, составляют: 2,55 метра (для всех грузовиков) или 2,6 метра (для транспорта с изотермическим кузовом) по ширине, 4 метра по высоте. Даже если габариты грузовика превышают указанные параметры менее чем на 10 сантиметров, штраф может составить от 1 до 150 тысяч рублей. При этом в случае фик-

сации нарушения дорожной камерой вариативность не предусмотрена – штраф 150 тысяч».

Принятие законопроекта позволит избежать необоснованного и несправедливого наложения штрафов на собственников грузовиков и исключить коррупционные риски, уверен депутат.

Закон уже подписан Президентом России Владимиром Путиным. Соответствующие изменения внесены в Кодекс об административных правонарушениях РФ.

Советы эксперта

■ Сенсация в судебной практике: продажа контрафакта не влечёт убытки для правообладателя

В Ставропольском крае ИП продавал солнцезащитные очки, изображения и надписи на которых сходны с известными товарными знаками правообладателей. Три первых судебных инстанции посчитали правомерным взыскание убытков с ИП по иску правообладателей брендов. Но ВС РФ отменил эти решения, обосновав это тем, что стороны спора не конкурируют на одном рынке.

Предприниматель продавал контрафактные очки тем, кто явно не покупает оригиналы таких товаров. В такой ситуации упущенную выгоду нельзя определить путём умножения цены одного оригинала на число проданного контрафактного товара – так решил Верховный суд.

Николай НЕКРАСОВ, управляющий ООО «БЭНЦ» («Бухгалтерский Экспертный Налоговый Центр»), на примере арбитражной практики анализирует это сенсационное решение суда (см. определение № 308ЭС22-17045 по делу № А63-6499/2021). По его мнению, данное дело символизирует крутой разворот позиции ВС РФ в спорах о продаже контрафакта. Глобально меняется и отношение судов к тематике таких споров. Прецедент будет интересен и юристам, и розничным продавцам.

Подробности на сайте bclass.ru, раздел «Финансы/Совет аудитора». Для быстрого перехода к полному тексту материала просто отсканируйте QR-код.



Распространим корреспонденцию
по офисам г. Архангельска

- газеты
- листовки
- журналы
- буклеты

+7-960-000-8235

Реклама

Лидеры рынка: Потребность в кадрах для работы на новых объектах Группы Аквилон будет расти

Профессия в строительстве: высокие доходы и возможность создавать

Квалифицированный каменщик в Архангельской области может зарабатывать до 200 тысяч рублей в месяц. А практически сразу после окончания вуза реально стать специалистом, участвующим в подборе участков для крупнейшего застройщика региона, или даже руководителем проекта. Главное – выбрать профессию, которая точно будет востребована, с возможностью освоить её на практике ещё во время учёбы. Такие предложения сегодня не просто есть: сами компании активно общаются с будущими работниками и их родителями.



«Естественно, родители хотят быть уверены, что помогают своим детям выбрать перспективную специальность с гарантированным трудоустройством. И цель нашей встречи в школе № 14 была именно такой, – рассказал «Бизнес-классу» **генеральный директор Группы Аквилон в Архангельской области Алексей ПОПКОВ.** – Потребность в кадрах в строительстве сегодня велика – от квалифицированных рабочих до инженеров и руководителей проектов. Между тем заработная плата на всех уровнях достаточно высокая. И спрос на специалистов – могу со всей ответственностью утверждать это по Группе Аквилон – будет стабильным на многие годы вперёд. Этот тренд сохраняется независимо от текущей экономической ситуации: строительство всегда

держало экономику на своих плечах, во все времена будет строиться коммерческое и социальное жильё, административные здания, детские сады, школы, больницы».

РАБОТА ГАРАНТИРОВАНА

Как подчеркнул генеральный директор Группы Аквилон Алексей Попков, у компании сформированы долгосрочные планы по новым объектам в Архангельске и Северодвинске, а также связанные с продвижением на рынках Санкт-Петербурга и Москвы.

«В прошлом году мы построили в Поморье более 120 тысяч квадратных метров нового жилья – это восемь ЖК. Сейчас в Архангельске и Северодвинске компания возводит более 300 тысяч

квадратных метров. Проектируются и находятся в стадии получения разрешения на строительство 7 объектов общей площадью порядка 250 тысяч квадратных метров. По масштабным инвестиционным проектам и программам комплексного развития территорий планируются дополнительные построения около 200 тысяч квадратных метров. Поэтому сегодняшние школьники, получив высшее или среднее специальное образование, могут рассчитывать, что у них будет много предложений по интересной и высокооплачиваемой работе в нашей компании, причём во всех регионах присутствия», – пояснил Алексей Попков.

Поморье при этом не проигрывает тому же Санкт-Петербургу ни по уров-

ню доходов специалистов, ни по масштабам и интересности проектов. Напомним, что сейчас Группа Аквилон нацелена и на развитие собственного производства строительных материалов.

«Отдельно отмечу, что мы всегда были настроены на привлечение по всем направлениям своих, местных специалистов: выстраиваем кадровую политику с приоритетом для выпускников учебных заведений Архангельской области. Благо образовательная база у нас в регионе хорошая», – добавил Алексей Попков.

ЗА ПАРТОЙ И НА СТРОЙПЛОЩАДКЕ

По словам директора школы № 14 Ольги ТРУФАНОВОЙ, первый профильный строительный класс был создан в учебном заведении в 2016 году. Это решение поддержало всё строительное сообщество региона. Обязательное условие отбора – стремление ребят связать свою жизнь со строительными профессиями или специальностями инженерного профиля. В 2018-м состоялся первый выпуск. С тех пор накоплен большой опыт профессиональной ориентации школьников и их мотивации на получение дальнейшего образования по строительной специальности.

Элективные занятия в профильных классах ведут

преподаватели Высшей инженерной школы Северного Арктического федерального университета. И многие выпускники затем поступают в ВИШ на направление «Строительство». О правилах приёма, специализациях и порядке поступления в вуз на прошедшем в феврале родительском собрании подробно рассказал директор ВИШ Сергей АКСЁНОВ.

Напомним, что в 2018 году председатель правления Группы Аквилон Александр ФРОЛОВ и ректор САФУ им. М. В. Ломоносова Елена КУДРЯШОВА подписали соглашение о сотрудничестве между крупнейшей строительной компанией региона и федеральным вузом. Оно предусматривает проведение практики студентов разных направлений подготовки и написание ими выпускных квалификационных работ в интересах партнёров. При этом активно используется такая форма, как целевое обучение, позволяющая компании выбрать лучших студентов и «точно» готовить их для трудоустройства.

