

ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК ДЕЛОВЫХ КРУГОВ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ • Издаётся с 1999 года • № 9 (1211) • 10.03.2025

БИЗНЕС-КЛАСС

ISSN 2078-7693



www.BCLASS.ru

Бизнес-класс

ЭКСПРЕСС

Архангельск

25
ИЗДАЁТСЯ
С 1998 ГОДА

На Левом берегу в Архангельске работает новое предприятие, уже ставшее одним из крупнейших в городе. Практически невозможное удалось сделать Группе Аквилон: в сложные для экономики страны и региона годы создан большой производственно-логистический комплекс, где перегружаются, хранятся, а главное – выпускаются строительные материалы.

Завод арктических стройматериалов

→ | 6-7

Начальник базы ООО «Арктика» Максим ЛИСЬЕВ. Фото Алексея Липницкого



КУПЛЮ ДОРОГО

- часы наручные – сломанные и на ходу
- значки, монеты, бумажные деньги, банкноты, облигации, марки
- фантики от жвачек и конфет, фарфоровые и металлические фигурки (статуэтки)
- подстаканники, фотоаппараты, подсвечники, стопки, фужеры, вазы, мебель
- магнитофоны, самовары, иконы, изделия из серебра, открытки, фотографии, ёлочные игрушки
- вещи морской и военной тематики, военные значки, военные сапоги и многое другое



8-921-483-0228

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

8-911-554-19-27

«Газель»
всех
типов

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ29

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

НИЗКИЕ ЦЕНЫ!
ТРАНСПОРТИРОВКА
ОКОННЫХ БЛОКОВ
УСЛУГИ ГРУЗЧИКОВ

8-911-583-70-00

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»

ПЕРЕЕЗДЫ
ГОРОД, МЕЖГОРОД, ДАЧИ

5 ПАССАЖИРОВ

**ОПЫТНЫЕ АККУРАТНЫЕ
ГРУЗЧИКИ**
8-921-2430777
без выходных

**ПИЛОМАТЕРИАЛЫ
БРУС • ПИЛОВОЧНИК**

В наличии более 1000 м³

Тел.: (8182) 24-33-95, 8-911-554-25-00,
8-921-721-04-14 www.lesprom29.ru

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

Народная тропа



фото архангелска.ру

■ Депутаты и прокурор Архангельска проверили состояние пешеходного мостика на Сульфате

Состояние пешеходного мостика через реку Кузнециху в Северном округе Архангельска вызывает обеспокоенность у местных жителей. На прошлой неделе на мосту прошла совместная проверка, в которой приняли участие председатель городской Думы Иван Воронцов, депутат Денис Лапин, прокурор города Антон Филимонов, сотрудники полиции и администрации муниципалитета.

Этот переход по факту является техническим мостом, построенным для прокладки теплотрассы от Архангельской ТЭЦ. После банкротства муниципального предприятия МКП-1 объект был выкуплен ООО «Специализированный транспорт», которое теперь сдаёт его в аренду для подачи горячей воды в Северный округ.

«Проблема в том, что мост никак не обслуживается с точки зрения пешеходного движения. Здесь не проводится очистка от снега и наледи, местами повреждены леерные ограждения, а освещение полностью



фото архангелска.ру

отсутствует. В зимний период переход становится травмоопасным, особенно во время ледяных дождей. Жители не раз просили собственника навести порядок, но тот не реагирует, поскольку для него это дополнительные затраты», – пояснил Иван Воронцов, хорошо знающий проблемы округа.

Как рассказал Иван Александрович, раньше считалось, что муниципалитет не может оказать давление на владельца сооружения, так как он теоретически вправе даже демонтировать лестницу, оставив мост исключительно для теплотрассы. Однако в ходе работы удалось найти соглашение между собственником и городом, заключённое ещё в 2010 году. В этом документе есть важный пункт: собственник обязуется обеспечивать эксплуатацию перехода в соответствии с его целевым назначением. Формулировка размытая, но это как минимум означает, что доступ для пешеходов должен сохраняться.

Как пояснил прокурор города Антон Филимонов, в соглашении не оговорены требования по содержанию моста в зимний период, однако ситуация может измениться, если в паспорте объекта он будет значиться как пешеходный мост. В этом случае на владельца будут распространяться дополнительные обязательства по уходу за сооружением.

«Если же мост официально считается технологическим, возможны иные пути решения проблемы, но к ним придётся прибегнуть в крайнем случае. Практически за месяц нам удалось сдвинуть вопрос с мёртвой точки. Сейчас есть реальная надежда, что этот переход приведёт в порядок и горожанам станет удобнее и безопаснее им пользоваться», – подытожил Иван Воронцов.

Глава Архангельска оценил работу по улучшению освещённости города

Муниципальное предприятие «Горсвет» продолжает работы по комплексному освещению дворовых территорий Архангельска. Модернизация системы проводится поэтапно, сейчас идёт пятый этап программы – это объекты в Октябрьском и Соломбальском округах. Темпы улучшения уличного освещения оценил глава Архангельска Дмитрий Морев.



