

БИЗНЕС-КЛАСС

ISSN 2078-7693



www.BCLASS.ru

Бизнес-класс

ЭКСПРЕСС

Архангельск

25
ИЗДАЁТСЯ
С 1998 ГОДА

Мир глазами геодезистов



→ | 8

Фото Алексея Липницкого

Реклама

**КУПЛЮ ЧАСЫ
СЛОМАННЫЕ И НА ХОДУ**
ТЕЛ. 8-921-483-0228.

**ДРОВА
КОЛОТЫЕ**
РАСПИЛ ПОД РАЗМЕР ЗАКАЗЧИКА
БОКОВАЯ ЗАДНЯЯ ВЫГРУЗКА
ЗЕМЛЯ ПЛОДОРОДНАЯ,
КОРА, ОПИЛОК, ПЕСОК, ШЛАК,
ГРУНТ ДЛЯ ОТСЫПКИ УЧАСТКОВ
(8182) **47-34-92,**
8-902-705-0391

**ПИЛОМАТЕРИАЛЫ
БРУС • ПИЛОВОЧНИК**
В наличии более 1000 м³
Тел.: (8182) 24-33-95, 8-911-554-25-00
www.lesprom29.ru

44-19-27
ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ
город, область,
междугородные
УСЛУГИ ГРУЗЧИКОВ

«Газель»
всех
типов

8-911-554-19-27

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ29
город, межгород,
квартирные, офисные,
дачные переезды,
стройматериалы

НИЗКИЕ ЦЕНЫ!
ТРАНСПОРТИРОВКА
ОКОННЫХ БЛОКОВ
УСЛУГИ ГРУЗЧИКОВ

8-911-583-70-00

ГРУЗИМ • ВОЗИМ ВСЁ
43-0777
8-921-243-0777
ГРУЗЫ ДО 2 ТОНН,
ДО 6,5 М +5 ПАССАЖИРОВ

**ГАЗЕЛИ
ВСЕХ ТИПОВ
И ДРУГИЕ А/М**

ГОРОД,
ОБЛАСТЬ,
РОССИЯ.
БЕЗ ВЫХОДНЫХ

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ

а/м «Газель»
до 2 тонн
термофургон,
длина груза до 6 м

(8182) 47-49-47
8-950-962-58-68

**АРХАНГЕЛЬСК
ШЕНКУРСК**

из Архангельска –
8.30, 15.00
из Шенкурска –
7.00, 15.45

44-13-77
8-911-554-1377 «Мерседес»

Индустрия

«Поморская HoReCa»: дискуссия с предложениями

В Агентстве регионального развития Архангельской области прошёл традиционный форум «Поморская HoReCa» – 2024. Организаторы постарались сделать программу максимально прикладной: как набрать персонал в отель, жизнеспособен ли на Севере бизнес по доставке правильного питания, как создать с нуля кейтеринговую службу – это лишь некоторые темы форума. Не обошлось, конечно, и без дискуссии о том, куда движется мир HoReCa в Архангельске и регионе в целом.

Дарья ЕМЕЛЬЯНОВА БК
журналист

Агентство по развитию туризма, на который во многом ориентирована HoReCa, в новом виде при региональном правительстве так до сих пор и не создано. Хотя такие заявления звучали. Туризм отнесён к министерству культуры.

Как отметила на форуме министр культуры Архангельской области **Оксана СВЕТЛОВА**, гастрономические фестивали, ресторанный бизнес Архангельска имеют хорошую славу далеко за пределами региона. Остаются вопросы к гостиницам и другим местам размещения гостей, за исключением самого областного центра и Северодвинска.

«В первую очередь это касается подготовки кадров для индустрии гостеприимства, эта проблема звучит уже на федеральном уровне, – уточнила министр. – В районах практически нет и своих шеф-поваров, заведений качественного общепита. Так что есть над чем работать. Сегодня правительством области принимаются все усилия, чтобы наш регион попал в пилотный проект по развитию сети гостевых домов. Также очень хочется, чтобы мы с вами поучаствовали в проекте «Русский завтрак». Давайте уделять больше внимания локальной, поморской кухне, с которой всё начиналось,

чтобы наши гостиницы предлагали по утрам не надоевший всем «шведский стол», а настоящие, полноценные северные завтраки. Это будет очень красиво и правильно».

ПЕРСОНАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Тема дефицита кадров в HoReCa сразу же получила продолжение. Как отметил модератор дискуссии, предприниматель **Александр НАЗАРЕНКО**, в общепите персонала не хватает на всех уровнях – от официантов до управляющих ресторанами, которых владельцы порой ищут по всей России.

По мнению **Алексея ЛЮТАРЕВИЧА** (сеть кофеен COMMUNITY, бранч-бар JAM!), не всегда позитивно сказывается своеобразный «культ предпринимательства», уже лет пять существующий в России.

«Если мы говорим про квалифицированные кадры, особенно про управленческие, зачастую ребята, не успевают достичь необходимого уровня квалификации, отработать по найму хотя бы несколько лет, принести пользу предприятию, начинают под внешним давлением – «давай, давай!» – создавать отдельный бизнес. Многие эти попытки заканчиваются неудачно. Я совсем не против, когда специалист вырос и готов открыть собственное дело. Но не стоит, проработав год



шеф-барменом, открывать свой бар», – считает Алексей Лютаревич.

Сложности с подбором кадров испытывают и сверхопытные коллеги по цеху.

«Моя самая большая проблема – это персонал, причём персонал не линейный, а управленческий: поиск менеджеров, администраторов на все проекты. С удовольствием отошёл бы от «операционки», но не могу найти сотрудника с нужными компетенциями. То же самое с хорошими шеф-поварами. При этом я готов обучать людей, вкладываться в это дело. Не хотелось бы, чтобы мы здесь ограничивались разговорами. У нас, например, есть несколько конкретных проектов», – рассказал

обусловлено тем, что сейчас в Архангельской области 14 учебных заведений готовят поваров, и только в одном из них северную кухню изучают отдельно. Хронометраж и учебный материал предварительно обсуждались с педагогами.

Следующий проект в этом направлении Василий Новиков разработал с **Денисом ИВАНОВЫМ**, владельцем кондитерской Melany (он также участвовал в дискуссии) – это уже 60 видеуроков, посвящённых кондитерскому искусству.

«На протяжении, наверное, уже лет двадцати я постоянно занимаюсь со студентами, и на моём веку выросло не одно поколение профессионалов,

ВАСИЛИЙ НОВИКОВ



ДЕНИС ИВАНОВ



Василий НОВИКОВ, основатель и руководитель «Двина-кейтеринг».

Кейтерье, имеющий с 2019 года свою автономную некоммерческую организацию, выиграл грант Президентского фонда культурных инициатив и совместно с известным шеф-поваром **Андреем АНИКИЕВЫМ** создал серию из 20 видеуроков по северной кухне. Профильные образовательные учреждения получили их бесплатно. Как пояснил Василий Новиков, такое решение было

которые сейчас работают в Архангельске. Вместе с тем у меня возникали большие вопросы к программам техникумов и качеству преподавания. Но мы и себе должны задать вопрос: а что отраслевое сообщество делает для того, чтобы растить кадры? Или мы только выставляем требования к образовательным учреждениям и выпускникам? Наша работа – далеко не самый лакомый кусок на рынке труда. Но мы в состоянии изменить ситуацию к лучшему.

Один из вариантов – создать отраслевую ассоциацию, чтобы мы как рестораторы могли плотнее подключиться к образовательному процессу», – добавил Василий Новиков.

Есть предложение и у генерального директора Braumaster **Владимира ПРЕЛОВСКОГО** – не только как у опытного ресторатора, но и как у ветерана движения студенческих отрядов.

«В 1980 году, когда страна готовилась принимать Олимпиаду, требовалось, в том числе, ускоренное и масштабное расширение трудовых ресурсов общепита, магазинов, гостиниц и т.д. Под эти цели был создан большой студенческий отряд – 10 тысяч человек. Им командовал мой приятель, за что его впоследствии наградили орденом Трудового Красного Знамени в Кремле. Действительно, отряд отработал так удачно, что руководители предприятий – а это были, к примеру, и ГУМ, и «Москва» – обратились в ЦК ВЛКСМ с просьбой оставить у них студентов работать дальше в свободное от учёбы время, – рассказал Владимир Валенти-

нович. – Я сейчас являюсь членом совета ветеранов регионального отделения РСО, и у нас есть предложение эту практику повторить: создать такой отряд для работы в летний сезон, когда основные сотрудники предприятий общепита стремятся взять отпуска, а также в праздники и вечернее время».

Уже даже придумано «пилотное» название отряда – «Сервис». Как уточнил Владимир Преловский, у студотрядов есть целый ряд преимуществ: в частности, обучение ребят нужным навыкам – на это выделяются средства, высокая трудовая дисциплина. Сообщение ресторатора вызвало большой интерес у коллег.

ИНФЛЯЦИЯ И СПРОС

Второй сдерживающий фактор развития общепита – инфляция и кратный рост цен на продукты.

«Каждый раз, открывая в понедельник почту и просматривая письма от поставщиков, я думаю: ну когда же вы остановитесь? Повышение цен составляет по 15-20% за неделю», – отмечает Василий Новиков.



АЛЕКСЕЙ ЛЮТАРЕВИЧ

КСТАТИ

Как прозвучало на форуме, в Архангельской области практически свободна ниша качественного придорожного питания, даже вдоль федеральной трассы. Между тем это перспективный рынок, как для крупных предприятий, так и для малого бизнеса. В частности, номинально придорожное кафе у холмогорской развилки стало самым популярным банкетным залом в районе.

Смена поставщиков, по мнению кейтерье, здесь большой роли не играет – во-первых, их не так и много, а во-вторых, цены на рынке принципиально не отличаются. При этом, как заверили представители общепита, ни один из них не намерен снижать качество своей продукции.

«В начале сентября, делая заявку на продукты, я покупал сливки по 290-300 рублей за литр. Через неделю они стали стоить уже 450 рублей. А сейчас все 600, – рассказал Денис Иванов. – Но, конечно, мы не пойдём на снижение качества нашей продукции. Поэтому тоже пришлось поднимать цены для покупателей – мне просто некуда было деваться».

«Мы работаем в сегменте ближе к премиальному, и покупатели всегда заметят даже простую смену масла в тарталетке. Пытаемся как-то балансировать, не снижая ни качества, ни маржинальности – иначе зачем тогда работать? Но в конечном итоге за всё заплатит потребитель», – добавил Василий Новиков.

«Ценники растут на всё, в том числе и в части фонда оплаты труда. Налоговая база увеличивается, это невозможно не заметить. В 2025 году нам ещё предстоит ряд налоговых реформ. В совокупности это будет... очень тяжело. Если говорить про локальную айдентичку, есть проблемы и с достаточным количеством местного сырья – к примеру, той же морошки, чтобы мы могли спокойно вводить какие-то позиции в меню и не бояться через неделю поставить их

на «стоп», – поддержал коллег Алексей Лютаревич.

Что касается спроса, на рынок HoReCa заметно повлияли не только такие глобальные факторы, как пандемия, но и региональные: больше всего – длительный ремонт аэропорта Архангельск.

Вместе с тем все участники дискуссии отметили, что этот год выдался для них ещё «хлебосольным». Алексей Лютаревич, к примеру, с бранч-баром JAM! решил на крупный стартап, причём с музыкальным контентом. Несмотря на обилие предложений, не снижается трафик кофеен. Оксана Светлова совершенно права в том, что HoReCa очень помогают проводимые в Архангельске фестивали и другие ивенты. По словам Владимира Преловского, рестораторы ощущают рост туристического потока в регион.

«В 2024 году мы не испытывали проблем со спросом, наоборот, он меня, честно говоря, пугает. Я недавно вернулся со слёта шеф-поваров Ассоциации кейтерингов и банкетных служб, где выяснилось, что во всех регионах России сейчас отмечается просто ажиотажный спрос на наши услуги. Сумму своей годовой выручки в 2023-м в этом году я превысил ещё в сентябре. Но за каждой волной следует падение, поэтому в будущее смотрю с большой осторожностью. Сравнимые с нынешними показатели у меня были в «доковидном» 2019-м... 2025-й я вижу сложным и тяжёлым – дай бог, чтобы эти прогнозы не оправдались», – резюмировал Василий Новиков.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ:

Владимир ПРЕЛОВСКИЙ,
генеральный директор
Braumaster:



– Разделяю тревогу коллег по поводу огромного роста цен на продукты, а как производитель расскажу ещё об одной тенденции. Снижается качество сырья у поставщиков. Чтобы «попасть в цену», они применяют более дешёвые ингредиенты. Например, традиционную страцичеллу мы делали из сливок определённого производителя, но в один момент увидели, что перестали получать нужный результат. Рост цен на исходные продукты и электроэнергию, а также введение маркировки – ключевые причины того, что с 1 августа мы закрыли самое крупное сырное производство – большую сыроварню. Оставили только ресторанный формат.