Также в рамках соглашения Группа Аквилон ежегодно предоставляет свои стройплощадки в Архангельске и Северодвинске для проведения ознакомительных и практических занятий будущих инженеров. Позитив-



Фото: Алексей Димитриев

КОММЕНТАРИИ



Инесса ПЕТРОВА, специалист департамента по развитию:

– С нас всё начинается: мы подбираем земельные участки, анализируем, собираем все исходные данные для того, чтобы определить, как их можно использовать, подходят ли они для жилищного строительства. Даём рекомендации об участии в аукционах. Если речь идёт, например, о проектах комплексного развития территорий, разрабатываем архитектурно-градостроительные концепции.

Для меня первое знакомство с Группой Аквилон произошло в период производственной практики – после 4-го курса. Также к нам приходили специалисты, чтобы рассказать о перспективах трудоустройства. Меня изначально привлекала перспектива работать в компании, которая по многим позициям является лидером среди застройщиков в Архангельской области и входит в ТОП-20 застройщиков России.

Такой подход, когда строительные компании заранее начинают общаться со студентами, приспосабливать себе кадры, приносит обоюдную пользу. Во-первых, интересно познать на практике, как на самом деле организованы процессы, о которых нам рассказывают на лекциях, посмотреть на реальные строительные объекты. Лично я впервые побывала, что называется, за заборами стройки именно благодаря Группе Аквилон. Во-вторых, студент начинает уже целенаправленно готовиться к работе в конкретной компании, планирует развиваться в ней как профессионал. Это серьёзный стимул.



Никита СТЕПЫРЕВ, руководитель проекта PIVZAVOD:

– Я окончил САФУ в 2022 году по специальности «инженер-строитель». В Группе Аквилон сравнительно недавно, практику проходил на ЖК «Аквилон РЕКА», там был помощником руководителя проекта. Потом направили сюда. Объект с инженерной точки зрения очень сложный, предполагающий множество нестандартных решений, связанных в пер-

вую очередь с задачами по реставрации. В этом его отличие от обычного дома, который возводится по привычным технологиям, понятным и прогнозируемым на каждой стадии. Но мне нравятся такие проекты, как этот. Нравится постоянно быть «в поле», сидение в офисе – это точно не моё.

Группа Аквилон на рынке уже много лет, результаты, объёмы работ впечатляют, и было очень круто попасть сюда прямо со студенческой скамьи. А теперь ещё и получить такой ответственный проект. Для меня очевидно, что компания заинтересована в приходе молодых специалистов. Сейчас их не хватает, особенно в нашей отрасли, которая развивается и нуждается в притоке квалифицированных кадров. Но никогда нельзя забывать о том, что эта профессия требует глубоких знаний, в том числе практических. Поэтому хорошо, что сотрудничество между застройщиками и вузом налажено. Студентам сейчас бы сказал, что с профессиональной точки зрения в Группе Аквилон можно много чему научиться.



Алексей ГОРБАТОВ, директор Технологического колледжа Императора Петра I САФУ:

– Мы активно сотрудничаем с Группой Аквилон: наши студенты проходят там практику, работают на объектах, а после окончания обучения успешно трудоустраиваются в компанию. Наши студенты, обучающиеся по специальности «Техническая эксплуатация и обслуживание электрического и электромеханического оборудования», очень востребованы. Профессионалы-электрики нужны и на промышленных объектах, и на площадках возведения жилых домов.

Сегодня застройщики активно внедряют новые технологии, цифровизируют процессы, и предприятиям необходимо иметь в штате сотрудников грамотных программистов и системных администраторов. Колледж готовит выпускников по специальностям «Информационные системы и программирование», «Сетевое и системное администрирование»: по этим направлениям мы тоже видим большие перспективы взаимодействия с реальными участниками рынка.

На стройке востребованы также наши студенты и выпускники по специальности «Техническая эксплуатация подъёмно-транспортных, строительных, дорожных машин и оборудования».



Александр ФИЛИПОВ, директор Архангельского техникума строительства и экономики:

– Мы готовим студентов по специальностям, которые востребованы строительным комплексом региона, и сотрудничество с компаниями-застройщиками ведётся на постоянной основе и по различным направлениям. Сегодня наибольший спрос на выпускников техникума по специальностям «Строительство и эксплуатация зданий и сооружений», «Архитектура», «Монтажник санитарно-технических, вентиляционных систем и оборудования».

Много лет сотрудничаем с Группой Аквилон: наши студенты задействованы практически на всех знаковых объектах компании. Появляются и новые форматы. Так, совместно с Группой Аквилон мы разработали курс по обучению каменщиков. Провели первый набор. Теорию обучающиеся осваивают в техникуме, первичные практические навыки получают в наших мастерских, а на производственную практику отправляются на площадки Группы Аквилон. После обучения они получают возможность трудоустройства в компании. Такой формат сотрудничества будем развивать.

Получая обратную связь от работодателей, зная их запросы, мы транслируем эту информацию в министерство образования региона и таким образом корректировать количество мест для приёма в техникум.

Часть наших преподавателей – это совместители, основным местом работы которых являются строительные компании. Студенты с большим интересом посещают их лекции. Отмечу также, что дипломные работы ребята выполняют на основе реальных проектов, и председатели итоговых государственных аттестационных комиссий – это всегда работодатели, которые могут со стороны оценить качество подготовки специалиста.



Фото: Алексей Липницкого

Востребованность строительных специальностей сегодня напрямую влияет и на уровень заработка, и на условия труда работающих. Так, помимо основной зарплаты и премий, сотрудники Группы Аквилон получают ДМС, абонементы в бассейн, преимущества при покупке квартиры напрямую от застройщика, а также другие бонусы в виде компенсации услуг связи и транспортных расходов.

ные отзывы студентов о таких экскурсиях говорят сами за себя: это шанс на день вырваться из аудитории и своими глазами посмотреть, как – от первых свай до сдачи в эксплуатацию – растут дома!

Для компании важно, чтобы выпускники были готовы к работе с самими современными технологиями, включая ИТ-технологии, оборудованием и материалами, которые применяются на всех объектах Группы Аквилон. В настоящее время компания активно внедряет в процессы проектирования и строительства технологию BIM-моделирования.