Экономичный подход для безопасности и комфорта

Илья ЛЕОНИК
фото автора

Первой точкой рабочей поездки главы города стал квартал в Соломбале, ограниченный улицами Ярославская – Советская – Адмирала Кузнецова и Мещерского. На этой территории силами специалистов МУП «Горсвет» проводится замена 27 опор, светильников, очистка охранной зоны сетей от растительности. В работе необходим комплексный подход: просто заменой старых светильников на современные светодиодные не обойтись.

Во дворе дома № 11 на улице Мещерского директор МУП «Горсвет», депутат Архангельской городской Думы Александр Гурьев показал участникам поездки демонтированную металлическую световую опору – срок службы такой 25 лет. Эта отслужила два срока. Её «ровесниц» в городе достаточно много, поэтому предприятие меняет опоры на новые – бетонные. Также идут замена старых кабелей на современ-

ные СИП-провода, установка новых светильников.

В контексте замены опор поговорили и о незаконной рекламе. Объявления на столбах уходят в прошлое. Бороться с архаичным способом «заявить о себе», по мнению Александра Гурьева, нужно системно – убирать объявления. Тогда те, кто их клеит, со временем начинают понимать, что впуская ресурсы, и перестают это делать. Если раньше

столбы были буквально увешаны «рекламой», то теперь такого практически не происходит.

«Дворовые территории в Соломбале имели слабую освещённость, и к нам часто по этому поводу обращались жители округа, потому что замечали, какая большая работа по модернизации системы освещения ведётся в центре Архангельска. Справедливо задавали вопрос: когда наступит очередь окраин?»

Сейчас они видят, как преобразуются дворы. Плавно переходя в сезон 2025 года, муниципальное предприятие «Горсвет» по распоряжению администрации проводит эти масштабные работы, которых не было десятки лет», – отметил депутат Архангельской городской Думы Алексей Бельков.

Всего на замену опор и светильников в Соломбале потратят более 3 млн рублей, заменят 300 фонарей и 60 опор. Работы планируют завершить до конца 2025 года. Наиболее масштабные мероприятия проходят в Кемском посёлке: они включают замену опор, 260 светильников на светодиодные, расчистку территории и замену 3,2 км кабелей на современные СИП-провода. В результате весь посёлок будет освещён светодиодными фонарями. Александр Гурьев подчёркивает, что обновление сетей в целом микрорайоне до нормативного состояния – это отсутствие на ближайшие пять лет проблем с обрывами проводов, устранением аварий и дополнительными проверками со стороны предприятия, а также значительное снижение затрат на содержание системы.

Работы продолжают и по всему Октябрьскому округу. Из 500 светильников осталось смонтировать всего 80, таким образом, уже к июню текущего года во дворах 109 домов округа станет светлее и безопаснее.

Общая сумма затрат – 2,9 млн рублей. Стоит отметить, что средства выделяются не только из муниципального бюджета: МУП «Горсвет» имеет коммерческие заказы, и часть прибыли предприятие направляет на модернизацию системы освещения дворовых территорий Архангельска.

« Мы получаем довольно много обращений от жителей города по качеству освещения как улично-дорожной сети, так и дворовых территорий. Около трёх лет назад было принято решение, что силами МУП «Горсвет» будет проводиться комплексная замена светильников, опор, линий передач именно во дворах.

Сейчас идёт пятый этап: это три больших участка в Соломбальском округе, включая посёлок Кемский, и один участок в Октябрьском округе. В планах со второго полугодия 2025 года начать шестой этап – по левобережью. В Цигломском и Исакогорском округах планируется замена 106 аварийных опор, выправка 23 опор и замена 275 светильников на светодиодные, а также замена проводов, очистка охранной зоны сетей. Общая сумма затрат составит 4,2 миллиона рублей.

На этот год мы запланировали и строительство новых линий освещения там, где их фактически нет и никогда не было. Это касается окраин города, в том числе острова Бревенник.

Дмитрий МОРЕВ, глава Архангельска



Итоги визита заместителя председателя правительства России в Поморье

Главная «звезда» в «короне» кампусов

В начале марта Архангельскую область с рабочим визитом посетил заместитель председателя Правительства России **Дмитрий ЧЕРНЫШЕНКО**. Вице-премьер побывал на Соловках, где обсуждалась подготовка к 600-летию обители. А главными темами встречи с губернатором **Александром ЦЫБУЛЬСКИМ** стали развитие в регионе науки, образования, туризма и молодёжной политики. Логичным продолжением разговора был визит на площадку строительства кампуса «Арктическая звезда». Этот проект принципиально важен для Поморья.

Напомним, что в 2029 году исполняется 600 лет со дня основания первого монашеского поселения на Соловецком архипелаге. Президент РФ **Владимир ПУТИН** поддержал предложение правительства о праздновании этой значимой даты и в 2023 году подписал соответствующий указ. Мероприятия начнутся в 2027 году, поэтому уже сейчас ведётся активная подготовка.