Маркировка – это вообще отдельная проблема отрасли, о которой я говорю на всех площадках. К сожалению, те решения, которые предлагаются федеральным оператором, для малых производств неприемлемы.

Хорошо, что ещё есть локальные продукты, которые не научились подделывать и что-то постороннее в них добавлять: океаническая рыба, грибы, ягоды местного сбора. Опора на них, развитие региональной кухни – это оптимальный вариант.

Требуется помощь

В Вельске произошёл пожар в приюте для собак

Вечером 21 ноября в Вельске произошёл пожар в приюте для собак. Двое животных погибли. Основная версия – поджог. Правоохранительные органы нашли на месте происшествия следы горючей жидкости.



Возгорание в вольере, где жили собаки, заметили очевидцы. К моменту прибытия первых пожарных наблюдалось открытое горение в одной постройке. Началась эвакуация животных. Двух собак из огня спасти не удалось. Пожар был ликвидирован личным составом ПЧ-36 и ПЧ-26.

На месте происшествия работали дознаватель МЧС России, следственно-оперативная группа, а также руководители городского отдела полиции. Стражи порядка установили, что причиной возгорания стал поджог.

Возбуждено уголовное дело по признакам преступлений, предусмотренных двумя статьями Уголовного кодекса РФ: «Умышленное уничтожение или повреждение имущества» и «Жестокое обращение с животными».

Примечательно, что в этом году приют для собак в Вельске оказался в центре судебных разбира-

тельств. Однако хозяйке приюта удалось отстоять свою правоту. У надзорных органов, включая прокуратуру и станцию по борьбе с болезнями животных, серьёзных претензий к ней не нашлось. Нарушений федерального законодательства не установлено.

Как прозвучало в суде, приют содержится жительницей Вельска за счёт собственных средств и помощи волонтеров, открыт более 15 лет назад, на территории постоянно проживают более 50-60 собак, они не покидают территорию, где оборудованы вольеры, привиты, фактов нападения животных на людей не зафиксировано.

Кроме того, представитель администрации города пояснил суду, что у муниципалитета отсутствуют сред-

ства на обустройство аналогичного приюта. А других нет, поэтому его закрытие будет противоречить общественным интересам.

Вечерний пожар взбудоражил весь Вельск. Даже те жители города, которые настороженно относятся к деятельности приюта, возмущены жестокостью вероятных виновников пожара, поджигавших закрытые вольеры с собаками.

В Вельске объявлен сбор средств на восстановление пострадавшей от огня части приюта, помощь его хозяйке и питомцам.

Все контакты для помощи приюту есть в вельской группе «ВКонтакте»: vk.com/podslushano_velsk

Реклама

Телеком

Архангелогородцы обзаводятся всё новыми гаджетами для дома

Количество устройств «умного дома» в российских городах, подключённых к сети МегаФона, увеличилось более чем в два раза за последние три года. Архангелогородцы также проявляют интерес к технологиям, способствующим росту комфорта и безопасности жилья – это подтверждает и устойчивый спрос на гаджеты, и динамика потребления трафика.

Количество подключённых «умных» устройств к сети оператора по сим-карте за 10 месяцев текущего года увеличилось на 23% относительно показателей 2023 года, а суммарный рост трафика за последние два года составил 126%. Растёт и объём трафика, потребляемый одним устройством. Годом ранее одна «умная» сим-карта расходовала в среднем 5 Гбайт, с января по октябрь 2024 года этот показатель уже достиг 8 Гбайт и продолжает расти. Такая динамика объясняется высоким спросом на «умные» камеры и системы безопасности, которые передают большой объём данных.

В сегменте «умных домов» наблюдается тенденция объединения устройств вокруг одного головного, которое позволяет управлять всем домом и соединять между собой устройства для обмена данными. Чаще всего таким хабом становится смартфон, который может в одном приложении подключить

«умную» технику разных производителей, передающую данные по разным каналам.

Ещё одним популярным устройством, вокруг которого концентрируются другие, стали «умные» колонки. По данным объединённой розничной сети МегаФона и Yota, доля их продаж от общего числа гаджетов для «умного дома» составляет 84%. Среди других категорий устройств лидируют товары для комфорта и безопасности: розетки, лампочки, видеокamеры и различные датчики. Бытовая техника занимает третью строчку в рейтинге продаж.

С точки зрения распределения трафика 50% от всего количества занимают устройства, потребляющие в месяц до 1 Мбайт. Чаще всего они работают по механике получения входящего запроса (вызова или СМС), а не мобильного интернета. К ним относятся различные системы контроля доступа: шлагбаумы и электронные замки.



Фото предоставлено ПАО «МегаФон»

Еще 38% умных устройств потребляют до 50 Мбайт, свыше этого потребляет менее 12% техники.

Среди владельцев «умных домов» в Архангельске преобладают люди в возрастной категории 35-44 года – 43% от общего числа. Чаще «умными» устройствами управляют мужчины – 62% абонентов.

В целом Архангельск занимает пятое место среди городов Северо-Западного федерального округа по количеству пользователей «умных домов» и «умных» устройств. Лидерами являются Санкт-Петербург, Вологда, Мурманск.

«Мы прогнозируем, что спрос на устройства «умного дома» будет

расти, как и потребность в обеспечении стабильной и бесперебойной связи для них. МегаФон предлагает клиентам несколько решений для выгодного подключения устройств к сети. Первое – специализированные тарифные планы с фиксированной платой. Минимальный тариф для устройств с небольшим потреблением – это 2 Гбайта, 100 минут и 100 СМС в месяц за 150 рублей. Второе решение – сделать «умное» устройство не только частью дома, но и частью МегаСемьи: таким образом оно будет расходовать трафик из пакета организатора», – отмечает директор департамента по продуктам B2C **Андрей ЕГОРОВ.**

Депутатский портфель

Илья КУЗНЕЦОВ:

«Люди – главный потенциал Архангельска»

Депутат Архангельской городской Думы Илья КУЗНЕЦОВ приступил к своим обязанностям всего несколько недель назад. Мандат был передан ему от Виталия МОРОЗКОВА: коллега по КПРФ принял решение сложить депутатские полномочия досрочно, по собственному желанию, а Кузнецов шёл следующим в партийном списке на выборы. С первых дней работы в гордуме Илья Владимирович строит свою деятельность в тесном взаимодействии с партией, встречается с избирателями, вошёл в постоянную комиссию по вопросам бюджета, финансов и налогов.

О том, какие проблемы города депутат планирует поднимать на сессиях, как он видит развитие Архангельска в ближайшее время и чем занимается помимо партийной деятельности, Илья Кузнецов рассказал «Бизнес-классу».

– До появления вашего имени в списках депутатов городской Думы информации о вас было немного, большинство новостных порталов ограничилось сухими заметками о том, что живёте и работаете в другом регионе и к Архангельской области не имеете прямого отношения. Но ведь это не так?

– В этом плане всё довольно прозаично: я родился и вырос в Северодвинске, конечно, хорошо знаю Архангельск, прожил на Севере больше 18 лет. Затем учился в Санкт-Петербурге, где окончил Российскую академию народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ. После переехал с семьёй в Москву, где началась моя карьера в строительстве с должности инженера материально-технического снабжения. Да, я, как и многие жители Архангельской области, ехал за образованием и опытом. Помимо жизни в двух столицах, побывал во многих регионах нашей страны в рамках деятельности помощника депутата Государственной Думы и могу с уверенностью сказать, что проблемы россиян от области к области почти одни и те же. Считаю, что сегодня задача регионального правительства – перенять успешный опыт Москвы и Санкт-Петербурга и привнести его в жизнь Архангельской области с учётом её культурных особенностей.

– Что вам уже удалось сделать по линии партийной работы и конкретно в городской Думе?

– Сейчас решаем организационные задачи, но я с первого дня открыт для взаимодействия с избирателями: утверждён помощник, составлен график работы с обращениями граждан, которые, к слову, уже начали поступать. Я планирую лично вести приём, реагировать на запросы, поднимать проблемы. Если с кем-то не удастся побеседовать вживую – буду в отъезде, – пообщаемся по видеосвязи.

Мы встретились с партийным активом, обсудили, над чем будем работать. Людей волнует то, что происходит вокруг: состояние дренажно-ливневой канализации в городе, льготный проезд для школьников и студентов в общественном транспорте, расселе-

ние ветхого и аварийного жилья, содержание дорог, патриотическое воспитание в школах и многое другое. В городской Думе вхожу в комиссию по бюджету, подробнее вникаю в вопросы планирования, готовлю собственные предложения – конечно же, по согласованию с местным партийным руководством.

Мне повезло: в КПРФ в Архангельской области работают старшие товарищи с большим опытом законодательной деятельности, и они всегда готовы помочь советом. Так как я единственный представитель фракции в городской Думе, понимаю, что будет непросто отстаивать интересы избирателей, но сложности меня никогда не пугали.

– Вы строитель, реализуете девелоперские проекты в Москве и Московской области, являетесь генеральным директором ГК «Панорама» и, наверное, можете оценить как специалист изменения в облике Архангельска?

– За последние десять лет Архангельск очень изменился. Когда я уезжал учиться в Петербург в 2010 году, это был совершенно другой город. Сейчас мы видим, как областной центр становится более комфортным для жизни: идёт масштабное благоустройство, развивается строительство, появляется новая коммерческая и социальная инфраструктура, решаются вопросы с городским транспортом. Вид-



ны улучшения в местном туризме и в малом бизнесе.

Интересный факт: в прошлом году я был на переговорах с производителями лифтового оборудования в Китае, и оказалось, что они неплохо знают Архангельск, представителей малого и среднего бизнеса. То есть наши предприниматели становятся узнаваемыми уже не только за пределами родного региона, но и за рубежом.

Поскольку я из сферы девелопмента, не могу не отметить большие успехи коллег в строительстве: компании выходят со своими проектами в Санкт-Петербург, Москву, строят в средней полосе России. Это говорит о высоких компетенциях специалистов отрасли. Со многими из них я знаком лично. Но как эксперт вижу и проблемы, которые требуют самого пристального внимания власти.

– Какие из них, на ваш взгляд, первоочередные? И каковы пути их решения?

– Строительство – основа многих экономических процессов,

но развитие отрасли серьёзно тормозят сложившиеся проблемы с сетями: они изношены, подключение новых объектов к теплу, воде, канализации происходит с большим трудом. Магистральные трубы проложены в 80-х годах прошлого века, а их регламентированный срок службы – от 25 до 40 лет в зависимости от диаметра и технических показателей. Сегодня большая часть сетей нуждается в замене или реконструкции. Мы видим это по коммунальным авариям в городе, которые происходят всё чаще.

Строительство газовых котельных – один из инструментов решения вопроса, но для их обслуживания нужны кадры и службы, которые сейчас в регионе в дефиците. Понятно, что одним махом такие проблемы не решить, это инфраструктурная задача, требующая внимания властей всех уровней, поддержки федерального центра. Есть механизмы и инструменты, развитие которых поможет поэтапно начать решать проблемы: например, концессионные соглашения, частно-государственное

партнёрство, проекты КРТ. Многие из этого уже используется, но динамика пока недостаточно высокая. Проблемы ЖКХ должны стать первостепенными, и мы в КПРФ планируем выносить их на обсуждение, искать решения совместно с коллегами, в том числе в городской Думе.

– Поговорили о проблемах, хотелось бы обозначить и перспективы: сегодня много говорят об инвестиционной привлекательности города, что вы думаете об этом?

– У меня большой круг знакомств в Архангельске, в нём живут и работают люди, которые воспитаны этим городом и его ценностями. Они хотят здесь остаться, жить, работать, зарабатывать, создавая продукты и комфортную среду вокруг себя. И это наш главный потенциал. Сейчас самое подходящее время. 2022 год внёс большие коррективы в экономические процессы, вектор поменялся в сторону Азии, это очевидно. Арктической зоне федеральным центром сегодня уделяется серьёзное внимание: преференции для бизнеса, введение Арктической ипотеки, развитие Северного морского пути.

Всё это – точки роста и возможности для города, они делают его инвестиционно привлекательным. Но ждать резкого вливания средств от иногородних инвесторов не стоит. Это большая поэтапная работа, и опорой должен стать всё же местный бизнес, который знает регион и имеет соответствующие компетенции.

Второй момент – наращивание кадрового потенциала. В Архангельске хорошие вузы – СГМУ, САФУ, и научное сообщество необходимо более активно подключать к решению экономических задач. Строительство кампуса «Арктическая звезда» также придаст дополнительный импульс этой работе. Мы будем готовить свои предложения по каждому из обозначенных направлений.