Компания регулярно предоставляет свои площадки и для проведения конкурсов профессионального мастерства. Многие опытные специалисты Группы Аквилон параллельно занимают преподавательской деятельностью.

Только плотное сотрудничество между реальным бизнесом и учебными заведениями позволит свести к минимуму такие ситуации, когда «на выходе» застройщики получают совсем не тот «продукт», который им необходим. Такой принцип актуален для всех направлений обучения.

«Мы транслируем учебным заведениям эту информацию: кто конкретно нам нужен и какими знаниями он должен обладать. Тогда и с нашей стороны ответный отклик не заставляет себя ждать», – подчеркнул Алексей Попков. – В Группе Аквилон уже налажен процесс, когда перспективных ребят после успешной практики мы приглашаем на постоянную работу. Такие специалисты есть как среди проектировщиков, архитекторов и конструкторов, так и на строительных площадках. Есть молодые люди, которые недавно окончили университет, но уже ведут проекты. У некоторых в активе по пять-шесть крупных объектов,

как в советское время, наблюдаем рост престижа рабочих профессий. Это видно и по уровню заработной платы и, к примеру, по тому, как каждый год в День строителя отмечают и инженеров, и рабочих».

В Группе Аквилон ждут на практику, а впоследствии на работу как молодых людей, так и девушек.

«Вопреки распространённым стереотипам, в нашей компании работает немало специалистов-женщин, в частности среди проектировщиков, сметчиков, в сфере контроля качества работы подрядчиков. К примеру, сметчик – это специальность, требующая усидчивости, скрупулёзности, внимательности, и здесь зачастую самыми надёжными становятся женщины-профессионалы», – поделилась наблюдениями Мария Дружинина.

К слову, немало женщин и на строительных площадках – среди мастеров участков, прорабов и даже машинистов башенных кранов!

«Обо всём этом мы стараемся рассказывать ребятам ещё на этапе обучения», – добавила Мария Дружинина.

Соискателям предоставляется возможность пройти профессиональное обучение или повысить квалификацию с последующим трудоустройством. Так, за счёт Группы Аквилон уже организованы курсы подготовки каменщиков на базе техникума строительства и экономики в Архангельске.

«Мы заинтересованы в том, чтобы заранее готовить кадры для наших будущих объектов. Предлагаем работу в стабильной, постоянно развивающейся компании, с перспективой карьерного роста, достойной заработной платой с применением системы мотивации, возможностью продолжения карьеры как в Архангельске и Северодвинске, так и в Санкт-Петербурге и Москве», – резюмировал генеральный директор Группы Аквилон в Архангельской области Алексей Попков.

«Естественно, мы предлагаем официальное оформление, полностью показанную заработную плату, социальный пакет, предусмотренный Трудовым кодексом РФ, комфортные условия труда – как в современных офисах в Архангельске и Северодвинске, так и на строительных площадках, – уточнила советник генерального директора Группы Аквилон по персоналу Мария ДРУЖИНИНА. – Подчеркну, что мы сотрудничаем не только с нашим федеральным вузом, но и со средними специальными учебными заведениями. Сегодня мы снова,

Резюме с пометкой «в отдел кадров» можно отправлять на электронную почту akvilon@group-akvilon.ru. Все подробности по телефону +7(8182) 65-00-08.

Реклама

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



Андрей БЕСЕРТ, исполнительный директор СРО «Союз профессиональных строителей»:

– Несмотря на то, что сегодня зарплаты в сфере строительства выше средних по региону, пока немногие выпускники школ решаются пойти в нашу профессию. Но могу с уверенностью сказать: она во многом универсальна! Строить и ремонтировать будут всегда, какой бы ни была текущая ситуация в экономике. И это очень существенный фактор.

Только в Архангельске строительным специальностям обучают в трёх техникумах и федеральном вузе. В целом в Архангельской области есть сильная образовательная база для подготовки кадров. Одна из главных причин, по которой на строительные специальности сегодня недобор, – наши общие недоработки в профориентации. Но эту тенденцию нам вполне по силам поменять.

В 2021 году три наших союза – строителей, проектировщиков и изыскателей – подписали соглашение о сотрудничестве с САФУ. Налажены деловые связи с профильными колледжами и техникумами. Есть целая программа для учеников строительного класса в 14-й архангельской школе. Вместе с застройщиками мы регулярно показываем школьникам и студентам стройплощадки, рассказываем о реальных запросах компаний на специалистов самого разного профиля – от высококвалифицированных рабочих до руководителей проектов.

В трёх строительных СРО области – свыше тысячи компаний, и все без исключения испытывают дефицит кадров. Именно поэтому мы, не смотря ни на какие трудности, будем уделять этому направлению работы самое пристальное внимание. И очевидно, что обновлять кадровый состав логичнее, опираясь на местных ребят, которые здесь родились и выросли.



Елена КУДРЯШОВА, ректор САФУ имени М. В. Ломоносова:

– Для нас важной является совместная работа с СРО «Союз профессиональных строителей» в сфере профориентации и подготовки кадров для строительной отрасли региона. Мы убеждены, и СРО нас в этом поддерживает, что эта работа должна начинаться со школы. Вместе мы реализуем проект строительных классов в школе № 14, наши преподаватели проводят занятия, вводят ребят в интересный мир инженерии и строительства.

В вузе эта работа продолжается: Высшая инженерная школа совместно с предприятиями проводит встречи, на которых студенты в неформальной обстановке общаются с работодателями – строителями и проектировщиками. Ежегодно на стройплощадках нашего города организованы десятки ознакомительных экскурсий – как в рамках практики студентов, так и в рамках «Дней карьеры для будущих инженеров и технических специалистов». Более 70% студентов ВИШ проходят летние производственные практики на строительных предприятиях.

Такой подход позволяет чувствовать, чем сегодня живут строители, какие потребности испытывают. Университет оперативно реагирует на предложения и запросы партнёров, модернизируя образовательные программы, предлагая курсы повышения квалификации и т.д.

Ну и, конечно, мы видим, что наши выпускники востребованы ведущими строительными компаниями региона. Не является исключением и Группа Аквилон. Несколько студентов уже трудоустроены в компании на неполный рабочий день (с удалённым форматом). Многие из них сегодня заняты своими дипломными проектами, и в качестве тем своих выпускных квалификационных работ они нередко выбирают объекты, спроектированные специалистами компании, предлагая и свои решения.