«План мероприятий предусматривает множество событий, включая выставки, фестивали, научно-образовательные проекты, кинопоказы. Важным элементом подготовки к юбилею станет продвижение туристского маршрута «Сокровенный Север: от Архангельска до Соловков», который признан национальным и уже начал действовать. Он охватывает главные достопримечательности Архангельска и Соловецких островов», – рассказал Александр Цыбульский.

ДЛЯ РАЗВИТИЯ СОЛОВКОВ

Соловки становятся всё популярнее у туристов: в этом зимнем сезоне число гостей архипелага выросло вдвое по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

«Регион активно участвует в реализации нацпроекта «Туризм и гостеприимство», и в 2023-2024 годах мы получили более 140 миллионов рублей на развитие туризма. В 2025-2027 годах Архангельской области предусмотрена субсидия почти в 390 миллионов рублей на эти цели», – сообщил Александр Цыбульский.

Сейчас на Соловках продолжается капитальный ремонт инфраструктуры. Среди важнейших объектов – завершение реконструкции аэропортового комплекса, построенного более 70 лет назад. Ранее была обновлена взлётно-посадочная полоса, сейчас строится новое здание аэровокзала. Также вице-премьер посетил здание участковой больницы, которое возводится по федеральному проекту «Развитие инфраструктуры здравоохранения». Техническая готовность объекта составляет 60%. Завершить работы планируется в 2025 году.

Дмитрий Чернышенко побывал и на объектах строительства технологического причала и пассажирского Тамариного причала, гостиницы «Преображенская» и комплекса по обращению с отходами производства и потребления. Работы проводятся Фондом по сохранению и развитию Соловецкого архипелага.

«Всё наследие на Соловках живо. Реставрация и создание новых объектов, необходимых для комфортной жизни и пребывания на территории архипелага, обязательно должны вестись и ведутся с учётом уникальности архитектурного ансамбля и окружающего природного ландшафта», – подчеркнул Дмитрий Чернышенко.

ВКЛАД В ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ЛИДЕРСТВО

Рабочая встреча Александра Цыбульского и Дмитрия Чернышенко была посвящена развитию науки, образования, туризма и молодёжной политики.

«Архангельская область – стратегически важный регион для России и Арктической зоны. Владимир Путин поставил нам чёткую цель: технологическое лидерство в приоритетных отраслях экономики, – напомнил вице-премьер. – Отмечу особое внимание Архангельской области к развитию научной сферы, которая помогает его достигать. Регион заметно укрепил свои позиции в Национальном рейтинге НТР субъектов страны, стал одним из инициаторов создания НОЦ «Российская Арктика», который только за 2023 год привлёк почти 9 миллиардов рублей внебюджетных средств».

За последние 5 лет сделан большой прорыв и в сфере образования: построено 9 новых школ,



нышенко. – В регионе создаются молодёжные лаборатории, ежегодно вручается региональная премия имени Ломоносова».

НА МЕСТЕ ТОРГОВОЙ ПЛОЩАДИ

Новый виток развития образования и науки в Архангельской области связан с появлением кампуса мирового уровня «Арктическая звезда», который создаётся по нацпроекту «Молодёжь и дети». Александр Цыбульский и Дмитрий Чернышенко посетили площадку строительства, где вместе с представителями правительства области обсудили концепцию возведения кампуса и его наполнение.

строительству свайного поля. Сейчас он занимается земляными работами. В прежние времена на месте будущего кампуса была торговая площадь, стрелецкие склады и магазины. Вероятность обнаружения археологических находок велика. Поэтому в конце декабря 2024 года был заключён договор между концессионером ООО «Арктическая звезда» и институтом археологии Российской академии наук на обеспечение сохранности выявленных объектов.

По словам Дмитрия Чернышенко, сейчас важно сосредоточить усилия на максимально оперативном проведении археологических работ.

а также основным направлениям работы научных центров региона. Каждое будет представлено научными центрами и лабораториями. Пятое направление включает молодёжную политику, спорт, деловую и креативную среды.

Как пояснил министр науки, высшей школы и научно-технологического развития Архангельской области **Алексей АКСЁНОВ**, уже разработано 195 продуктов кампуса, большая их часть – 132 – научно-технические. Также запланировано пять инновационных проектов, предполагающих использование ресурсов технопарка и предоставление услуг в IT-сфере.

На базе кампуса учёные займутся разработкой технологий производства альфа-целлюлозы и продуктов из неё, переработки опилок древесины в полуфабрикаты, комплексной переработки торфяных ресурсов. Также здесь планируется создать новые продукты на основе сапонитов, линейку медицинских и косметических средств на основе коллагена и эластина, полученных из тканей северного оленя, пищевые продукты с использованием биоактивных веществ бурых водорослей, ягод дикоросов и слоевищ фукуса и многое другое.

Дмитрий Чернышенко акцентировал внимание на важности создания условий для технологических партнёров кампуса – предприятий, которые совместно с наукой займутся разработкой и мелкосерийным производством высокотехнологической продукции, её апробацией, тиражированием и, в дальнейшем, коммерциализацией.