Беседовал Илья ЛЕОНИУК



СПРАВКА БК:

Илья Владимирович Кузнецов – руководитель фракции политической партии КПРФ в Архангельской городской Думе 28-го созыва.

Родился в Северодвинске 18 апреля 1992 года. В 2010 году окончил Северодвинскую городскую гимназию № 14; в 2017-м – Российскую академию народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ по специальности «Юриспруденция», а в 2024-м получил специальность «Мастер делового администрирования – Master of business administration (MBA)» в Президентской академии РАНХиГС.

В 2010-2016 годах Илья Кузнецов работал в коммерческих организациях. В 2016 году основал собственную строительную компанию ГК «Панорама», управлением которой занимается по сегодняшний день. За это время реализовал ряд девелоперских проектов в сфере жилищного строительства в Москве и Московской области.

С 2020 года по настоящее время – помощник депутата Государственной Думы ФС РФ Романа Михайловича ЛЯБИХОВА. Участвует в формировании гуманитарных конвоев, направляемых в Луганскую и Донецкую народные республики, участникам СВО. Оказывает помощь в исполнении поручений Председателя ЦК КПРФ Г. А. Зюганова и его заместителей в части предоставления различных мер поддержки сторонникам КПРФ.

Связь: Как Private LTE выводят компании на новый уровень

Сети стратегического назначения

С развитием мощностей у российских предприятий возрастает потребность в организации внутренней сети передачи данных. На первый план выходят задачи по объединению разрозненной инфраструктуры в единую экосистему и созданию безопасной среды для работы и управления процессами. С этим успешно справляются Private (выделенные) LTE-сети. Преимущества выделенных сетей уже оценили ряд предприятий добывающей, энергетической и металлургической отраслей.

Анастасия НЕЗГОВОРОВА
журналист

Private LTE – это частная сеть, которая работает в пределах одной организации. В отличие от общедоступной она не присоединена к инфраструктуре общего пользования, что крайне важно для российских промышленных предприятий, которые планомерно наращивают производства, автоматизируют процессы. По данным Росстата, в первом полугодии 2024 года темпы роста российской промышленности удвоились по сравнению с аналогичным периодом 2023-го, а производство выросло на 4,4%. Это ставит перед промышленниками новые задачи по улучшению инфраструктуры, увеличению скорости и объёмов передачи данных, усилению информационной безопасности.

По данным аналитиков ComNews, на ноябрь 2023 года в России и Казахстане насчитывалось более 60 коммерческих и пилотных частных сетей. Немало их и на Северо-Западе: в Мурманской области, Республике Карелия, Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Большая часть коммерческих сетей Private LTE/5G-Ready развёрнута на предприятиях добывающей отрасли: горнодобывающих и угольных, золото- и алмазодобывающих. Пилотные проекты запущены также в нефтеперерабатывающей и химической отраслях, машиностроении.

Количество проектов Private networks LTE/5G продолжает увеличиваться несмотря на санкции и уход с нашего рынка крупных международных вендоров. По оценкам аналитического агентства ONSIDE, в первом полугодии 2024 года рынок коммерческих проектов rLTE в России достиг 2,5 млрд рублей. Уточним, что в начале 2023-го он оценивался в 1,5 млрд. Среди публично объявленных проектов наибольшее число выделенных коммерческих сетей LTE развёрнуто компанией МТС – 57% от всех проектов на рынке.

«С 2019 года МТС является лидером рынка, реализовав в этом направлении более 30 проектов. У нас накоплен богатый опыт в создании выделенных сетей, особенно для

предприятий добывающей, энергетической и металлургической промышленности», – подчеркнул вице-президент по развитию корпоративного и нового бизнеса МТС Олег Алдошин.

ДЛЯ БЕСПЕРЕБОЙНОЙ РАБОТЫ СИСТЕМЫ

Примечательно, что частные сети наиболее востребованы у промышленных предприятий, а также у компаний, работающих на удалённых территориях.



«Это связано с активным переходом российских организаций на data-driven подход в принятии гибких решений, а также реализацией продвинутых end-to-end промышленных сценариев цифровизации», – рассказал «Бизнес-классу» директор МТС в Архангельской области Григорий Бедрин. – Высокие стандарты совре-



менных систем автоматизации требуют бесперебойной передачи данных в любой точке производственного процесса».

Более половины от общего числа развёрнутых или протестированных rLTE сетей в России были организованы для промышленных и стивидорных компаний. Например, сейчас



МТС работает над созданием выделенной сети связи Private LTE (pLTE) на территории морских терминалов России. Базовые станции будут развёрнуты для одного из крупнейших нефтеналивных терминалов страны – Таманского перегрузочного комплекса нефти и нефтепродуктов, входящего в Группу «ОТЭКО».

«Повышение уровня цифровизации объектов в порту Тамань является одним из приоритетов компании «ОТЭКО». Новая выделенная сеть связи позволит нам реализовать перспективные проекты по автоматизации и быть полностью уверенными в безопасности и надёжности передачи данных», – заявил генеральный директор ООО «ТНГ» Павел Быков.

УЙТИ ОТ МОДЕЛИ «ДОНОР ЧАСТОТ»

К основным преимуществам технологии бес-

проводной мобильной связи rLTE также можно отнести возможность создания устойчивых и защищённых сетей, которые могут работать в условиях сильных помех и на больших территориях. Этого удастся добиться благодаря тщательной планировке сетевой инфраструктуры, использованию специали-

зированного оборудования и проведению регулярных тестирований и модернизаций. По сравнению с WiFi технология rLTE требует меньшего количества сетевых элементов для покрытия одной и той же площади.

«Private LTE позволяет отслеживать всю цепочку аутентификации абонентов и подключения устройств. В ближайшем будущем за счёт развития цифровых продуктов и новых партнёрств мы планируем навсегда уйти от модели «донор частот» в сторону end-to-end поставщика цифровых решений на базе собственной инфраструктуры», – уточнил Григорий Бедрин.

Переход на rLTE даёт предприятиям возможность повысить оперативность управления и улучшить контроль за процессами.

«В частности, выделенная сеть позволяет внедрять сервисы телеметрии, решения по удалённому управлению техникой, транспортом и ремонтом, сервисы контроля персонала и позиционирования, организовать надёжную передачу данных систем управления производственными процессами, передавать видеoinформацию и проводить комплексную модернизацию ИТ-инфраструктуры – создавать системы сбора, обработки, хранения и передачи информации. В том числе для экологического мониторинга», – добавил директор МТС в Архангельской области.

В УСЛОВИЯХ СЕВЕРА

Сейчас наибольший запрос на создание выделенной сети поступает от предприятий, занятых горной добычей, компаний топливно-энергетического комплекса, а также организаций, реализующих

цифровую стратегию для повышения производственной эффективности. Так, в начале года МТС построила выделенную технологическую сеть связи на руднике АО «Ковдорский ГОК» в Мурманской области. Было установлено восемь базовых станций стандарта LTE, покрывающих основные локации ГОКа общей площадью 72 кв. км, включая карьер «Железный». Он уникален тем, что практически вертикально уходит вниз на большую глубину. Здесь в сложных северных

условиях ведётся добыча, перевозка и складирование горной массы.

«Контролируемая и стабильная цифровая среда передачи данных востребована на предприятиях ЕвроХима. Минимальные задержки, бесшовность и высокая проникающая способность сигнала позволяют управлять промышленным оборудованием в режиме реального времени. Преимущества выделенной сети LTE – высокая надёжность и безопасность при сохранении большой скорости, – отметил директор по информационным технологиям ЕвроХима Андрей Бурлуцкий. – Развёртывание беспроводной корпоративной сети на территории Ковдорского ГОКа – первый этап внедрения решения по цифровизации производства с использованием технологии LTE на предприятиях компании»

По данным экспертов, прибыль предприятий добывающей промышленности за счёт цифровизации на базе rLTE растёт в среднем на 3-5% ежегодно, эффективность производства (рост выработки) – на 3,5%, коэффициент использования оборудования – на 4%, автономность транспорта – в 1,5 раза. Также удаётся снизить количество простоев техники и добиться мониторинга систем в режиме реального времени, тем самым снижая количество инцидентов.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА:

Александр ЗУБАРЕВ,
исполнительный директор проектного офиса, старший преподаватель кафедры информационных систем и информационной безопасности ВШИТАС Северного (Арктического) федерального университета имени М. В. Ломоносова:



– Создание Private LTE – это достаточно большая история. Частные сети приходят на смену промышленным, что обусловлено дороговизной последних и ограниченными возможностями их масштабирования. И у Private LTE есть большие перспективы с учётом новых реалий, ухода с рынка ряда поставщиков устройств. Провайдеры, работающие в РФ, имеют необходимое оборудование для реализации таких проектов.

Общие сети контролировать гораздо сложнее: должен быть чётко определён периметр, учтены все устройства, которые в данном периметре используются. К тому же нужно контролировать все информационные потоки, обеспечивать их защиту: для предприятия это многоаспектная задача. Особенно с учётом кибератак, которые стали частью нашей реальности. А построение устойчивой частной сети позволяет защитить контур и свои активы. Кроме того, LTE позволяет передавать большие потоки данных, что крайне важно для развития промышленных производств.

Я видел уже реализованные проекты в области создания Private LTE и считаю их удачными. Контролируемая зона может насчитывать несколько десятков километров, при этом пользователи, не имеющие специально оборудованного или ключей авторизации, подключиться к ней не могут. Если смотреть в будущее, на тенденции развития интернета вещей, у Private LTE есть большие перспективы, в том числе для реализации в Архангельской области.

Мнение профессионала: Изменения ситуации на дорогах региона коснутся каждого

Дорожная отрасль Поморья: на пределе возможностей

В Архангельской области сложилась непростая ситуация с содержанием дорог регионального значения. К существенным переменам привела серия торгов, прошедших в середине октября. Исторически сложившаяся и зарекомендовавшая себя система, при которой содержанием дорог, как правило, занимались предприятия и дорожные участки, традиционно базирующиеся на этих же территориях, оказалась фактически разрушенной.

«Для многих это может стать причиной потери работы. А для пользователей – привести к ухудшению состояния и без того проблемных дорог в районах», – делится своим мнением заслуженный строитель России, ветеран дорожной отрасли Поморья, основатель Группы компаний «Автодороги» **Владимир БЕЛЯЕВ**.

– **Владимир Дмитриевич, почему сегодня мы говорим о резкой смене подрядчиков по содержанию дорог в районах и какие негативные последствия уже проявились?**

– Простой пример. В Вельском, Верхнетоемском, Виноградовском, Каргопольском, Коношском, Няндомском, Плесецком, Приморском, Шенкурском и Холмогорском округах (районах) дороги были на обслуживании местных дорожников в составе Группы компаний «Автодороги» на протяжении многих лет. Сейчас же содержанием дорог занимается абсолютный новый подрядчик – «Севдорстройсервис». Наши участки, подчеркну, работали фактически с середины прошлого века, были сформированы производственные базы и коллективы из местных жителей, прекрасно знающих и болеющих душой за свои дороги. Подобная же ситуация – в мезенском и котласском кустах, где ранее работали Мезенское дорожное управление (МДУ) и Котласское ДРСУ и которые сейчас на торгах взяла Группа компаний «Автодороги».

К чему всё это может привести, мы уже имели возможность наблюдать в начале ноября. Уходя из Мезенского и Лешуконского округов, МДУ заявило о том, что забирает с собой принадлежащие предприятию понтоны через несколько рек. Без транспортного сообщения могли остаться более десяти сёл и деревень. Заказчик был вынужден взять понтоны в аренду, чтобы отдать их на содержание новому подрядчику.

Утром 1 ноября была частично перекрыта дорога на въезде в Новодвинск. Причиной стали осадки и ночные заморозки, кото-

рые привели к обледенению части дороги. Противогололёдная обработка подрядчиком, для которого это был первый день работы по новому контракту на данном участке, была проведена не везде. Сотрудникам ГАИ пришлось организовать реверсивное движение. Образовалась огромная пробка. Заложниками ситуации оказались сотни жителей Архангельска, которые работают в Новодвинске, и наоборот.

А на дороге Долматово – Няндомы – Каргополь – Пудож, которую теперь также обслуживает «Севдорстройсервис», из-за состояния дорожной сети не смог выйти на линию автобус.

Как получилось, что подрядчики вдруг резко сменили «ареалы обитания»? Ведь ни тем ни другим нельзя вот так просто взять и с завтрашнего дня выйти на обслуживание дороги в Мезени вместо Коноши или Холмогор! Любому предприятию надо завезти технику, рабочую силу, подготовить запасы материалов. Причём желательнее заблаговременно и без дополнительных создаваемых помех вроде истории с понтонами.