Убеждена, что только в таком взаимодействии университета и предприятий отрасли заложено дальнейшее развитие строительной сферы Архангельской области.



Владимир ПОЛЕЖАЕВ, министр строительства и архитектуры Архангельской области:

– Для нашей отрасли ранняя профориентация имеет колоссальное значение. Приход на производственную практику даёт студентам вузов и учащимся строительных техникумов возможность с головой окунуться в процесс возведения объектов самой разной степени сложности. Ребята проверяют свои теоретические знания в деле – не на искусственных макетах, а на настоящих стройплощадках, изучают особенности передовых технологий и новых материалов, применяемых сегодня в стройкомплексе региона. При этом начинающие специалисты знакомятся со всеми звеньями производственного цикла, узнают, кто и за какой фронт работ отвечает на том или ином объекте, как определяются сроки и стоимость возведения зданий и сооружений, какие нормы и правила действуют сегодня в отрасли и чем грозит их нарушение. При общении с реальными застройщиками они учатся пользоваться строительным инвентарём и инструментами, анализируют специфику применения сложных конструкций и механизмов.

Очень важно, что большинство руководителей стройкомплекса Архангельской области, привлекая студентов на свои объекты для непосредственного погружения в профессию, ещё на стадии практики начинают отмечать самых способных, и после окончания учебных заведений такие выпускники, как правило, уже имеют предложения о постоянной работе на уже знакомых им стройках.

Кроме того, профориентация весьма полезна и с точки зрения сокращения дефицита квалифицированных кадров. Сейчас для нашего региона особенно остро стоит вопрос обеспечения отрасли узкими специалистами: нужны слесари, каменщики, плотники, маляры, бетонщики, отделочники, стекольщики, электрики, газосварщики и представители других рабочих профессий. Пополняя организации молодыми людьми, мы не просто передаём им накопившийся опыт, но и создаём надёжный задел на будущее, что особенно значимо для реализации строек, развёрнутых в Поморье по нацпроектам «Жильё и городская среда», «Образование», «Культура», «Демография» и другим инициативам федерального центра.

6 Деловая среда

#закулисамбизнеса

■ «Бизнес-вумен» – это грубо и старомодно

Женский бизнес, женщины в бизнесе... Женщина-предпринимательница – кто ты? Зачем тебе это надо? Куда тебя этот путь приведет? Женщин в бизнесе становится всё больше, они создают целые бизнес-империи и зачастую превосходят мужчин в деловых качествах – по крайней мере, в этом убеждают нас западные периодические издания. И они правы. Правы в своём мире, мире другой культуры. Но не в России.



Фото из архива Н. Лучининой-Пonomаревой

Женский бизнес в России только начинает зарождаться. И это процесс происходит гораздо мягче и медленнее, чем в других странах. Русские женщины всегда с опаской относились к словам, которые связаны с «само»: самостоятельность, самовыражение, саморазвитие... И только одно такое слово нам понятно и гармонично вписывается в наш мир – «самопожертвование». Поэтому в России гораздо проще женщине заходить в проекты через НКО, заниматься благотворительностью, быть хорошей управляющей, открывать социальные бизнесы. Потому что воспитание и природа «коллективного» преобладают над индивидуальным. Это не хорошо и не плохо. Просто факт. Поэтому женский бизнес в России – явление социальное, зачастую решающее социальные задачи. В реальный сектор экономики идут единицы.

Большинство женщин в России приходят в бизнес, чтобы помочь: помочь своей семье (если мужчины нет или мужчина не справляется) элементарно выжить, помочь конкретной категории людей, помочь себе в реализации таланта... Главное – помочь. Единицы приходят за деньгами или из-за амбиций. И в этом основное отличие мужского бизнеса и женского: мужчина идёт за добычей и признанием, женщина – помогать и реализовывать себя.

И лично у меня это вызывает уважение и восхищение. Эти прекрасные женщины не плачутся на кухне подругам о том, как всё плохо, не уходят в депрессию, не страдают на скучной работе, а умеют слушать себя и находят в себе силы сделать шаг в нестабильность, в новый опыт. Они идут за смыслами в бизнес-истории. И это наполняет женские бизнес-проекты продуманностью деталей, ответственным подходом, энергией вдохновения и... страхами. Как факт: большинство женских бизнесов остаётся в стадии малого или микробизнеса. Нет задачи наращивать. Есть за-

дача помогать и создавать. И на этом пути женщинам-предпринимательницам нужна поддержка.

Женский бизнес – это всегда об эмоциях, ответственности, исполнительности. О ежеминутном маркетинге через детали. Когда на столе вкусные конфеты с логотипом компании, помытые чашки в офисе (а значит, там комфортно находиться), о системности в постах и постоянной прямой коммуникации с клиентом. Кстати, это и есть современный маркетинг в переполненном информацией мире: окружить людей через предметы узнаванием компании, создать лояльность через заботу, подарить эмоцию, а иногда – праздник и эпатаж. А ещё круче – заполнить собой досуг. Например, LOUIS VUITTON создал видеоигру для женщин. Хотя это уже о крупном бизнесе...

Большинство знакомых мне женщин из бизнеса не строят планы завоевания мира, а просто хотят быть востребованными и чтобы в их семье был достаток. Они искренне изучают тренды, наращивают на семинарах, вебинарах и тренингах компетенции, необходимые для бизнеса, очень тщательно, вдумчиво разрабатывая продукт или услугу.

И никогда не называйте этих женщин «бизнес-вумен»! На мой взгляд, это пошло, грубо и старомодно. Есть в этой фразе пустота и обесценивание. Давайте придумаем какой-то достойный термин для Женщин, которым хватает сил создавать не только мир для своей семьи, но ещё и помогать своим делом создавать среду вокруг нас. Женщина с делом – например.

Когда вы встречаете женщину, у которой есть своё Дело, бизнес-проект – помните, что это прежде всего Женщина, и будьте корректны, внимательны к её истории, пути. Можете помочь – помогите. Женщин всегда надо поддерживать. А сильных особенно. Потому что сила – это энергия, она может быть направлена на заработок, а может – на окружение: семьёй, сотрудников. Когда поддерживаешь сильных, они наполняют силой своё окружение, и в первую очередь – свою опору. Это закон физики и жизни.