«Чтобы проект реализовывался в соответствии с графиком, давайте конкретизируем планы, добавив контрольные точки по всем этапам. Работы предстоит много. «Арктическая звезда» нужна. Мы хотим, чтобы она стала «звездой» в «короне» наших кампусов. Александр Витальевич, рассчитываем на ежедневную работу», – подчеркнул по итогам осмотра стройплощадки Дмитрий Чернышенко.

Глава региона поблагодарил вице-преьера за поддержку заявки Архангельской области по строительству кампуса во время конкурсного отбора.

«Арктическая звезда» – один из самых масштабных и ключевых проектов, принципиально важных для будущего развития региона. Спасибо вам за поддержку. Сделаем всё, чтобы не подвести», – заверил Александр Цыбульский.



идёт возведение ещё шести. Продолжается модернизация школ, в том числе по президентской программе. В общей сложности к 2027 году в регионе планируется обновить 120 школ. На сегодняшний день уже отремонтировано 45 образовательных учреждений, в работе ещё 25.

По федеральной программе «Профессионалитет» (нацпроект «Молодёжь и дети») в регионе созданы три образовательных кластера: «ПрофиПром», «ПРОобразование» и «МедиПроф», где готовят профильных специалистов. Четвёртый кластер «СудСтройПрофи», который появится в Северодвинске, даст возможность обеспечить кадрами судостроительную отрасль. В планах – обучить около 2 тысяч специалистов к 2028 году. На создание этого направления Архангельская область получила из федерального бюджета почти 140 млн рублей.

«Архангельская область проводит опережающую подготовку квалифицированных кадров для экономики, привлекает в науку молодых учёных, – отметил Дмитрий Чер-

«Арктическая звезда» – один из ключевых проектов, принципиально важных для развития Архангельской области. Кампус разместится на берегу Северной Двины неподалёку от Северодвинского моста. Сегодня это промзона, но уже через два года здесь будет стоять комплекс зданий. На площадке начаты работы по устройству временного водопровода и выносу электрических сетей из пятна застройки.

Как рассказал заместитель председателя правительства Архангельской области **Дмитрий РОЖИН**, на земельном участке площадью более восьми гектаров разместятся здания разной этажности общей площадью 128,3 тысячи квадратных метров. Самое высокое будет состоять из 25 этажей.

«В настоящее время проектная документация проходит экспертизу, ориентировочный срок получения положительного заключения и разрешения на строительство – апрель этого года», – сообщил Дмитрий Рожин.

Когда разрешение будет получено, подрядчик приступит к обу-

«Важно провести эти работы без задержек, чтобы не сдвинулось начало строительно-монтажных работ», – добавил Дмитрий Чернышенко.

ПЕРВЫЕ 195 ПРОДУКТОВ КАМПУСА

Кампус будет состоять из двух комплексов: многофункционального и гостиничного. В первый войдут научно-образовательные и физкультурно-оздоровительный корпус, пищеблок, коворкинг, конференц-зал, во второй – две гостиницы на 4256 мест, коворкинг, амбулаторно-поликлиническое отделение СГМУ, в составе которого предусмотрено создание университетского медицинского центра и лаборатории генетики животных и растений.

Программно-продуктовая линейка кампуса будет представлена пятью направлениями. Четыре из них – судостроение и Севморпуть, глубокая переработка древесины, минерально-сырьевая база Арктики, здоровьесбережение – соответствуют ключевым отраслям экономики и социальной сферы,

Безопасность

Количество сайтов для выманивания денег выросло вдвое

В праздники интернет-мошенники традиционно повышают свою активность, и этот год не стал исключением. По данным антифишинговой платформы МегаФона, число мошеннических ресурсов в январе-феврале 2025 года выросло вдвое.

Обычно в преддверии праздников защитные решения МегаФона фиксируют увеличение количества фишинговых сайтов примерно на треть, однако уже с начала года статистика показала почти двукратный рост. В прошлом году в новогодние каникулы, а также в преддверии 23 февраля и 8 марта алгоритмы оператора фиксировали около 17 тысяч фишинговых доменов в месяц. В январе 2025 года этот показатель превысил отметку в 30 тысяч доменов. Наиболее распространены ресурсы, имитирующие инвестиционные проекты и финансовые организации, маркетплейсы, а в праздничный сезон к ним добавились сайты с несуществующими розыгрышами и акциями.

Соотношение между основными видами фишинга осталось прежним. Ресурсы-имитаторы инвестиционной и финансовой тематики составляют примерно 60%. Обычно они маскируются под брендинг крупных корпораций, сообщают о воз-

можности получить выплату по случаю праздника или выгодно вложить деньги – для этого пользователь должен зарегистрироваться и указать данные своей платёжной карты. На втором месте сайты, маскирующиеся под маркетплейсы и интернет-магазины крупных брендов, – таких около 10%. Они предлагают принять участие в несуществующем розыгрыше или бонусы и скидки на товары в честь праздника.