Вызывает озабоченность и тот факт, что «Севдорстройсервис» как новый подрядчик, взявший на содержание тысячи километров региональных дорог, да ещё со снижением цены контракта порядка 40%, до этого не имел практически никакого опыта деятельности в данной сфере, занимаясь исключительно строителькой и ремонтами, не располагает в полной мере необходимой техникой и оборудованием. При этом в целом направление содержания дорог является в нашей отрасли низко rentабельным, с прибылью на уровне 5% – даже при наличии сформированной производственной базы и спецтехники.

Поэтому, например, в европейских странах при проведении конкурсов на объекты содержания сначала выявляется ряд предприятий-претендентов, имеющих определённый опыт работы в данной сфере и парк спецтехники, а уже затем среди них проводятся торги. И, что немаловаж-



но, границы снижения цены регулируются государством: все понимают, что серьёзный демпинг неизменно скажется на качестве предоставляемых услуг! А это обязательно отразится на безопасности проезда.

– **Что же произошло на торгах в октябре?**

– Торги состоялись в рамках Федерального закона № 44, и это свершившийся факт. Работа в новых условиях началась и постепенно входит в свою колею. Однако поделить себя собственным, частным и профессиональным, мнением, искренней обеспокоенностью за судьбу дорожной отрасли региона считаю необходимым.

Прежде всего торги были действительно октябрьскими, а выходить на обслуживание дорог требовалось уже с 1 ноября. В прежние годы торговые процедуры проводились заранее, так, чтобы в летний период был запас по времени на подготовку к зимнему содержанию – подготовке техники, баз, закупке необходимых объёмов пескосоляной смеси и т.д.

Неприятным сюрпризом стало переформирование действующих лотов и процесс торгов. Подрядчик на котласский куст, например, определялся открытым аукционом. Напомню, что это процесс «живых» торгов, когда участники видят аукционные шаги друг друга, понимают конъюнктуру рын-



ка и могут принять оперативное решение – продолжать им снижать цену или отступить. Все остальные торги проводились открытым конкурсом. Это означает, что компании-участники не знают действий друг друга. Они подают каждый свою цену исполнения контракта «в закрытую». Такой вариант аукциона для компаний гораздо сложнее, и результаты его часто оказываются непредсказуемыми.

Когда вышла торговая документация, сразу возникло предчувствие предстоящих больших перемен на дорожном рынке. Поэтому, чтобы иметь гарантированный запас в виде хотя бы одного контракта, с серьёзным снижением – на 37%, то есть практически без экономического интереса – нами был взят на открытом аукционе котласский куст. Затем, во время торгов по мезенскому кусту, компанией было заявлено совсем небольшое понижение, однако оппоненты «снизились» ещё меньше (пять против двух процентов).

И совсем по-другому сложились остальные торги – на те территории, кото-

рые традиционно обслуживали предприятия Группы компаний «Автодороги». При этом аукционы проходили в один день и почти в один час, обстановка была максимально накалена. Действовали на пределе возможного. Мало ведь выиграть контракт – цену-то можно нарисовать какую угодно! Но два последующих года дороги же надо содержать, завозить технику, покупать материалы, платить зарплату, налоги и отчисления... В общем, нами был рассчитан минимум, однако конкуренты «уронили» цену на 40%. То есть все лоты были проторгованы с ещё большим понижением.

– **К чему могут привести такие существенные понижения цены контрактов?**

– Ещё раз подчеркну, что ГК «Автодороги» имела в Вельском, Верхнетоемском, Виноградовском, Каргопольском, Коношском, Няндомском, Плесецком, Приморском, Шенкурском и Холмогорском районах, где работала в прежние годы, свои гаражи, технику, готовые технологи-

ческие схемы содержания дорог регионального значения на этих территориях. И своё ценовое предложение предприятие формировало с учётом этих имеющихся преимуществ. Новый подрядчик, серьёзно снизивший цену, по определению такого задела не имел, начинать организовывать работу ему пришлось буквально с нуля.

Для любой компании содержание дороги за 60% от начальной цены контракта – это баланс между фактически нулевой прибылью и убытком. При таком подходе речи о развитии предприятия идти просто не может. Как и об улучшении качества содержания. А значит, произошедшие изменения почувствуют на себе практически все пользователи дорог.

Подобная ситуация, напомню, была некоторое время назад с федеральной трассой М8 «Холмогоры», когда её также содержали за 60% от контракта: летом трассу практически не окашивали, даже ямочный ремонт производился очень выборочно – латали, как говорят дорожники, только «гостовские» ямы. И это только одна, пусть и самая статусная, магистраль нашего региона. Сейчас же речь идёт о большей части дорог Архангельской области!

При этом у нас на федеральных трассах также есть гаражи, выделена техника – всё необходимое было приобретено в рамках исполнения предыдущих контрактов. И то шли только-только.

Ситуация с федеральными трассами, к слову, – отдельный вопрос. Сеть также испытывает большое недофинансирование. В этом году в Архангельской области не было отремонтировано ни одного участка трассы М-8, пришлось обойтись лишь ямочными ремонтами. Более того: ремонтных объектов по ней нет пока и в планах!





Сроки исполнения контрактов по таким важным объектам стройки и капремонта, как развязка на Пирсах под Архангельском и объездная дорога в областном центре, перенесены с 2024-2025 на 2026-2027 годы, объекты фактически заморожены в существующем состоянии. Представьте, участок, где возводится развязка на Пирсах, где дорога на Северодвинск с одним из самых высоких показателей интенсивности в регионе, ближайшие два года будет просто стоять недостроен! При том, что при нормальном финансировании здесь можно было бы справиться за год. Всё это тоже вызывает большую озабоченность.

Но вернёмся к региональным дорогам. Заявляясь на котласский и мезенский кусты, мы осознавали, что потенциал по технике у предприятия есть. Наш автопарк – более пятисот единиц подвижного состава. Зная, что Мезенский и Лешуконский округа отличаются ранней зимой, на 1 ноября ГК «Автодороги» уже доставила туда около 60-70% техники, необходимой для содержания дорог зимой. Как только начнутся морозы, будет доставлено остальное. Кроме того, предприятием закуплено пять новых грейдеров. Так что в самых северных округах Архангельской области на содержание дорог будет работать и абсолютно новая техника.

Но главное, конечно, люди. Свыше тысячи человек трудоустроены в группе компаний. И мы все взятые на себя социальные обязательства намерены выполнять.

– Отдельный вопрос – в каком состоянии передаются дороги от одного подрядчика другому. Что бы вы здесь отметили?

– Проблема в том, что процесс передачи никак не регламентирован

и не документируется. Один контракт просто сменяется другим. Зачастую новый подрядчик лишь на месте, по факту узнаёт, что за дороги ему достались на обслуживание.

Мы содержали дороги в рамках прошлых контрактов до последнего дня и оставили их после себя в состоянии, соответствующем условиям этих контрактов. Чего не скажешь о том, что мы сейчас имеем по котласскому и мезенскому кустам. Регулярно получаем из надзорных органов предписания, относящиеся к периоду работы предыдущего подрядчика. К примеру, в Котласском округе ямочность на дорогах превышает допустимую ГОСТом. Предписание по этому поводу вынесено ещё летом, однако оно так и не было исполнено. Теперь аналогичное предписание выдано уже нам. Да, техника может работать и при данном температурном режиме, но вообще, конечно, лучше было бы это сделать в течение летнего сезона. Так что пришлось направить машину с горячей смесью в Котлас на ямочный ремонт.

А в Мезенском округе прежним подрядчиком перед заморозками не было выполнено грейдирование, хотя именно оно фактически определяет состояние дороги на предстоящую зиму. Сейчас мы боремся с этим: подламываем верхний слой, который уже схватился, чтобы сделать покрытие ровным. Провели независимую диагностику, которая подтвердила, что дорога была нам передана не в нормативном состоянии.

– А что вы скажете о ремонте дорог? В этом направлении также отмечаются тревожные тенденции?

– Да, организация торгов на ремонт дорог в Архангельской области тоже вызывает опасения. К примеру, также в октябре определялись подрядчики на ремонт двух участков дорог в Мезенском и Лешуконском округах. В открытом аукционе приняли участие несколько компаний.

Победитель аукциона по участку дороги в Мезенском районе (в сторону Пинеги) снизил цену на 31,5%. В этом случае, когда снижение цены превышает 25%, компания должна внести банковскую гарантию в полторном размере. Понимая это, компания добавляет деньги на счёт, но они почему-то не успевают вовремя – в пределах банковского дня – дойти до заказчика. Соответственно, контракт победитель не получил, но в реестр недобросовестных поставщиков его не включили. Контракт же был заключён с участником торгов, занявшим второе место, – ООО «Севдорстройсервис».

Кроме того, в октябре состоялись торги на ремонт дороги ближе к самой Мезени. Их с понижением цены

на 25% тоже выиграл «Севдорстройсервис».

Ещё один показательный случай связан с дорогой регионального значения Долматово – Няндама – Каргополь – Пудож. Этой трассе последние годы уделяется большое внимание, здесь проходят большие работы по дорожному нацпроекту. Документация на один из контрактов (стоимостью почти полтора миллиарда рублей) содержала примечательное условие: наличие у потенциального победителя в активе КЖЦ – контракта жизненного цикла, объединяющего капитальный ремонт дороги и её последующее содержание. На сегодня КЖЦ из игроков регионального дорожного рынка есть только у ООО «Севдорстройсервис».

Компания получила опыт КЖЦ на онежской трассе – эта история просочилась в СМИ в 2023 году. Она выполнила наиболее прибыльную часть контракта – строительство большого участка магистрали, но содержание после этого дорогу отказалась. Общество уплатило все выставленные штрафы, и исполнение контракта на этом закончилось. Однако теперь «Севдорстройсервис» вправе заявлять наличие КЖЦ в процессе участия в любых других торгах.

Основным конкурентом «Севдорстройсервиса» на крупном аукционе по дороге Долматово – Няндама – Каргополь – Пудож был другой сильный игрок рынка: ООО «Севзапдорстрой». Компания пошла на снижение в 42% от начальной цены контракта как на единственный вариант обыграть «Севдорстройсервис», имеющий КЖЦ. Даже с таким сильным понижением стоимость асфальта для подрядчика сравнялась со стоимостью асфальта на региональных объектах ремонта в Верхнетоемском округе.

– Такое положение дел наверняка окажет влияние и на социальную обстановку в районах, и на наполнение областного бюджета.

– Конечно. В ряде районов области дорожные предприятия являются основными работодателями целых посёлков и сёл. Переброска «сил и средств» с севера на юг и в обратном направлении может стать причиной социальной напряжённости. Опытные, сформированные годами коллективы местных дорожных участков – а в ряде населённых пунктов, как, например, в Емецке, это вообще единственные промышленные предприятия! – рискуют остаться не у дел.

В числе главных принципов нашего предприятия – вовремя платить людям зарплату, обновлять технику и предоставлять хорошие условия для работы. В том числе поэтому мы очень взвешенно подходим к возможному снижению цен контрактов в ходе

торгов. Если бы мы не решились бороться за котласский дорожный куст и не взяли мезенский, не исключено, что пришлось бы оставить без работы несколько сотен человек, и почти у всех есть семьи! Да, мы сейчас предлагаем своим ребятам работать вахтовым методом, но ведь не каждый к этому готов. Совершенно уверен, что новый подрядчик, который пришёл на наши бывшие территории, тоже столкнулся с этой проблемой.

С одной стороны, вынужденно играя на понижение в ходе аукционов, только в 2024 году дорожные предприятия «вернули» в областной бюджет порядка 2,5 млрд рублей. Казалось бы, как здорово – экономия на торгах! Однако с этих недополученных денег дорожники заплатили бы в областную казну 500-600 млн рублей прямых налогов. Получается, что в эти два года компании сработают, скорее всего, без прибыли, фактически балансируя между нулём и «минусом». Поступлений в бюджет по этому налогу не будет. Минимальными они будут и по НДФЛ, потому что уровень зарплат в отрасли упадёт. Не исключены и сокращения штатов.

Здесь также возникает вопрос об эффективном расходовании средств в рамках национального проекта. Все ли подрядчики, беря контракты практически за полцены, готовы обеспечить высокое качество их исполнения – и вообще, возможно ли это?

И в вопросах ремонта дорог, и в вопросах их содержания самой пострадавшей стороной могут оказаться пользователи сети автодорог – то есть всё население Архангельской области.

Такая ситуация наблюдается в отрасли уже три-четыре года. Есть ощущение, что нашу компанию, как и некоторые другие организации с большой историей и опытом, пытаются вытеснить, лишит работы.

Раньше дорожные компании нашего региона уживались между собой, не ставили друг другу палки в колёса, давали возможность работать. Сейчас – увя. Профессиональное сообщество региона, в котором существовали давние традиции совместного хозяйствования и взаимовыручки, оказалось максимально разобщённым.