Успехов нам всем, берегите себя и Женщин, уважаемые создатели бизнеса и разных проектов!

Надежда ЛУЧИНИНА-ПОНОМАРЕВА, руководитель, собственник компании «Северная мануфактура»

Бизнес-блокнот

13 марта команда Инновационного центра при Агентстве регионального развития Архангельской области проведёт в Молодёжном центре Северодвинска встречу «Айти, стоит ли идти?» с молодёжью, ИТ-специалистами, представителями креативных индустрий, а также жителями города, у которых есть идея или готовый инновационный проект.



#app29 #иннов29



АГЕНТСТВО
РЕГИОНАЛЬНОГО
РАЗВИТИЯ
MSP29.RU

«Мы рады всем, кто мыслит нестандартно и упорно работает»

Мария ДЕНИСОВА
журналист

Инновационный центр создан в апреле 2019 года, располагается в Архангельске по адресу: пр. Новгородский, 32, корпус В. В настоящее время резидентами центра являются инициаторы 49 инновационных проектов. Центр бесплатно сопровождает и продвигает бизнес и инновационные проекты, помогает найти деньги на развитие стартапов, проводит мероприятия и предоставляет помещения в аренду резидентам.

В Инновационном центре готовы дать рекомендации о том, как улучшить идею проекта и за счёт его инновационной и научно-технической составляющей обогнать конкурентов. На встрече в Северодвинске подробно расскажут об услугах, которые предоставляет Инновационный центр.

На данный момент 60% резидентов центра – это ИТ-компании. ИТ в настоящее время приобретает новое значение и становится инструментом для развития любой отрасли.

«Инновация в нашем понимании – это не только научно-техническое изобретение или открытие, но и новизна идеи, которая позволяет получить дополнительную прибыль. Инновация может быть как в продукте, так и в услуге или бизнес-модели», – пояснила **руководитель Инновационного центра Агентства регионального развития Юлия ШАБАЛИНА.**

Инновационный центр занимается поиском уникальных проектов, которые могли бы стать участниками Фонда «Сколково». Прежде всего это проекты, которые находятся в области ИТ-технологий, промышленных технологий

и биомедицины. Их инициаторы могут рассчитывать на преференции от Фонда «Сколково»: возможность получить налоговые льготы на 10 лет, а также гранты и другие меры поддержки.

В последнее время перспективными стали такие направления, как креативные технологии и фудтех, и Инновационный центр уже оказывает поддержку проектам, которые развиваются в этих направлениях.

Креативные технологии – это проекты на стыке науки и творчества. Отличная мера поддержки для них – программа «Студенческий стартап» от Фонда содействия инновациям. В рамках программы полторы тысячи студентов по всей России имеют возможность получить по 1 миллиону рублей на открытие своего бизнеса.

В этом году в область интересов Инновационного центра вошёл фудтех. Это проекты в области интеграции информационных технологий во всё, что касается производства, доставки и приготовления еды, включая вопросы более длительного её хранения, повышения экологичности и логистики.

Инновационный центр – это прежде всего сообщество. В центре уверены, что людям, объединённым общими интересами, вместе развиваться намного легче, чем по отдельности. Успехи коллег служат мотивацией тоже стремиться к вершине, участники сообщества поддерживают друг друга, всегда готовы помочь и совместно обсудить идеи для новых проектов.

В прошлом году Центр начал работать не только с малыми и средними компаниями, но и со студентами и школьниками, чтобы популяризировать инновационное и технологическое творчество в регионе. Отмечено, что

школьникам интересна сфера ИТ, а особенно вопросы кибербезопасности.

Инновационный центр организует много обучающих мероприятий разных форматов для массовой аудитории и узкие специализированные занятия для небольших групп, которые уже начали работать над инновационными проектами.

Со студентами проводятся мероприятия, направленные на генерацию бизнес-идей. Вместе с командой Инновационного центра ребята оценивают новизну своих идей и дорабатывают их, чтобы в дальнейшем преобразовать в успешный бизнес.

На мероприятии «Айти, стоит ли идти?» 13 марта в Северодвинске резиденты Инновационного центра представят свои проекты и расскажут про уже проделанный путь в сфере инноваций. Резиденты готовы к совместной работе, возможно дальнейшее трудоустройство участников встречи в этих компаниях.

Также на встрече команда Инновационного центра анонсирует предстоящие мероприятия.

Для учащихся старших классов будет проведён квест, а студенты и предприниматели смогут принять участие в круглом столе.

Инновационный центр планирует провести аналогичные встречи в Северодвинске и других городах Архангельской области.

«Мы ждём в нашем центре всех, кто готов мыслить нестандартно и упорно работать. Поможем найти что-то новое и двигаться в сторону научно-технического творчества и инноваций не только в сфере ИТ. Мы готовы работать с каждым уникальным проектом, который к нам принесёт», – добавила Юлия Шабалина.



ЖКХ: С марта меняется порядок оплаты коммунальных ресурсов на содержание общедомового имущества

Справедливость против наших кошельков

Начало весны несёт нам новую неожиданность в сфере финансовых отношений с поставщиками коммунальных ресурсов. Впрочем, не всех, а только тех, которые теперь называются «коммунальные ресурсы, потребляемые при использовании и содержании общедомового имущества». За этим казённым словосочетанием скрываются вода, которой моют полы в подъездах, да электричество для освещения лестниц и работы лифтов – там, где они есть.

Кирилл ФЕЛЬДМАН
эксперт «БК»



Правда, если уж быть до конца честным, изменение порядка расчётов – и не новость, и не неожиданность: соответствующее постановление Правительства РФ приняло ещё год назад, а в силу оно вступило с сентября. Раньше начисление платы за «ресурсы общего пользования» было возможно либо по факту потребления – если в доме есть общедомовые приборы учёта, – либо по нормативам, которые устанавливает орган исполнительной власти субъекта РФ, в нашем случае это Правительство Архангельской области. Нормативы эти не ругал только ленивый. И в самом деле: если вспомнить, как часто моют подъезды в большинстве наших домов, становится совершенно непонятно, кто «выпил» столько воды. Если взять начисления электроэнергии на ОДН, особенно в «хрущёвках», где на площадке обычно стоит один светодиодный светильник, а лифтов нет вовсе, то возникает нездоровое желание пойти искать круглосуточно кипящий электрочайник или ещё что-нибудь более прожорливое.