Добытые при помощи фишинга сведения злоумышленники используют для дальнейшего давления на пользователя, получения доступа к денежным средствам и конфиденциальной информации. Статистика января-февраля указывает на то, что такие кампании адаптируются к праздникам: Дню защитника Отечества и Международному женскому дню.

Растёт и количество мошеннических ресурсов, нацеленных на кражу учётных записей в мессенджерах и социальных сетях.



Фото предоставлено ПАО «МегаФон»

Эта тенденция не связана с праздниками, но динамика её развития несколько выше, чем общие показатели усиления фишинга. Если ранее выявляли около одной тысячи таких доменов в день, то сейчас – свыше 2,5 тысячи.

Обычно на подобных ресурсах пользователей для подтверждения аккаунта просят авторизоваться при помощи мессенджера или соцсетей, чтобы принять участие в голосовании, акциях или в целях безопасности.

Отдельно стоит отметить категорию сайтов, имитирующих официальные сервисы проверки доступов или разрешений. Например, «Проверка запрета на въезд в РФ онлайн», «Управление по вопросам миграции». Пользователя вынуждают ввести номер телефона и код из СМС, который приходит в мессенджере. Этот код используется мошенниками для доступа к учётной записи жертвы.

Персональные и учётные данные – самая ценная информация, доступ

к которой мошенники пытаются получить посредством взлома аккаунтов, фишинга, а также в ходе телефонных переговоров, когда жертва добровольно их сообщает. Такой «угон» аккаунта – лишь первый этап мошеннической схемы. Впоследствии учётные записи могут использоваться для мошенничества по списку контактов, распространения спама, доступа к закрытым сообществам, конфиденциальным данным и денежным средствам жертвы.

Чтобы защитить себя от фишинга, нужно добавить часто используемые официальные ресурсы в закладки браузера или скачать официальные приложения, установить антивирусное программное обеспечение. Необходимо применять двухфакторную аутентификацию в тех сервисах, где это возможно. В дальнейшем лучше не пренебрегать предупреждениями оператора или защитных приложений при переходе на потенциально опасные страницы, не вводить код подтверждения, если не уверены в легитимности ресурса, проверять информацию в официальных источниках.

«Мы всегда уделяем повышенное внимание угрозам в цифровом пространстве, с которыми могут столкнуться наши абоненты. Отслеживаем тенденции, новые приёмы мошенников, чтобы совершенствовать продукты для защиты как отдельных абонентов, так и корпоративных клиентов. Противодействие мошенничеству ведётся на разных уровнях, но важно помнить простые правила и следовать рекомендациям», – подчёркивает директор департамента по предотвращению мошенничества и потерь доходов **Сергей ХРЕНОВ**.

Бизнес-блокнот

Конец эпохи лид-магнитов

В июле 2017 года произошло то, что маркетологи вряд ли могли предсказать. Количество запросов в Google со словом «лучшее» впервые превысило число запросов со словом «бесплатно». И далее разрыв только увеличивался. Возможно, это звучит как незначительный факт, но за ним стоит настоящая революция в потребительском сознании. Люди больше не гонятся за бесплатным. Они выбирают качество – и готовы за него платить. Почему? Давайте разберёмся.

Олег ПАВЛОВ

администратор сообщества «Секреты развития бизнеса»



«БЕСПЛАТНЫЙ СЫР»: ПОЧЕМУ ЭТО БОЛЬШЕ НЕ РАБОТАЕТ

Ещё недавно «бесплатное» было королём маркетинга. Бесплатные пробные версии, бесплатные подарки, бесплатный Wi-Fi. Это работало! Клиенты с радостью заполняли анкеты, скачивали PDF-файлы и регистрировались на вебинары – лишь бы получить что-то просто так. Но постепенно – почти незаметно – ситуация начала меняться.

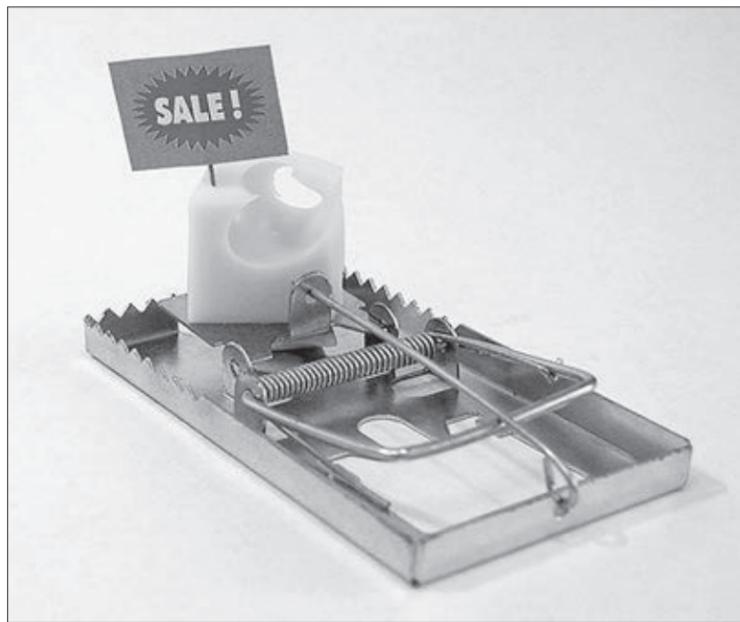
Вы когда-нибудь ловили себя на мысли: «Почему я скачал этот бесплатный курс, но так и не открыл его?» Или: «Зачем я взял бесплатную пробную подписку, если даже не пользовался сервисом?» А потом, возможно, наступало раздражение. Вы тратили время, получали низкого качества контент или сталкивались с агрессивными продажами. И вы устали.