Федеральный центр в лице Президента России Владимира ПУТИНА показывает нам живой пример всесторонних усилий по консолидации российского общества, власти и бизнеса, испытывающих сейчас неимоверное внешнее давление. К большому сожалению, ситуация, сложившаяся в дорожной отрасли нашего региона, являет собой обратный пример. Мир вам!

Беседовала Рита ИЛЬИНА. Фото предоставлены ГК «Автодороги»

Бизнес-блокнот

Ущерб от отсутствия счёта-фактуры за счёт поставщика?

Николай НЕКРАСОВ, управляющий ООО «БЭНЦ» («Бухгалтерский Экспертный Налоговый Центр»), проанализировал арбитражное дело, в котором компания «Электрокабель» приобрела и оплатила пусконаладочные работы с НДС, хотя исполнитель не выдал ей счёт-фактуру.



Затем компания заявила вычет по НДС (1 млн рублей) в своей декларации, но налоговая инспекция отказала в нём из-за отсутствия необходимого документа. Посчитав, что из-за действий продавца «Электрокабель» понёс ущерб в сумме невозмещённого НДС, компания подала иск в суд о возмещении убытка с поставщика.

Однако суды отказали истцу, поскольку: – продавец отразил НДС с этой продажи в своей налоговой отчётности, и у инспекции по этому вопросу к нему претензий нет;

– «Электрокабель» не использовал все возможности, чтобы получить вычет по НДС из бюджета; – компания не доказала, что утратила право на вычет НДС.

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



Открытки от Михаила Голубева



26 НОЯБРЯ

БИЗНЕС-КЛАСС ЭКСПРЕСС
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).

№ 45 (1198), 25 ноября 2024 года. Подписано в печать 22.11.2024, по графику в 17:00, фактически в 17:00. Отпечатано в ООО «Типография «Правда Севера». (163002, г. Архангельск, пр. Новгородский, 32). Заказ 2792 Тираж номера 10 000.

Материалы номера и архив доступны на сайте: <https://bclass.ru> (аудитория с 01.01.2024 по 22.11.2024 – 297 000 уникальных посетителей).

Газета распространяется по подписке и адресно – собственной службой распространения – по офисам предприятий Архангельска, а также в торговых и бизнес-центрах, ресторанах и кофейнях Архангельска и Северодвинска.

Отдел доставки: +7 900 912-66-22. Ограничение по возрасту 16+.

Ситуации: С какими проблемами чаще всего сталкиваются землевладельцы?

Мир глазами геодезистов

Работа геодезистов интересна и трудна: им нужно добраться до мест, где раньше не ступала нога специалистов, сделать точные замеры, порой в самых сложных условиях, и передать весь собранный материал коллегам – кадастровым инженерам – для подготовки документации. Вопреки стереотипу, специалисты работают не только в летнее время, но и выезжают на объекты даже в лютые морозы.

Анастасия НЕЗГОВОРОВА **БК**
журналист

Но «лютими» бывают не только холода, но и споры, возникающие между соседями. Земельный вопрос способен породить соседские войны. Это во время своей работы неоднократно наблюдали специалисты ООО «СеверГео».

О специфике работы геодезистов и кадастровых инженеров, а также типичных ситуациях в этой сфере «Бизнес-классу» рассказал основатель компании, кадастровый инженер **Александр ТАЛЫХ**, за плечами которого 10-летний опыт работы.

КАДАСТРОВЫЕ ДОРОГИ

«В геодезии я со времён учёбы в университете: сначала меня брали на субподряд, а на 4-5-м курсах уже сопровождал процесс строительства, – начал свой рассказ Александр. – Заказов становилось всё больше, поэтому в 2014-м, после окончания университета, оформил ИП и полностью посвятил себя этому делу. Не знаю, как супруга это вытерпела! Я жил работой и, судя по всему, «заразил» этим и её – с тех пор мы развиваем бизнес вместе».

Благодаря «сарафанному радио» количество заказов продолжало расти. Это потребовало расширения штата и перехода на новый уровень. Следующим шагом стало создание компании.

«И сегодня до 80% клиентов приходят к нам именно по рекомендациям знакомых, друзей, родственников: это подтверждает наша CRM-система. Работаем как с физическими лицами, так и с юридическими. И можем с гордостью сказать, что практически ни одно социальное строительство не прошло мимо нас, ведь на каждом этапе требуется инженер-геодезист, инженер-землеустроитель, кадастровый инженер», – уточнил собеседник «БК».

Сейчас коллектив «СеверГео» состоит из геодезистов, которые выезжают на место, общаются с людьми и делают замеры, и инженеров, которые рачительно собирают всю необходимую информацию, оформляют документы.

«Работа геодезистов сопряжена с путешествиями, порой даже с экстримом, а инженеров – с дотошностью. Конечно, как и другие компании строительной сферы, мы испытываем серьёзную нехватку кадров. Поэтому сотрудничаем с учебными заведениями. Например, я в этом году был председателем экзаменационной комиссии в техникуме строительства, – уточнил Александр Талых. – Очевидно, что мы

сами должны воспитывать кадры и строить широкую воронку найма, при этом стараясь заинтересовать будущих специалистов. Например, проводим для студентов своеобразный квест: прячем шоколадки, разные вкусняшки на участке, выдаём ребятам оборудование, точные координаты, и они с интересом ищут свой клад. Это создаёт максимальную вовлечённость в процесс!»

Также команда «СеверГео» старается привлечь специалистов, записывая видео из путешествий по Архангельской области и Ненецкому автономному округу, тем самым давая возможность взглянуть на наш регион глазами геодезистов.

«Мы показываем интересные места, красоту северной природы и просто забавные моменты, которые случаются с нами во время работы. Очень любим записывать видео из окна офиса, расположенного на 20-м этаже «высотки»: отсюда центр Архангельска как на ладони! Также проводим флешмобы: используя наше оборудование, намечаем на снегу рисунки – чаще всего символы



подобное к Новому году», – добавил собеседник «БК».

В РОЛИ ТРЕТЕЙСКОГО СУДЬИ

По оценкам кадастровых инженеров, сегодня в регионе наблюдается замедление темпов строительства. Зато интерес к загородной жизни у жителей Архангельской области сохраняется.

«Если ещё несколько лет назад был настоящий бум строитель-

сов меньше не становится. К нам обращаются, когда нужно зарегистрировать постройку, определить границы, где можно поставить забор, дом или баню, а также чтобы решить спор с соседями: как до суда, так и в судебном порядке. Главное качество геодезиста – умение договориться. Нередко мы выступаем в роли третейского судьи. Бывает сложно, особенно если конфликт между соседями застарелый. Но решать его нужно, иначе нет движения вперёд».

Как отмечают инженеры, далеко не все понимают нюансы владения землёй. Например, строят дома на участке, предоставленном им председателем СНТ по членской книжке, не осознавая, что по факту земля им не принадлежит. Из-за чего порой случаются казусы.

«Одна семья получила участок земли по членской книжке в СНТ, построила на нём дом и баню, облагородила территорию. Но оказалось, что участок уже давно предоставлен другим людям, которые просто здесь некоторое время не появлялись. По документам земля принадлежит им. Эта история завершилась тем, что семье пришлось выкупать участок с домом за сумму, 10-кратно превышающую её рыночную стоимость», – рассказал случай из собственной практики Александр.

СОСЕДСКИЕ ВОЙНЫ

Среди типичных ситуаций – спор из-за нескольких сантиметров земли, который порой оборачивается серьёзными судебными разбирательствами.

«Если участок земли стоит 2 миллиона рублей, смещение его границы даже на 10 сантиметров – это в денежном выражении 100-200 тысяч рублей. Нередко подобное происходит из-за того, что граждане при установке забора ставят колышек ровно на границе своего участка, и забор уже

получается за его пределами – на земле соседа, – пояснил предприниматель. – Недавно я выезжал на участок в 10 соток, купленный за 1,5 миллиона рублей. Начиная делать замеры и выясняя, что каждый из соседей залез на эту землю – суммарно срезана треть! И теперь её владельцу придётся договариваться о переносе заборов, возможно, даже идти в суды. Знал бы он это раньше, может, и не купил бы такой участок».

Как поясняет главный инженер ООО «СеверГео» **Светлана ТАЛЫХ**, самозахват территории – одна из самых частых ситуаций в их практике.

«Случается, что люди и вовсе покупают участок без границ. На учёте-то он стоит, но фактическая площадь неясна. А то, что рисовал изначально продавец, не соответствует действительности. К счастью, законодатели планируют пресечь проведение таких сделок», – уточнила Светлана.

Подпортить радость владения землёй и перечеркнуть планы на неё могут не только соседи или отсутствие границ, но и... канава. «Молодая семья по объявлению купила участок земли для строительства дома. Отдали за него 800 тысяч рублей. С виду всё было хорошо, только канава неподалёку несколько портила общий вид. Они обратились к нам, чтобы определить границы участка: выяснилось, что он несколько смещён, и канава проходит прямо по центру. Закопать её нельзя – это водоотвод. Дом на такой земле вряд ли удастся построить, да и сделку уже не отменишь. Поэтому мы советуем всегда проверять участок перед покупкой, чтобы не спускать деньги... в канаву – как получилось в данном случае», – посоветовал Александр.

СРАБОТАТЬ НА ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ

То же касается и покупки квартиры: перед сделкой важно проверить законность перепланировок и в целом документов на жильё.

«Нужно проводить полный чек-ап объекта недвижимости, чтобы убедиться, что помимо квартиры вы не приобретаете себе целый ворох проблем. Внимательно следует относиться и к проведению ремонта, особенно к переплани-



региона, вытаскиваем их, а затем наносим краску. Одним из таких рисунков стала наша любимая «высотка». Обычно устраиваем

ства частных домов, то сегодня – бум ландшафтного проектирования, – считает кадастровый инженер. – При этом земельных вопро-

Реклама



+7 (958) 111 38 82 (мобильный)
+7 (8182) 47 68 99 (офис)
<http://vk.com/severgeo>
<http://severgeo.ru>

ровкам, обязательно консультироваться перед этим со специалистами. Ведь в будущем, если вы захотите продать квартиру, можете столкнуться с отказом банка выдавать кредит на эту жилплощадь. Более того – за самовольную перепланировку вам могут выписать штраф либо потребовать вернуть жильё в изначальный вид. Представьте, какие траты это повлечёт», – отметил инженер.

Подобные ситуации специалисты «СеверГео» регулярно разбирают в своей группе «ВКонтакте». А вскоре они проведут в Архангельске конференцию «Тренд ИЖС», на которой раскроют основные нюансы оформления земли, решения соседских споров и многие другие темы. Мероприятие будет полезно посетить всем владельцам загородной недвижимости и тем, кто только задумывается об этом.

«Мы видим большое количество ошибок, которые совершают люди при оформлении недвижимости: они тратят деньги, время и силы просто по незнанию. Поэтому решили на одной площадке объединить специалистов, занимающихся недвижимостью, и подробно рассказать обо всех нюансах, – пояснила Светлана Талых. – Зачастую к нам люди приходят уже с назревшими проблемами, решение которых требует немалых ресурсов, прежде всего от самих землевладельцев. Важно, чтобы они заранее заботились об оформлении документов на землю и любую другую недвижимость, были больше погружены в эти вопросы».

Конференция «Тренд ИЖС» состоится 29 ноября в Доме молодёжи (г. Архангельск, ул. Шубина, д. 9) с 13:00 до 18:00.

Мероприятие проводится для владельцев земельных участков, тех, кто хочет оформить землю у государства или уже строит дом, а также для агентов по недвижимости. Специалисты расскажут, как не совершить ошибку при выборе земельного участка; когда стоит отказаться от сделки; как пользоваться землёй, чтобы не попасть на штраф; как построить дом или другой объект, который потом не придётся сносить. Участие бесплатное.

Для регистрации отсканируйте QR-код:



Социальный контракт: условия и преимущества

В Архангельской области растёт количество оформленных социальных контрактов: с начала 2024 года их заключено уже более 1900. Эта мера поддержки позволяет предпринимателям региона открывать небольшие бизнесы, в основном в сфере услуг – салоны красоты, ремонтные мастерские, логопедические кабинеты, игровые комнаты для детей, а также реализовывать проекты в сфере сельского хозяйства или создавать собственные производства.

Виктор ОРЕФЬЕВ

журналист



фото: dvnatnews.ru

Старт бизнеса с поддержкой государства

Социальный контракт – это письменное соглашение, заключённое между гражданином и органом социальной защиты, в котором первая сторона обязуется выполнить мероприятия, направленные на устранение сложных жизненных обстоятельств и предусмотренные программой социальной адаптации, а вторая – предоставить безвозмездную финансовую помощь.