До конца первого квартала все поставщики ресурсов должны сделать перерасчёт за прошлый год на основании показаний общедомовых счётчиков. Радоваться бы надо: эпоха «мутных» нормативов уходит в прошлое, начинается время «прозрачных» начислений. В идеале должна быть простая и стройная схема. На вводе в дом стоит счётчик, который учитывает всю воду, которую дом получает из городской системы водоснабжения на все нужды – и частные, и общедомовые. В каждой квартире тоже стоят счётчики, которые учитывают расход воды уже непосредствен-

но теми, кто в ней живёт. Росводоканал берёт показания общедомового счётчика, вычитает из них показания по каждой квартире, а получившийся остаток – это и есть расход на содержание общедомового имущества.

Но так должно быть, а на практике, как мы знаем, идеал недостижим, и сфера жилищно-коммунального хозяйства не исключение. Во-первых, общедомовые приборы учёта даже в Архангельске есть не во всех многоквартирных домах, а там, где есть, не везде введены в эксплуатацию. То есть их показания использовать нельзя.

Во-вторых, счётчики в квартирах тоже есть не у всех. Вынудить поголовно установить индивидуальные приборы учёта невозможно. Если счётчиков нет, плата за услуги рассчитывается по «соцнорме», умноженной на количество зарегистрированных жителей, а если не зарегистрирован никто – по количеству собственников. На самом деле, это ещё не катастрофа, потому что «нормативные» кубометры из общедомового потребления тоже вычитаются, и платит за них собственник. Предполагается, что среднестатистический владелец квартиры сам заинтересован установить счётчики потому, что это позволяет привести затраты на водоснабжение в соответствие с фактическим потреблением.

Проблемы начинаются тогда, когда в квартире проживает больше людей, чем числится. Предположим, живу я бабылём в своей скромной двухкомнатной квартирке. И при этом у меня, как у знаменитого Деточкина, «есть очень много болезненных родственников в разных городах». Но Деточкин, как хо-



Фото с официальной страницы «РВК-Архангельск» в «Контакте»

рошо известно, ездил сам – угнанные машины продавать. А мои родственники едут ко мне. Вон, ещё перед Новым годом любимого двоюродного брата из Койды в областную больницу положили. Состояние тяжёлое, нужен уход, поэтому жена с дочкой тоже тут, уже третий месяц у меня квартируют. Но зарегистрирован в квартире я один, значит, и расход воды родной наш «РВК-Архангельск» в полном соответствии с установленным порядком начисляет на меня одного. Правда, опять же – в полном соответствии с установленным порядком – не позднее пяти рабочих дней я должен был сообщить Росводоканалу, что в квартире нынче нас трое вместо одного, но... Предновогодняя суета, потом каникулы, да и ехали-то братова жена с дочкой на несколько дней, а уж что пришлось задержаться – на то воля врачей...

Пока что вода, которую расходуют мои родственники, так и учитывается как коммунальный ресурс на содержание общедомового имущества. А вскоре после праздников навещать родственника в больнице приехала любимая тётюшка из Урдомы – где же ещё встретиться, как не в Архангельске. Она старенькая, её невестка привезла. Уехать тоже пока не могут – сами понимаете, как вся нынче туда дорога. В квартирке-то тесновато, конечно, но что поделаешь – не гнать же родственников на мороз.

Шутки шутками, но... Если квартир, которые сдают «многолюдным» квартирантам, экономия на счётчиках, в доме оказывается несколько, то часть доходов этих собственников теперь обернётся заметными расходами для всех добросовестных жителей дома. Обращаться в инстанции в таких случаях обычно бесполезно: максимум, что сделают надзорные органы – проверят наличие договора аренды и уплату собственником налога.

Обычные неплательщики тоже частично «ложатся на плечи» соседей. Разумеется, речь не идёт о том, что мы платим за должников. Но если какая-то семья – по причинам, может быть, даже вполне заслуживающим сочувствия – за квартиру не платит, то и показания счётчиков она тоже не передаёт. А если расход воды у такой семьи превышает рассчитанный по социальной норме, то весь «излишек» покрывается из кошельков соседей-плательщиков.

Но даже если предположить, что все квартиры в доме оборудованы счётчиками и ни в одной из них не принимают душ «лишние» души, коммунального коммунизма всё равно не получится. В социалистические времена капающий или даже подтекающий кран особенно никого не беспокоил – сколько бы воды ни вытекало зря, квартплата больше не становилась. Теперь картина

иная: каждая капля воды в нашей квартире оборачивается лишней копеечкой в счёт, и никто не хочет платить эти копейки из своего кармана за собственную безалаберность.

Вода, которая расходуется между вводом в дом и нашими квартирными счётчиками, далеко не всегда полностью идёт на общедомовые нужды. Если у вас подвал затоплен, а канализацией не воняет, значит, где-то течёт вода. Это не гипотеза, таких домов в Архангельске не один десяток. И причина – уже в безалаберности коммунальщиков, а не жителей. Да, в большинстве многоэтажек о капитальном ремонте приходится только мечтать и состояние труб оставляет желать лучшего – как и в большинстве наших квартир. Но почти ни у кого из нас вода не течёт впустую, потому что за это мы отвечаем своими деньгами.

А вот за расход воды вне наших квартир до сих пор мы отвечали только в пределах установленного норматива. Даже если в подвале прорывало трубу, за утечку «в никуда» воду платила управляющая компания. И это хотя бы отчасти вынуждало её заботиться о состоянии внутренней разводки сетей водоснабжения. Теперь «экономического» стимула у коммунальщиков нет: если такая авария случится, а случаются они не так чтобы редко, но и не так чтобы редко, всё равно заплатим мы. Хотя виноваты те, кто дол-

жен поддерживать трубы в нормальном состоянии, а не жители дома. Разумеется, единственный источник денег управляющей компании – наши карманы. «Аварийные» расходы на воду они компенсировали экономией на каких-то других работах по дому. Теперь УК вроде как экономить не будут, зато мы – при наличии работающих общедомовых приборов учёта – будем платить и ещё приплачивать.

Так что расчёты по нормативу, как бы эти нормативы ни ругали, может быть, и не совсем справедливы, но они в какой-то мере защищали наши кошельки от безответственности коммунальщиков и не порядочности соседей.