Потребители начали понимать: бесплатное редко бывает действительно ценным. А время – их главный ресурс – дороже любых скидок.

ИСТОРИЯ APPLE AIRPODS: «ЛУЧШЕЕ» ЛУЧШЕ «ДЕШЁВОГО»

Когда Apple в 2016 году выпустила AirPods по цене \$159, критики скептически качали головами. «Кто станет платить за наушники больше, чем за телефон?» – писали они. На рынке было полно дешёвых и даже бесплатных альтернатив: проводных наушников, которые шли в комплекте со смартфоном.

Но что произошло дальше? AirPods стали хитом. К 2020 году годовая выручка от продаж AirPods превысила доходы Spotify, Twitter и Snapchat вместе взятых. Почему? Потому что предлагалось не просто устройство, а удобство, стиль и уверенность в качестве. Люди устали от компромиссов. Они захотели лучшее – и были готовы за это платить.



НОВОЕ МЫШЛЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Сегодня клиенты мыслят иначе. Они хотят меньше стресса, меньше разочарований, меньше потери времени. И это меняет правила игры. Вместо того чтобы охотиться за скидками, они предпочитают инвестировать в качественные продукты, которые действительно решают их проблемы.

Возьмем пример кофейни в спальном районе Москвы. Вместо традиционного подхода «дешёвый кофе + бесплатный Wi-Fi» владелец сделал ставку на премиальные сорта кофе и бариста с международными сертификатами. Цены

выше на 40%, но клиенты возвращаются снова и снова. Кофейня стала для них не просто местом, где можно выпить кофе, а пространством, где приятно находиться.

ПОЧЕМУ «БЕСПЛАТНОЕ» ПРОИГРЫВАЕТ В ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИИ

Ещё пять лет назад рынок онлайн-курсов был переполнен бесплатными предложениями. Сегодня самые успешные проекты стоят десятки тысяч рублей. Почему? Потому что они предлагают не просто информацию (её полно и в бесплатном доступе), а трансформацию. Менторство, сообщество еди-

Больше материалов о маркетинге для малого бизнеса на сайте



номышленников, практическая поддержка – это то, за что люди готовы платить. Они хотят видеть реальный результат своих усилий.

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ БИЗНЕСА?

Если вы всё ещё рассчитываете на «бесплатные» предложения, пора задуматься. Клиенты больше не ведутся на приманки. Они хотят реальной ценности. Вот несколько вопросов, которые стоит задать себе:

1. Чем ваш продукт отличается от бесплатных аналогов?
2. Какие реальные проблемы он решает?
3. За что клиенты готовы платить больше?

Если ваш продукт способен превзойти ожидания, цена становится второстепенным фактором. Люди готовы платить за качество, удобство, уверенность в результате.

БУДУЩЕЕ ЗА ТЕМИ, КТО СОЗДАЁТ ЦЕННОСТЬ

Эпоха «бесплатного» подходит к концу. Мы живём в мире осознанного потребления, где клиенты ищут нечто большее, чем просто низкую цену. Они хотят доверять брендам, ощущать заботу и быть уверенными, что сделали правильный выбор.

Бизнес, который сосредоточится на создании качества и установлении честных отношений с клиентами, выйдет победителем. Будущее за теми, кто предлагает лучшее и не боится быть дороже конкурентов.

Бизнес и образование: Группа «Илим» совместно с САФУ привлекает специалистов в ЦБП

Тандем вуза и производства

В целлюлозно-бумажной отрасли проблема кадрового дефицита остаётся одной из основных. Тем не менее в Архангельской области есть успешные примеры того, как предприятиям удаётся привлечь внимание ребят ещё в школьном возрасте и помочь им выстроить траекторию профессионального развития. Такая система выработана в филиале Группы «Илим» в Коряжме совместно с учебными заведениями Котласского округа и, конечно, Северным (Арктическим) федеральным университетом.