Контракты бывают разных видов: чаще всего они связаны с поиском работы, желанием начать предпринимательскую деятельность или вести личное подсобное хозяйство. Два последних вида соцконтрактов наиболее популярны, условия их получения не очень сложны. Например, на создание или развитие бизнеса можно получить до 350 000 рублей и до 30 000 рублей – на обучение при необходимости.

Сумма контракта согласовывается индивидуально на основании представленного бизнес-плана, где предпринимателю необходимо подробно расписать, куда он направит данные денежные средства. Это может быть оборудование мастерской, приобретение машинки для швейного производства, комплексный ремонт помещения для будущего бизнеса или закупка материалов.

На ведение личного подсобного хозяйства можно получить до 200 000 рублей и также ещё 30 000 рублей на обучение. В основном северяне используют эту возможность для развития уже существующего ЛПХ: средства идут на приобретение инструментов, животных и т.д.

Примеров реализации проектов становится все больше. Так, соцконтракт помог предпринимателю из Вельска **Сергею ТЕМЧУКУ** открыть столярную мастерскую: теперь к нему обращаются за изготовлением не только столов, шкафов и полок, но и лестниц. Любовь к столярному ремеслу сопровождает Сергея на протяжении всей жизни, но он никогда не рассматривал его как основной вид заработка. Всё изменилось, когда вельчанин составил бизнес-план и получил на открытие мастерской 350 тысяч рублей. Приобрёл сверлильный, шлифовальный и токарный станки, шуруповёрт, лазерный уровень, строительный пылесос и расходные материалы.

Дмитрий БЕЛОУКОВ, студент третьего курса Красноборского лесотехнического техникума, при помощи соцконтракта занялся 3D-моделированием и печатью. Своё дело помогает ему практиковаться и совершенствоваться в будущей профессии. О соцконтракте молодой человек узнал от знакомых, многие из которых уже воспользовались этой мерой господдержки. Дмитрий отмечает, что это несложно: потребовалось лишь собрать пакет документов и написать бизнес-план.

На полученные 350 тысяч рублей молодой человек приобрёл лазерный гравёр, пять разных 3D-принтеров, расходные материалы к ним, а также всё, что потребуется для обработки и хранения готовых изделий. Привлекательность 3D-печати состоит в том, что есть возможность скопировать и воспроизвести редкий

или неповторимый прототип, придумать что-то оригинальное. Эта технология также помогает решить проблемы со сломанными деталями: по образцу старой можно запросто напечатать новую, и спрос на такую услугу есть.

Стоит отметить, что для получения соцконтракта существуют определённые критерии: воспользоваться этой мерой поддержки могут семьи или одинокие граждане, являющиеся гражданами Российской Федерации и проживающие (в нашем случае) на территории Архангельской области, имеющие среднедушевой доход, размер которого по независящим от них причинам ниже величины прожиточного минимума, установленного в регионе.

Данный вид господдержки соответствует

задачам национального проекта «Демография», инициированного Президентом РФ. Полная информация по всем направлениям выдачи социальных контрактов публикуется на сайте soцзащита29.рф.

Сегодня для предпринимателей выработан обширный спектр мер поддержки. И задача государства не только предложить их, но и донести информацию об адресной помощи. Для этого в районы области по поручению губернатора в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» регулярно выезжает «Бизнес-десант». В этом году состоялось уже 17 таких выездов.

Главная цель – информирование предпринимателей о мерах поддержки,

выявление «болевых точек» бизнес-сообщества в районах Архангельской области и поиск решений, в том числе в формате диалога с органами власти. В выездах участвуют специалисты Агентства регионального развития, уполномоченный при губернаторе по защите прав предпринимателей, представитель отдела по работе с муниципальными образованиями правительства региона, руководитель Центра поддержки предпринимательства и сотрудники МКК «Развитие». Основной интерес предпринимателей сосредоточен на мерах поддержки, возможности льготного кредитования, выходе на экспортные рынки, рекламной и информационной поддержке, а также формировании и развитии компетенций в части финансового управления.

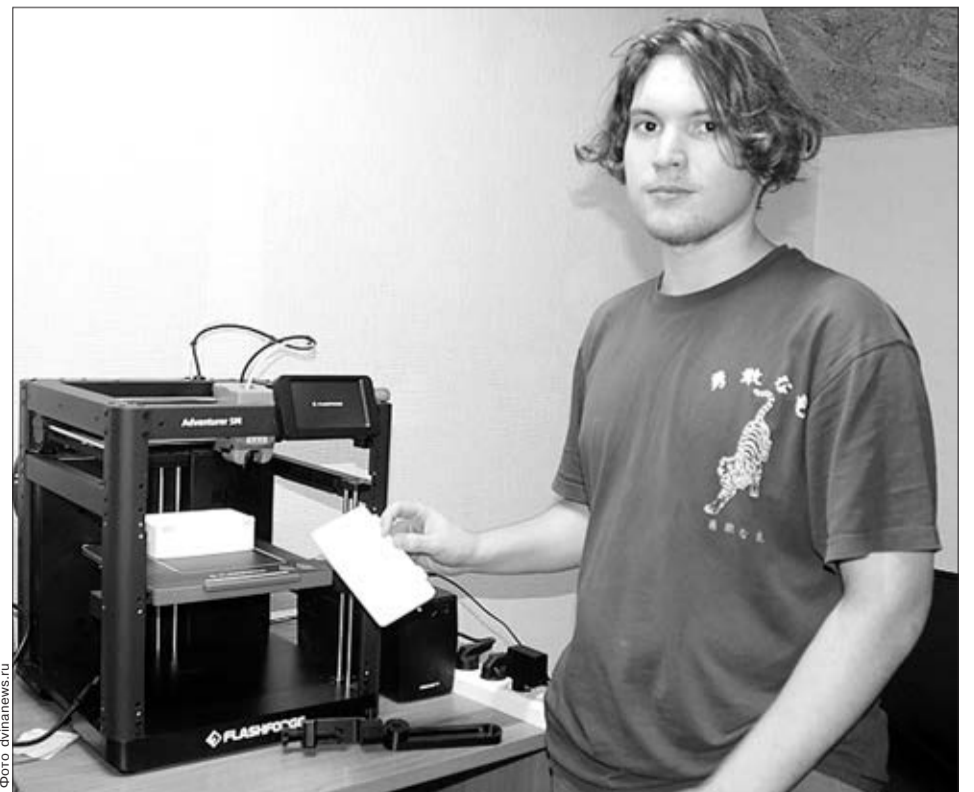


фото: dvnatnews.ru

Подробнее о мерах поддержки можно узнать по телефону 8-800-100-7000 или по электронной почте: office@misp29.ru

Советы эксперта: Индивидуальный подход в массовом масштабе

Будущий успех компаний – в парадоксе D2C

Однажды мой хороший знакомый Андрей позвал меня на чашку кофе в свою новую студию. Пока поднимались в его маленький офис, делился своими сомнениями: «Понимаешь, все твердят – без больших денег на рекламу и связей с сетевыми магазинами ничего не выйдет... А я просто хочу делать классный кофе и общаться с людьми, которые его по-настоящему ценят». Я тогда сказал ему: «Андрюха, ну ты и романтик!» И привёл цифры из бизнес-учебников, статистику провалов малого бизнеса, истории знакомых, которые пытались «взлететь» без серьёзных вложений.

Олег ПАВЛОВ

администратор сообщества
«Секреты развития бизнеса»



Через три года я сидел в той же студии, но теперь здесь пахло свежеежаренным кофе, усердно работала небольшая, зато слаженная команда, а на стене висела доска с графиком доставок – больше тысячи заказов в месяц. И каждый товар – не просто пакет с кофе, а персональная история: к нему прилагается рукописное вложение с рекомендациями по заварке, информация о сорте кофе и дате обжарки. На столе – потрепанный ежедневник, куда Андрей, также от руки, записывает отзывы и идеи от клиентов – немного старомодно, зато душевно.

Как же небольшому бизнесу удастся не только выживать, но и расти в мире, где, казалось бы, все ниши заняты крупными игроками? Ответ – в тренде, который стремительно набирает силу – модели бизнеса D2C (direct-to-consumer).

А ЧТО, ТАК МОЖНО БЫЛО?

Знаете, какая разница между моделями B2C (business-to-customer), B2B (business-to-business)

и D2C? Представьте, что вы послали письмо, которое идёт через десять почтовых отделений. В первом случае (классическая B2C и B2B-модель) письмо проходит через цепочку посредников и стоимость растёт на каждом этапе. Во втором (D2C) – вы просто приходите к человеку и говорите: «Привет, вот что я хотел тебе передать».

На днях онлайн общался с Мариной, руководящей небольшим косметическим брендом в Ярославле. «Представляешь, – сказала она, – раньше мы делали классный продукт, отдавали его дистрибьютору и... как будто в чёрную дыру. Не знали, дошёл ли он до покупателя, понравился ли. А теперь я каждый день читаю отзывы, общаюсь с клиентами в WhatsApp напрямую, знаю, что им нужно, знаю про наши косяки и тут же исправляю. Быстро тестирую новые продукты и получаю мгновенную обратную связь!»

БОЛЬШАЯ ЛОЖКА ДЁГТЯ В БОЧКЕ МЁДА

При этом сказать, что D2C – это сплошные плю-



сы, было бы неправдой. Есть очень серьёзные подводные камни в этой модели, невидимые в начале пути.

Вот пример. Ещё один мой приятель год назад запустил бренд органической косметики. Продукт и вправду был классный, натуральный, упаковка – супер. Но через полгода он чуть не разорился. Я столкнулся с ним в одну из поездок в Питер. Дима выглядел измотанным и угрюмым. «Знаешь, что самое обидное? – рассказывал он мне за чашкой кофе. – Товар отличный, клиенты довольны. Но я чуть с ума не сошёл, пытаюсь всё контролировать: склад, логистика, обработка заказов, претензии... В один момент курьер заболел, склад завалил сроки, а я сижу один и разгребую гневные сообщения от клиентов. До трёх ночи отвечал недовольным покупателям, а в шесть утра уже ехал на склад разбираться с поставкой...»

Эта история поучительна. Когда работаешь напрямую с клиентом, нет волшебной феи-посредника, которая возьмёт на себя часть твоих забот. Но зато

есть контроль над каждым этапом и возможность всё исправить. Кстати, Дима вроде как решил главные проблемы, и его перспективы выглядят достаточно оптимистично.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ У ДРУГИХ?

Вы, возможно, слышали о российской компании Natura Siberica – она как раз начиналась как небольшой бренд косметики где-то в Сибири. Теперь этот бренд известен и за пределами страны. Главное в стратегии развития компании – прямое взаимодействие с клиентами не только онлайн, но и офлайн. Активно продвигаются мастер-классы, где участники могут узнать о производстве косметики из местных ингредиентов, философии бережного отношения к природе.

Или компания Zaspport – казалось бы, обычный бренд спортивной одежды. Но его владельцы не просто продают вещи. Однажды видел их мероприятие в парке Горького – собрали клиентов на утреннюю пробежку, потом полезный завтрак, общение... Я наблюдал, как

люди обменивались контактами, делились впечатлениями, обсуждали следующие встречи. Клиенты не просто покупают продукт этой компании – они становятся частью сообщества единомышленников.

Очевидно, что основное отличие компании модели D2C от других – прямое общение с клиентами и обратная связь, гибкое и быстрое реагирование на изменения рынка и, главное, – создание нового опыта в жизни человека. Не просто продажа, а впечатление.

ТЕХНОЛОГИИ МЕНЯЮТ ПРАВИЛА ИГРЫ

Что действительно изменило ландшафт розничной торговли? Технологии. Верно отметил один из руководителей такой компании: «Пять лет назад, чтобы запустить интернет-магазин, нужно было или нанимать команду разработчиков, или покупать готовое решение за безумные деньги. А сейчас? Конструктор сайтов, интеграция с платёжными системами, автоматизированная логистика – всё доступно практически «из коробки».

ЧТО Я ПОНЯЛ ИЗ ВСЕГО ЭТОГО

За эти три года наблюдений за D2C-бизнесами я вывел для себя несколько ключевых принципов:

1. Большие бюджеты не главное. Главное – быть ближе к клиенту, чем твои конкуренты. Слышать, понимать, реагировать. Тогда каждый клиент может стать постоянным. А вы экономите на рекламе и получаете гарантированный долгосрочный доход.

2. Эти технологии теперь доступны всем. Wildberries или Ozon дают инструменты, о которых раньше можно было только мечтать. Важно правильно их применять.

3. Данные – эквивалент денег, но только если умеешь их использовать. Не просто собирать информацию о клиентах: нужно уметь превращать её в ценность для них же.