А вообще-то идеальный вариант оплаты коммунальных ресурсов на содержание общедомового имущества возможен? Нет, пожалуй, ровно в силу неэкономности идеала как такового. Но возможно приближение к нему: если в доме находится достаточное количество заинтересованных в справедливости и комфорте собственников, они могут создать товарищество – то самое ТСЖ, товарищество собственников жилья. Тогда в их ведении окажутся и содержание всех элементов жизнеобеспечения дома, и оплата связанных с этим ресурсов.

Если жители объединяются для решения вопросов совместного проживания, они оказываются серьёзной силой. Это не стонерная управляющая компания, для которой деньги собственников всего лишь абстрактный ресурс. Настоящее товарищество собственников – люди, на свои деньги содержащие свой общий дом, и они аварийную трубу постараются заменить до того, как через неё деньги растекутся по подвалу. И шансов убедить нерадивых соседей у них больше, чем у контролирующих органов.

Иллюзии, конечно, вредная штука: большая часть многоэтажек Архангельска построена не год назад и даже не десять, быстро привести в порядок «немолодой» дом не получится. Но активная позиция жителей – единственная альтернатива лишним и бесперспективным платежам «за того парня» и за недобросовестность сторонних коммунальщиков-управленцев.

БИЗНЕС-КЛАСС
Архангельск

Газета зарегистрирована 22 декабря 1999 года.
Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 29-00302 от 07.10.2011 выдано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Архангельской области и Ненецкому автономному округу.

Учредитель и издатель – **ООО «ИМИДЖ-ПРЕСС»**.
Шеф-редактор **Алексей Липницкий**.
Главный редактор **Д. А. ЕМЕЛЬЯНОВА**.
Директор по рекламе: **Илья Леонюк**.

Адрес редакции и издателя:
163001, г. Архангельск, пр. Сов. Космонавтов, 169 – 83.
Телефоны редакции и рекламной службы:
(8182) 20-44-02, 65-25-40, факс (8182) 20-44-02.
E-mail: **bclass@mail.ru** (редакция),
29rbk@mail.ru (отдел рекламы).

№ 8 (1112), 6 марта 2023 года
Подписано в печать 3.03.2023, по графику в 17:00, фактически в 17:00.
Отпечатано в **ООО «Типография «Правда Севера»**.
(163002, г. Архангельск, пр. Новгородский, 32).
Заказ 2145. Тираж номера 10 000.

Материалы номера и архив доступны на сайте: <https://bclass.ru>
(аудитория с 1.01.2023 по 3.03.2023 – 75 000 уникальных посетителей).

Цена в розницу и по подписке свободная.
Подписка в редакции и во всех отделениях связи
Архангельской области, подписной индекс – **83745**.
Отдел доставки: **+7 900 912-66-22**. Ограничение по возрасту **16+**.

Личный опыт

Большая история о маленьких игрушках

Мастерская «Белое море» – это союз менеджера Екатерины ПОСЕГОВСКОЙ и художницы Полины ХАМИТОВОЙ (на фото). В мастерской разрабатывают и создают экологичные деревянные игрушки. Партнёры по общему делу считают своей миссией стремление ещё больше сплотить родителей и детей. Екатерина рассказала «БК» о том, с чего всё начиналось, и игрушках, которые хочется передавать по наследству.

Алина РОМАШОВА

БК

журналист

Так сложилось, что чуть больше четырёх лет назад у Екатерины и Полины с разницей в несколько недель родились дети, и молодым мамам захотелось только качественных игрушек для своих малышей. Дядя Полины, Павел Валентинович, – инженер-конструктор, который всю жизнь работал ещё и с деревом, но в большей степени для себя. На предложение попробовать создавать игрушки для продажи он с удовольствием откликнулся. Так у всех троих началась большая история о маленьких игрушках.

«Начинали без вложений, оформили только уставный капитал, как требует закон. В остальном рассчитывали на выручку. Принимали предзаказы, исполняли, отзывы получали хорошие. Росли наши дети – росло и предприятие. Игрушки становились более сложными», – вспоминает Екатерина.

Все виды игрушек прошли «испытания детьми», говорит руководитель. Что не приживается у де-

тей Полины и Екатерины – в производство не идёт. К изготовлению игрушек «Белое море» относится очень бережно, подбирая безопасные для ребёнка материалы.

ПЛОДОТВОРНЫЙ СОЮЗ

Со временем мастерская «Белое море» стала мини-фабрикой, по некоторым позициям налажено уже серийное производство. Есть и уникальные игрушки: например, карманный деревянный грузовичок с движущимися деталями. Но самая сильная сторона «Белого моря» – разработка авторской игрушки от начала и до конца.

«Когда мы принимаем на работу мастеров, первым делом просим выполнить практическую часть. Даже при точном изготовлении нашей игрушки по эскизам, без дополнительной обработки её невозможно взять в руки. Однажды после одного мастера игрушку пришлось самим шкурить, частично переделывать, покрывать маслом... И только потом её стало можно отдать детям», – продолжает собеседница «БК».

Хотя на мини-фабрике есть станки и специальное оборудование, ключевые этапы изготовления игрушек остаются ручными. При этом каждый из двадцати мастеров и художников работает на своём месте и в комфортном ему темпе. Оказалось, что это очень эффективно. При этом Екатерина убеждена: художнику обязательно нужен менеджер, потому что за счёт одной только творческой составляющей бизнес не развить.

«Жизнь показывает, что именно такой союз плодотворен. Работать непосредственно с мастерами художнику здорово, но обязанности никто не отменял: сдавать отчёты в налоговую инспекцию, оформлять договоры и прочее, – рассуждает она. – Мы выросли с пяти ты-



Фото: vk.com/belomorewood

сяч до десяти миллионов рублей в год: должное управление и хорошо выстроенные процессы позволили поддерживать и увеличивать обороты. Но нельзя быть специалистом во всех областях – главное себе в этом честно признать и обратиться за помощью к экспертам».

ИГРУШКИ СО СМЫСЛОМ

Так, при разработке игрушек создатели мастерской общаются с детскими психологами, чтобы понять, как их продукция может воздействовать на ребёнка.

«Психологи говорят, что дети «задёрганы» неестественными салатовым, розовым цветами, которые не встречаются в природе, но часто используются при фабричном изготовлении игрушек. Когда ребёнок берёт в руки деревянную игрушку, он начинает лучше осознавать себя и окружающий мир», – поясняет Екатерина.