Анастасия НЕЗГОВОРОВА **БК**
журналист

ПЕРВОЕ «КАСАНИЕ»

«На предприятии большое внимание уделяется профориентации, в том числе ранней. Мы проводим занятия и другие мероприятия для детей дошкольного возраста. Чаще всего первым «касанием» становится посещение музея комбината. Для детей постарше организуем экскурсии на производство. Особое внимание – ученикам 8-9 классов, – рассказал «Бизнес-классу» директор по производству филиала Группы «Илим» в Коряжме **Сергей ЯКИМОВ**. – Главная задача – познакомить ребят с заводом и показать, что он не такой «страшный» и шумный, как им представлялось. К тому же, на предприятии «белая» зарплата, обширный социальный пакет, а иногородним мы финансово помогаем со съёмом жилья. Получив среднее профессиональное образование в Коряжемском индустриальном техникуме, можно сразу начать работать. Но для выстраивания карьеры, конечно, нужна «вышка», и с этим мы тоже помогаем. Первое образование оплачивает предприятие, включая расходы на командировки. Поэтому наши студенты могут позволить себе остановиться в гостинице».

Группа «Илим» плотно взаимодействует с Северным (Арктическим) федеральным университетом. Кафедра технологии ЦБП была открыта ещё в Архангельском лесотехническом институте в 1966 году и продолжает готовить специалистов для целлюлозно-бумажной промышленности.

«С Группой «Илим» нас связывает многолетнее и плодотворное партнёрство: сколько существует наша кафедра, столько лет она поставляет кадры на предприятия отрасли, в том числе во все филиалы Группы «Илим», – уточнила заведующая кафедрой целлюлозно-бумажных и лесохимических



производств, кандидат технических наук, доцент САФУ **Наталья ЩЕРБАК**. – С переходом на двухступенчатое обучение – бакалавриат и магистратуру, мы начали расширять горизонты сотрудничества с предприятием. Особым спросом стали пользоваться корпоративные программы обучения, в особенности магистратура. Она даёт возможность всего за 2-2,5 года

получить специальность в сфере ЦБП тем сотрудникам предприятий, кто уже имеет высшее образование, но по другому профилю».

МАГИСТРЫ ПРИКЛАДНЫХ НАУК

С 2017 года Группа «Илим» совместно с САФУ реализует целевую магистерскую программу для перспективных сотрудников. В качестве кандидатов отбирают тех, кто добился заметных успехов в работе, обладает хорошим потенциалом и желает развиваться в профессии.

«Программа обучения магистрантов разработана специалистами Группы «Илим» совместно с преподавателями вуза под задачи предприятия. Она пользуется большим спросом. В целом «Илим» остаётся основным заказчиком таких программ», – отметила Наталья Владимировна.

Примечательно, что в первом выпуске магистрантов были исключительно сотрудники коряжемского филиала Группы «Илим». В их числе – Сергей Якимов.

«На комбинат я пришёл после армии с «корочками» электромонтёра. Работал мастером смены и учился заочно в Вятском государственном университете. Получил диплом экономиста. Со вре-

Производству нужны в первую очередь рабочие руки: люди, готовые построить профессиональную карьеру с нуля. Если мы видим, что человек стремится к знаниям, проявляет инициативу, подаёт интересные идеи, он обязательно будет замечен. Поэтому мы ждём молодых людей – выпускников училищ, техникумов и вузов, чтобы предложить им хороший старт.

Сергей ЯКИМОВ,
директор по производству филиала Группы «Илим»
в Коряжме

менем достиг уровня руководителя древесно-биржевого производства, затем перешёл на должность руководителя картонно-бумажного производства. Обучение в магистратуре позволило получить ценные знания, которые сегодня очень необходимы на практике. И всё благодаря высококлассным преподавателям, – рассказал Сергей Александрович. – В магистратуре учатся люди с самым разным образованием, в том числе педагогическим. Им рассказывают, как молекула целлюлозы растёт в дереве, как из целлюлозы получается бумага и какие ресурсы для этого требуются. Курс химии древесины и целлюлозы становится большим подспорьем в дальнейшей работе».

Сегодня в коряжемском филиале трудятся 35 выпускников программы. Это инженеры-технологи ЦБП, энергетики, механики. В 2025 году магистерские диссертации будут защищать уже четвёртая группа сотрудников предприятия. На этот раз – технологи.



Фото предоставлено Группой «Илим»

УНИКАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Помимо учёбы, в течение четырёх семестров с обязательными зачётами и экзаменами, каждый магистрант пишет и защищает диссертацию. Причём темы работ подбираются по принципу производственной востребованности.

«Результаты диссертаций полезны для развития «Илима». Сотрудник повышает свою квалификацию,

ЧТОБЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПУТЬ НЕ ПРЕРЫВАЛСЯ

Не теряют своей актуальности и программы повышения квалификации.

«Акцент сделан на том, чтобы дать профильное ЦБП-образование сотрудникам иных специальностей, но близких по направлению. На каждом промышленном предприятии есть

они смогут получить высшее образование без отрыва от производства. Техникум заинтересован в таком сотрудничестве, и поэтому мы с коллегами по университету, представителями приёмной комиссии собираемся в Коряжму, чтобы согласовывать взаимодействие. Подобный формат у нас уже реализуется с АЦБК и Новодвинским индустриальным техникумом, где доказал свою эффективность», – уточнила Наталья Щербак.