4. Сообщества важнее конверсии. Да, можно потратить миллионы на рекламу и получить всплеск продаж. Но лояльное сообщество клиентов – это актив, который будет работать годами.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Что самое интересное? В мире, где всё автоматизируется, люди всё больше ценят человеческое отношение.

Да, мой знакомый Андрей мог бы просто продавать кофе через маркетплейсы. «Знаешь, – сказал он мне, – иногда думаю: может, стоило послушать тех, кто говорил про большие бюджеты и сети? Но потом приходит очередной клиент, мы говорим о кофе, о жизни, пробуем новый сорт... И я понимаю: нет, всё правильно сделал».

Наверное, в этом и есть главный секрет успеха в D2C – это не про прямые продажи, это про прямые отношения. Когда все пытаются продать побольше и подороже, побеждает тот, кто не забывает, что по ту сторону экрана – живые люди, которые всё больше ценят не обезличенную продажу, а доброе отношение и новый опыт.

Думаю, лучший продукт – не просто товар, а впечатление, которое ты проживаешь вместе с клиентом.



Больше материалов о маркетинге для малого бизнеса на сайте

Прецедент

Депутат Архангельской городской Думы Дмитрий Шабуняев заключён под стражу



Фото: агентство

Следственные органы СК РФ по Архангельской области и НАО возбудили уголовное дело в отношении главврача Архангельской городской клинической поликлиники № 2», и.о. главврача городской клинической больницы № 4, депутата городской Думы Дмитрия ШАБУНЯЕВА.

Шабуняева подозревают в злоупотреблении должностными полномочиями, повлекшем тяжкие последствия, а также в нарушении правил обращения с охраняемой законом компьютерной информа-

цией с использованием служебного положения. Такое же обвинение предъявлено заместителю главврача АГКБ № 4 по медицинской части Марии ГОРЯЧИХ.

По версии следствия, в период с ноября 2023-го по июнь 2024 года эти сотрудники медучреждения, желая получить стимулирующие выплаты, показать эффективность своей работы и приукрасить действительное положение дел по проведению диспансеризации взрослого населения в рамках нацпроекта «Здравоохранение», внесли в электронную систему отчётности заведомо ложные сведения о количестве лиц, прошедших диспансеризацию, и направили эти сведения в территориальный

ФОМС. Из фонда в адрес больницы были необоснованно переведены денежные средства в сумме свыше 10 млн рублей.

С учётом фактических обстоятельств дела, данных о личности обвиняемого Дмитрия Шабуняева в отношении его избрана мера пресечения в виде заключения под стражу сроком на два месяца. Марию Горячих оставили под домашним арестом. Постановления не вступили в законную силу и могут быть обжалованы в Архангельском областном суде в установленном законом порядке.

Следственные действия продолжаются. По месту жительства и работы подозреваемых проведены обыски, изъяты документы, имеющие значение для дела.

НОВИНКА **ЛИТЬЕВОЙ МРАМОР**

РЕСТАВРАЦИЯ ВАНН

ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА

НАЛИВНОЙ АКРИЛ ПР-ВА ГЕРМАНИИ, ФИНЛЯНДИИ

СРОК СЛУЖБЫ 15-20 ЛЕТ, ЛЮБЫЕ ЦВЕТА

ВЫГОДНАЯ ЦЕНА

ТЕЛ.: **42-52-43, 8-921-242-52-43**

САНТЕХНИК

ЛЮБЫЕ САНТЕХНИЧЕСКИЕ РАБОТЫ

(8182) **47-34-80**

15 ЛЕТ

САНТЕХНИКА ЭЛЕКТРИКА СВАРОЧНЫЕ РАБОТЫ

БЫСТРО, КАЧЕСТВЕННО, НЕДОРОГО, БЕЗ ВЫХОДНЫХ

47-02-44, 8-902-286-0244

CLASSIFIED

Продвигайте свои товары и услуги, используя возможности раздела строчных объявлений CLASSIFIED.

Основу раздела составляют рубрики, интересующие наших постоянных читателей: НЕДВИЖИМОСТЬ, РАБОТА, ОБРАЗОВАНИЕ, КОНФЕРЕНЦИИ, ТОРГИ, ДЕЛОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, АВТО, ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ, КОНСАЛТИНГ, ПРОЧИЕ УСЛУГИ.

Стоимость разовой публикации стандартного объявления (до 10 слов) – 200 рублей (каждое дополнительное слово +10 руб. Максимум – 50 слов). Выделение текста полужирным шрифтом – дополнительная оплата + 50%. Написание текста заглавными буквами не допускается. Для рубрики ТОРГИ количество слов в одном объявлении не ограничено, выделение в тексте полужирным шрифтом – бесплатно.

Объявления в рубрику CLASSIFIED можно отправить на эл. почту редакции 29rbk@mail.ru.

Тел. (8182) 20-44-02, 65-25-40 по рабочим дням с 10.00 до 18.00.

НЕДВИЖИМОСТЬ

Продаётся уютная квартира в Октябрьском округе Архангельска, состояние – заезжай и живи. Квартира расположена на 6-м этаже дома 2017 года постройки (Самойло, 15). В подьезде грузовой лифт. Во дворе парковка. Хорошая транспортная доступность, достаточно тихий район. Рядом магазины, областная больница, два детских сада. Общая площадь квартиры 57,4 кв. м (жилая площадь 53,3 кв. м). «Евротрёшка»: большой просторный зал, совмещённый с кухней, где можно собираться компанией или большой семьёй. Лоджия и санузел с тёплым полом. Остаётся часть мебели: кухонный гарнитур, шкафы в коридоре, шкаф-купе в спальне. Стоимость – 8,7 млн рублей. Возможен торг. Тел. 8-950-259-8484.

УСЛУГИ

РЕМОНТ ХОЛОДИЛЬНИКОВ, СТИРАЛЬНЫХ МАШИН НА ДОМУ В УДОБНОЕ ВРЕМЯ. ГАРАНТИЯ 1 ГОД. НИЗКИЕ ЦЕНЫ. ПЕНСИОНЕРАМ, ИНВАЛИДАМ-СКИДКИ (ДО 30.11.2024 Г.) ВСЕ К «СТИНОЛУ», «АТЛАНТУ», «БИРЮСЕ», «АРИСТОНУ», «ИНДЕЗИТУ». Св. л 5435, МЭРИЕЙ Г. АРХ-СКА. ТЕЛ. 44-03-05.

ПРЕДПРИЯТИЕ «ХОЛОД». РЕМОНТ БЫТОВЫХ И ПРОМЫШЛЕННЫХ ХОЛОДИЛЬНИКОВ, АВТОМАТИЧЕСКИХ СТИРАЛЬНЫХ И ПОСУДОМОЕЧНЫХ МАШИН, МИКРОВОЛНОВЫХ ПЕЧЕЙ. УМЕРЕННЫЕ ЦЕНЫ, КАЧЕСТВО, ГАРАНТИЯ. Св. 916, выдано мэрией г. Арх-ска. ТЕЛ.: 8(8182) 24-51-25, 8(8182) 49-01-20, 8-921-721-3337.

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ. СТРАХОВЫЕ, СЕМЕЙНЫЕ, ТРУДОВЫЕ, НАСЛЕДСТВЕННЫЕ, ЗЕМЕЛЬНЫЕ, ЖИЛИЩНЫЕ СПОРЫ. БАНКРОТСТВО – КОНСУЛЬТАЦИЯ БЕСПЛАТНО, ПОДГОТОВКА ВСЕХ ДОКУМЕНТОВ ПО БАНКРОТСТВУ – 15000 РУБ. ВЗЫСКАНИЕ УЩЕРБА. ЗАЩИТА ПРАВ ДОЛЬЩИКОВ, ВОЕННОСЛУЖАЩИХ, ПЕНСИОНЕРОВ, ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. ТЕЛ.: 43-23-55, 8-921-243-2355.

ВАША КВАРТИРА

Произведу мелкий ремонт в квартире, доме, на даче по электрике (заменить розетку, выключатель, повесить люстру, бра), сантехнике, сборке мебели. Возможны другие работы. Соломбала, Маймакса, Сульфат. Вячеслав, тел. +7-911-585-2088.

ПЕРЕБОРКА ПОЛОВ, ФАНЕРА, ЛАМИНАТ, ЛИНОЛЕУМ, ПЕРЕГОРОДКИ, ПОТОЛКИ: ГК, ПВХ, НАТЯЖНЫЕ, УСТАНОВКА ДВЕРЕЙ, ЗАМЕНА САНТЕХНИКИ, КАФЕЛЬ, ШПАТЛЁВКА, ОКЛЕЙКА. Св. 29 № 001431972, ИМНС Г. АРХ-СКА. ТЕЛ. 8-911-687-2618 (МОБ.).

Ремонт квартир под ключ. Полы, стены, перегородки, кафель, малярные работы, двери, окна. Пенсионерам – скидка (до 30.11.2024 г.). Св. 29 № 001896081, ИФНС г. Арх-ска. Тел.: 8-921-070-1634, 8-953-264-9894.

РАБОТА

Руководителю в офис требуется помощница (–к), в перспективе региональный менеджер. Полная или частичная занятость. Доход от 45.000 руб. + бонусы. Запись на собеседование по тел. 8-981-551-0885 (понедельник, среда, пятница).

В АВТОСЕРВИС ТРЕБУЮТСЯ: АВТОСЛЕСАРЬ, МАЛЯР, КУЗОВЩИК, ШИНОМОНТАЖНИК, СТОРОЖ. ТЕЛ. 8-952-259-3039.

ВСЁ ДЛЯ ДАЧИ

ПОДЪЁМ ЧАСТНЫХ ДОМОВ. ЗАМЕНА ВЕНЦОВ, СВАЙ. КРОВЛЯ, ЗАБОРЫ, ХОЗПОСТРОЙКИ, РЕМОНТ ПЕЧЕЙ, САЙДИНГ. ЛЮБЫЕ ПЛОТНИЧЬИ РАБОТЫ. ДОСТАВКА И ЗАКУПКА МАТЕРИАЛА. ОСМОТР БЕСПЛАТНО. Св. 29 № 002049844, ИФНС Г. АРХ-СКА. ТЕЛ.: 8-902-507-6558, 8-902-507-6518.

Ремонт и подъём частных домов, дач, бань. Обшивка домов блок-хаусом, сайдинг. Замена кровли, черепица, ондулин, установка заборов. Лестничные марши и многое другое. Св. 29001896081, ИФНС г. Арх-ска. Тел. 8-900-914-2688.

ТОРГОВЫЙ ПАВИЛЬОН

Вывезу на утилизацию ванны, батареи, трубы, бытовую технику. Тел.: 8-911-579-1196, 8-911-574-6231.

ВЕЩИ

ОБМЕН ПАЗЛАМИ. 500-1500 элементов, хорошее качество, полная комплектация, большая коллекция. Меняем на аналогичные. Тел. 8-960-011-1048.

Продаём мёд с бийской пасеки (Алтай), гречишный и разнотравье – 590 руб./кг, пчелопродукты (перга, пыльца, маточное и трутневое молочко), лучший антисептик – шишковое варенье в сосновом сиропе – 490 руб./0,5 кг. При покупке 4-х банок – одна банка в подарок (до 30.11.2024 г.). Тел. 8-900-916-7119.

КУПЛЮ

Куплю радиодетали, приборы, микросхемы, транзисторы, диоды, тиристоры, реле, разъёмы. Тел. 8-916-739-4434.

КУПИМ ДОРОГО, ПОМОЖЕМ БЕСПЛАТНО ОЦЕНИТЬ ПРЕДМЕТЫ АНТИКВАРИАТА И ПРЕДМЕТЫ СССР, ЮВЕЛИРНЫЕ УКРАШЕНИЯ, ПОДСТАКАННИКИ, ПОДСВЕЧНИКИ, ЗНАКИ, ЧАСЫ – НАСТОЛЬНЫЕ, КАРМАННЫЕ, НАРУЧНЫЕ, НАПОЛЬНЫЕ, ЁЛОЧНЫЕ ИГРУШКИ, ПАТЕФОНЫ, ПРЕДМЕТЫ ИЗ ФАРФОРА, ВАЗЫ И МНОГОЕ ДРУГОЕ. ТАКЖЕ ВЫКУПАЕМ ПРЕДМЕТЫ АНТИКВАРИАТА ЗА НАЛИЧНЫЙ РАСЧЕТ. ПОМОЩЬ В РЕАЛИЗАЦИИ ДОРОГИХ ВЕЩЕЙ. ТЕЛ. 8-953-263-4574 (ВАТСАП 8-996-502-0399).