Например, пирамидка из семи пород дерева может не только научить ребёнка различать размеры, строить, но и узнавать текстуры древесины. Кстати, свои игрушки «Белое море» принципиально не раскрашивает. Есть лишь несколько исключений.

Создатели мастерской уверены: изделия – ещё не продукт, нужно продавать что-то большее,

вкладывая смыслы. Метод «разговора через тактильность» помогает выстроить коммуникацию занятого родителя и ребёнка, и тогда игрушки становятся мостиком между ними.

«Мы вкладываем душу в наши игрушки. Если у нас получается хотя бы на две минуты развернуть родителя к ребёнку – мы свою задачу выполнили», – отмечает Екатерина.

«Белое море» показывает свою продукцию на российских и зарубежных мероприятиях, активно участвует в выставках и ярмарках, цена их за живые отклики.

«В ноябре прошлого года на экзотавке в Москве мы поняли, что многие родители ждут момента, чтобы выкинуть пластмассовые яркие игрушки. Спросили, выкинут ли они нашу пирамидку, когда ребёнок подрастёт. Очень важно было услышать, что нет: это игрушка, которую можно передавать по наследству», – продолжает Екатерина.

Конечно, дети Полины и Екатерины играют не только в деревянные игрушки, но возвращаются именно к ним.

НЕ ПОТОКОВАЯ ВЕЩЬ

Как говорит Екатерина, мастерская не боится конкурентов, потому что уверена в своих разработках.

«Весь рынок всё равно не покрыть. А мы не масс-маркет, мы для родителей, которые за экологичность и заботу о здоровье ребёнка. Деревянная игрушка – не потоковая вещь», – считает менеджер.

Порой по отзывам даже не понять, кто конечный потребитель продукции «Белого моря»: настолько широк диапазон покупателей. Поэтому у мастерской появляются линейки игрушек для подростков и взрослых.

Производство ориентировано только на интернет-продажи, но в этом есть и свои плюсы в виде молниеносных онлайн-продаж и покупателей со всего мира.

«У нас популярны деревянные ложки, новогодние серии игрушек, к чему мы никак не можем привыкнуть. Например, 50 ложек нашего мастера недавно продали всего за 30 минут. Из новогодней серии некоторые позиции не стояли и трёх минут», – добавляет Екатерина.

Сейчас игрушки от «Белого моря» можно встретить не только на официальном сайте и соцсетях, но и на маркетплейсе Wildberries. Мастерская обрабатывает около десяти тысяч заказов в год. Игрушки северной мини-фабрики нашли своих покупателей уже в 28 странах мира: Армении, Индии, Канаде, США, странах Европы. Россия же «охвачена вся сверху вниз и слева направо».

«В прошлом году из Южной Кореи сделали оптовый заказ общим весом 30 килограммов! С началом СВО заказчик перестал отвечать. Пришлось отправлять несколько писем и объяснять, что «Белое море» работает для детей, вне политики, что не нужно отказываться от деловых обязательств... Всё закончилось хорошо: заказ оплатили, и он отправился в Южную Корею», – привела пример менеджер.

Отзывы покупателей встречаются самые разные, но зачастую их объединяет одно: родители пишут, что сначала сами с удовольствием играют с изделиями «Белого моря», а уж потом отдают детям. Неудивительно, что у мастерской появляются и постоянные взрослые покупатели, которые заказывают игрушки для себя.



Фото: vk.com/belomorewood

Читальный зал



«Золотая» книжная полка Игоря Флейшмана

Книжная рубрика «Бизнес-класса» продолжает радовать откликами, открывая новые грани мировоззрения людей из самых разных сфер жизни Поморья. Сегодня у нас в гостях – гендиректор компании «Энергосервис» Игорь ФЛЕЙШМАН:

– Я книжник во всех смыслах этого слова: вырос в семье книжников и живу буквально среди книг. Счастливы от того, что книги сегодня стали доступными. Для меня важно не только содержание – обращаю внимание также на их оформление. В моей библиотеке много книг, ценных своей историей: бумагой, шрифтами, иллюстрациями, переплётом. Среди них – «Дон Кихот» Сервантеса с иллюстрациями Г. Доре, Библия и «Мёртвые души» Гоголя с иллюстрациями М. Шагала. Интересно искусство, у меня много альбомов, среди них тоже есть избранные.

Вырос я на приключенческой литературе, такой как произведения Ф. Рабле, Я. Гашека, «Путешествия Гулливера» Дж. Свифта и «Робинзон Крузо» Д. Дефо. Из русских писателей интересно творчество М. Салтыкова-Щедрина и Н. Гоголя. За новинками слежу,

но среди них, по моему мнению, нечасто появляется что-то достойное. Наверное, до сих пор нахожусь во времени своей юности – по-прежнему остались любимыми Ф. Искандер, Ю. Трифонов, В. Аксёнов. Из современных авторов назову В. Сорокина, Л. Улицкую, В. Пелевина, Б. Акунина.

Хочу отметить потрясающую книгу англичанина Эдмунда де Ваала «Заяц с янтарными глазами», считаю её бестселлером нескольких последних лет. Она скорее относится к жанру нон-фикшн, но воспринимается как художественная и, на мой взгляд, может найти своего читателя.

Недавно стал с интересом читать новинку этого года: роман испанского писателя Ф. Арамбуру «Стрижи». Главный герой, преподаватель философии, назначает для себя дату кончины, решая покончить с собой. Он начинает вести дневник, в котором описывает каждый прожитый день последнего года жизни, размышляя при этом о своих прежних поступках и анализируя прошлое.



ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ

ПОДАЧА ЗАЯВОК:
Архангельск, наб. Сев. Двины, д. 112/3, каб. 133

ДНИ И ВРЕМЯ ПРИЁМА:
пн, ср, пт с 8-00 до 17-00, обед с 12-00 до 13-00
Тел. +7 (8182) 44-22-04 доб. 1, office@elektseti.ru

Реклама

15–16 марта 2023 года пройдёт 46-я сессия Архангельской городской Думы 27-го созыва. Постановление о созыве сессии подписала председатель городской Думы Валентина Сырова. Сессия начнёт работу 15 марта в 10.00. Место проведения: г. Архангельск, пр. Троицкий, д. 60, зал заседаний Архангельской городской Думы.