АВТОМОБИЛИ

КУПЛЮ АВТО В ЛЮБОМ СОСТОЯНИИ: АВАРИЙНЫЙ, ПРОБЛЕМНЫЙ ИЛИ В ХОРОШЕМ СОСТОЯНИИ – ЛИБО ДРУГУЮ ТЕХНИКУ. ДОРОГО, СРОЧНО, РАССМОТРУ ВСЕ ВАРИАНТЫ, САМОВЫВОЗ. ТЕЛ.: 8-902-286-1260, 47-12-60.

Куплю «Ниву»-ВАЗ-УАЗ, «Рено», джип, иномарку, лодочный мотор, лодку и другую мототехнику. Дорого. Тел.: 8-921-473-2830, 8-902-286-4745.

ВСЕ ВИДЫ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

ЮРИСТ-СЕРВИС

- жилищные и семейные споры
- защита прав потребителей, ДТП, взыскание выплат по ОСАГО, КАСКО
- возмещение ущерба от залива квартиры
- защита прав дольщиков

Бесплатные консультации по средам по предварительной записи

г. Архангельск, ул. Вологодская, д. 6: оф. 406
тел.: **28-69-66, 8-962-661-0350**

ПИЛОМАТЕРИАЛЫ БРУС • ДОСКА ЕВРОВАГОНКА

ИМИТАЦИЯ БРУСА
ВАГОНКА ШТИЛЬ
ГОРБЫЛЬ • ОПИЛОК • СТРУЖКА
ДРОВА-СТУЛЬЧИКИ

**НИЗКИЕ ЦЕНЫ
КАЧЕСТВО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ
РАБОТАЕТ ДОСТАВКА**

8-921-243-33-21

АРХАНГЕЛЬСК, УЛ. ДЕЖНЁВЦЕВ, 40, К.1. VK.COM/IRSHALES

БРЕЗЕНТОВЫЕ ПОЛОГА

- для сварочных работ
- тепловые завесы
- штора в гараж (2х3, 3х3, 3х4, 3х6, 4х6, 6х10)

ВОДОСТОЙКИЕ (ВО, СКПВ), ОГНЕУПОРНЫЕ (ОП)

г. Архангельск, территория Автовокзала, Дзержинского 2, стр. 6 (Легенда-29), тел. **8-909-555-777-1**

ГОТОВЫЕ ОКНА

500 мм

500 мм

- ЛЮБЫХ РАЗМЕРОВ
- В НАЛИЧИИ И НА ЗАКАЗ

Ручка в комплекте! Москитная сетка В ПОДАРОК!*

5 340 РУБЛЕЙ

8 (8182) 46-73-71

сайт: ЗАВОД-ОКОН.РФ

Магазин на заводе: Талажское шоссе, 22
Магазин в Архангельске: ул. Выучейского, 14

ПРОИЗВОДСТВО: **ЗАВОД ОКОН.РФ**

Работаем с 2002 года

Официальный ПАРТНЕР
Надежно. Навсегда.

Предложение действительно до 30.11.2024. Информацию об организаторе мероприятия и правилах его проведения узнавайте по телефону. Количество подарков ограничено.

ОТКОСЫ 5800 руб.

5 погонных метров для окна в панельном доме

46-01-08 ДОМИНО ПЛЮС

ул. Выучейского, 14 (арка, напротив центрального рынка) Качество. Стабильность. Цена.

ПН-ПТ – с 9.00 до 19.00, СБ – с 11.00 до 16.00, БЕЗ ОБЕДА

ОСТЕКЛЕНИЕ БАЛКОНОВ, ЛОДЖИЙ. ВИТРАЖИ

- ✓ ОТЛИВЫ
- ✓ П/Д
- ✓ ПРОФЛИСТ УЗКИЙ
- ✓ НАЩЕЛЬНИК

38 695 руб.

www.dominoplus.ru

23 ГОДА УСПЕШНОЙ РАБОТЫ

Читальный зал

«Золотая» книжная полка Сергея Султанова

«Золотая полка» – виртуальная, а для кого-то, возможно, и реальная коллекция самых любимых, актуальных сегодня книг для души и работы. В традиционной рубрике «БК» – руководитель медицинской компании «Партнёры» Сергей СУЛТАНОВ:

– Хочу рассказать о трёх книгах, прочитанных в разные периоды моей жизни. Они различны по жанру, у них разные целевые аудитории, но, по моему мнению, эти книги объединены одной общей идеей. В детстве яркое впечатление остави-

ла повесть А. Гайдара «Тимур и его команда». С юношеских лет запомнился бестселлер Д. Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей». А сравнительно недавно мне подарили работу авторского коллектива под руководством Д. Соколова-Митрича «Дельфины капитализма. 10 историй о людях, которые сделали всё не так и добились успеха». В любом бизнес-пособии учат, что главная цель предпринимателя – извлечение прибыли. С этим сложно спорить, но успешный бизнес строится на понимании

того, насколько ты готов не только извлекать выгоду для себя. Я не представляю свою предпринимательскую деятельность без социальной составляющей, ведь от того, как ты сам относишься к людям, насколько готов делать добрые дела, будет зависеть твой успех.

Повесть «Тимур и его команда», конечно, не о бизнесе, но она учит нас делать добро для других, причём от души. Это касается также книги Д. Карнеги, поскольку бизнес строится на человеческих взаимоотношениях, и умение выстраивать отноше-



ния, партнёрами или клиентами в конечном итоге скажется на результатах твоей работы. А сборник «Дельфины капитализма...» – современное издание, в котором собраны истории социальных предпринимателей, начинающих свой бизнес с того, что они стали помогать людям, а не с бизнес-плана. Благодаря такому

ДОМ КНИГИ

Читать можно!

г. Архангельск, пл. Ленина, 3; тел. (8182) 65-38-79

Наша группа ВК: vk.com/dom_knigi

ООО «АВФ-книга». Реклама.

подходу дело стало приносить прибыль, и это самое важное в социальном предпринимательстве.

Когда-то, возможно даже на уровне подсознания, я извлёк из книги Д. Карнеги совет относиться к людям так, как тебе хотелось бы, чтобы они относились к тебе. С тех пор стараюсь ему следовать – формула работает, и мне это нравится.

Настоятельно рекомендую даже на уровне подсознания, я извлёк из книги Д. Карнеги совет относиться к людям так, как тебе хотелось бы, чтобы они относились к тебе. С тех пор стараюсь ему следовать – формула работает, и мне это нравится.

Ведущий рубрики – Михаил ЕРМОЛИН

Архангельский молодёжный театр



«Страстотерпцы»: мистерия по мотивам российской истории

«Известный младенец», «важный арестант», «безымянный колодник» – всё это об императоре Иоанне VI, свергнутом с престола в 1741 году, когда ему было полтора года.

Переворот совершила Елизавета Петровна, став императрицей России. Семью несчастного мальчика сослали подальше от Петербурга. Иван, его родители, братья и сёстры, немногочисленные слуги оказались в Холмогорах, где семье суждено было прожить 36 лет...

История маленького императора и его окружения – это история человечности и верности семье, с одной стороны, и расчётливой жестокости и злой воли – с другой.

Автор: Сергей Коковкин. Режиссёр: Виктор Панов.

Художник, художник по костюмам: Фагиля Сельская.

Хореограф: Елена Прокопьева.

АРХАНГЕЛЬСКИЙ МОЛОДЁЖНЫЙ ТЕАТР
49-Й ТЕАТРАЛЬНЫЙ СЕЗОН
РЕПЕРТУАР 2024

НОЯБРЬ

6+	27 / ср / 18:30 28 / чт / 18:30	Д. Варденбург НИКИТА ИЩЕТ МОРЕ!	пушкинская карта ЛАУРЕАТ БДФ
16+	29 / пт / 18:30	СЮИТА ДЛЯ ОСЕНИ И ФЛЕЙТЫ Боллинг, Дебюсси и другие Галина Смирнова (флейта) и джаз-трио: Татьяна Коробейникова (фортепиано), Денис Попов (контрабас) и Валерий Журавлёв (ударные)	пушкинская карта АРТ-САЛОН
16+	30 / сб / 18:00	ХРОНИКА «МАСКАРАДА» Арбенин смотрит кино про свою жизнь К 210-летию М. Ю. Лермонтова	пушкинская карта ПРЕМЬЕРА

ДЕКАБРЬ

16+	01 / вс / 18:00	ХРОНИКА «МАСКАРАДА» Арбенин смотрит кино про свою жизнь К 210-летию М. Ю. Лермонтова	пушкинская карта ПРЕМЬЕРА
12+	05 / чт / 18:30 06 / пт / 18:30	С. Коковкин СТРАСТОТЕРПЦЫ Мистерия в двух частях по мотивам российской истории	пушкинская карта
16+	11 / ср / 18:30	ПОПЫТКА К БЕГСТВУ Сочинение по мотивам повести Виктора Пелевина «Затворник и Шестипалый»	пушкинская карта
16+	12 / чт / 18:30	ТЁМНЫЕ АЛЛЕИ Несколько историй о любви Спектакль по рассказам великого русского писателя Ивана Бунина	пушкинская карта Реклама

Поморская филармония

29 НОЯБРЯ (ПТ) 19.00 (6+)
ГРУППА «ОТАВА Ё» (Санкт-Петербург)
Мировые звёзды русского фолка, их выступления – это шутки, танцы, хоровое пение вместе с залом и доверительное общение с каждым зрителем в сочетании с виртуозным исполнительским мастерством.



30 НОЯБРЯ (СБ) 17.00
«ДУША АРМЕНИИ. ТРИ ДУДУКА И ОРГАН» (12+)
Эгине Барсеян (орган, вокал), Вардан Арутюнян (дудук, шви, кларнет), Михаил Смирнов (дудук), Валерий Нам (бас-дудук).
В программе: армянские духовные песнопения, шарканы, таги, отрывки из Священной литургии, народные и ашугские песни и мелодии

1 ДЕКАБРЯ (ВС) 17.00
«ПО ТУ СТОРОНУ ТАНГО» (12+)
В программе: сочинения Астора Пьяццоллы и фрагменты романа Кабки Кассабовой «Двенадцать минут любви»

6 ДЕКАБРЯ (ПТ) 18.30
«СКАЗКА МОЕЙ ЖИЗНИ» (6+)
Музыкально-литературная программа артистов Поморской филармонии по одноимённой книге Г. Х. Андерсена
В программе: русская и скандинавская музыка

7 ДЕКАБРЯ (СБ) 17.00
«ГЛИНКА И ЕГО СОВРЕМЕННОКИ»
Концерт к 220-летию М. И. Глинки (12+)
Архангельский филармонический камерный оркестр. Художественный руководитель и дирижёр - Владимир Онуфриев.
Солист - лауреат международных конкурсов Руслан Разгуляев (фортепиано, Нижний Новгород)
В программе: Мендельсон, Россини, Глинка

8 ДЕКАБРЯ (ВС) 17.00
ЕВРОПЕЙСКАЯ МУЗЫКА ДЛЯ ОРГАНА И БАРИТОНА (12+)
Приглашённый солист Мариинского театра Игорь Шумаев (баритон, Санкт-Петербург)
Лауреат международных конкурсов Артём Хачатуров (орган, Калининград)

10 ДЕКАБРЯ (ВТ) 18.00
«ТО БЫЛИ ВРЕМЕНА ЧУДЕС...» (12+)
Концерт артистов Поморской филармонии
В программе: музыка для клавесина, органа и рояля в преддверии Рождества

БИЛЕТЫ
ЗДЕСЬ:



Архангельск,
ул. Карла Маркса, д. 3
Касса: (8182) 20-80-66

Северный хор

9 декабря начало в 18:30
АРХАНГЕЛЬСКИЙ ТЕАТР ДРАМЫ

ТВОРЧЕСКИЙ ВЕЧЕР
главного балетмейстера Государственного академического Северного русского народного хора,
заслуженного работника культуры РФ

Татьяны Гвоздевой
«РИТМ ЖИЗНИ – ТАНЕЦ»

Выступление Государственного академического Северного русского народного хора,
Художественный руководитель – заслуженная артистка России Светлана Игнатьева

КАССА ☎ 20-38-76 СТРАЖКИ ☎ 20-39-49
ПО ТЕЛЕФОНУ

ВСЕ БИЛЕТЫ **KASSIR.RU**

Академический театр драмы имени М.В. Ломоносова
г. Архангельск, Первотуркинский парк, д. 11

Выставочный зал



«Синтез искусств» Марины Григорьевой

С 22 ноября по 22 декабря в Выставочном зале Союза художников работает масштабная персональная выставка Марины Николаевны Григорьевой.

В двух залах выставочного пространства представлены живописные полотна и работы, выполненные в авторском направлении «синтеза искусств» – разных смешанных техниках, где встречается живопись маслом и пространственные арт-объекты.

Тел.: 8 (8182) 27-52-02

Адрес: Архангельск, пр. Советских Космонавтов, 178