УСИЛИТЬ КОМПЕТЕНЦИИ

Новый виток – реализация совместной с другими российскими вузами программы подготовки выпускников для целлюлозно-бумажной отрасли. Она предполагает интеграцию с корпоративным университетом АО «Группа «Илим». И здесь опорным вузом выступает САФУ. Программу курирует центральный офис Группы в Санкт-Петербурге. В ней участвуют все филиалы компании.

На сегодня уже подписано первое соглашение между Группой «Илим», САФУ, Иркутским университетом и Санкт-Петербургской лесотехнической академией. Прорабатывается привлечение других отраслевых вузов в эту коллаборацию.

«Программа позволяет охватить несколько регионов, в особенности те, где присутствуют предприятия Группы «Илим», что способствует созданию большей «воронки» кадров. Как известно, сегодня инженерно-технических кадров не хватает, существует недобор в вузы. Объединяясь, мы усиливаем компетенции друга друга и студентов, которые участвуют в этой программе. Есть возможность обмена студентами, – добавила Наталья Владимировна. – Подобная коллаборация всегда способствует росту, развитию профессиональных компетенций, причём как для обучающихся, так и для преподавателей вузов и, конечно, предприятий».



его действия становятся более осмысленными и профессиональными. Это не может не привлечь внимание руководства. В итоге у человека открываются новые карьерные возможности. Таким образом, от учёбы выигрывают обе стороны», – добавил Сергей Якимов.

Как отмечают в университете, подобный подход филиала Группы «Илим» в Коряжме к обучению своих сотрудников уникален.

«Темы работ магистрантов утверждает директор по направлению. Это единственный случай в нашей практике и в отрасли в целом. Каждая из предложенных тем – «на злобу дня», направлена на решение острой проблемы, конкретной задачи. Работы очень прикладные и максимально эффективные, – подчеркнула Наталья Щербак. – Также мы готовим для предприятия специалистов высшей квалификации. Это уже аспирантура. Сегодня у нас диссертации на соискание ученой степени пишут три сотрудника филиала Группы «Илим» в Коряжме. Темы их работ тоже абсолютно прикладные».

не только технологи, но и электрики, теплотехники, механики. Это внеотраслевые специалисты, которые, придя на профильное предприятие, должны изучить основные технологии. В этом помогают программы повышения квалификации. Они позволяют дать специалистам, желающим работать в Группе «Илим», знания об основных технологических процессах», – пояснила Наталья Владимировна.

Сейчас федеральный вуз выстраивает взаимодействие с другим стратегическим партнёром комбината – Коряжемским индустриальным техникумом. Обсуждается подготовка трёхстороннего соглашения между этими учебными заведениями и «Илимом», которое позволит скоординировать процесс подготовки кадров.

«Как показывает практика, на старших курсах учащиеся техникума начинают работать на предприятии. И чтобы их профессиональный путь не приостанавливался на время учёбы в вузе,

Как развивается сегодня производственно-логистический комплекс Группы Аквилон в Архангельске?

Завод арктических стройматериалов

На Левом берегу в Архангельске работает новое масштабное предприятие, уже ставшее одним из крупнейших в городе. Практически невозможное удалось сделать Группе Аквилон: в сложные для экономики страны и региона годы создан большой производственно-логистический комплекс, где перегружаются, хранятся, а главное – выпускаются строительные материалы, ведётся ремонт и обслуживание строительной техники. Сегодня здесь заняты около 350 человек – кстати, это втрое больше, чем планировалось на начальном этапе.

Дарья ЕМЕЛЬЯНОВА **БК**
Фото Алексея Липницкого

Несколько лет назад Президент России **Владимир ПУТИН** поставил задачу открытия подобных производств по всей стране. Это связано с необходимостью сохранять высокие темпы развития строительной отрасли, несмотря на западные санкции, добиться стабилизации цен на строительные материалы.

Архангельская область – в числе регионов, где объёмы строительства растут. Только за 2024 год в Поморье было введено в строй 478,6 тысячи кв. м жилых площадей. Как неоднократно отмечал губернатор **Александр ЦЫБУЛЬСКИЙ**, этот социально-экономический показатель всегда являлся одним из ключевых.

Вместе с тем, все застройщики региона последние годы испытывали сложности с приобретением строительных материалов по приемлемым ценам, созданием запасов для обеспечения своих строительных площадок, покупкой и ремонтом техники. Перед ними стояли задачи оперативного импортозамещения, поиска оптимальных логистических решений. Самый непростой, требующий серьёзных вложений, но и самый результативный путь выбрала Группа Аквилон.

СВОЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ БАЗА

В середине 2022 года федеральный застройщик открыл в Архангельске свой производственно-логистический комплекс (ПЛК). Комплекс находится на левом берегу Северной Двины, на бывшей базе Мостоотряда № 9. На тот момент площадка пребывала в запустении – сегодня на ней живёт и работает каждый уголок.

«Нам было необходимо оптимизировать логистические цепочки и локализовать производство, а для этого нужна собственная промышленная база. Когда приобрели эту площадку, она была в плачевном состоянии. Но мы оценили все преимущества её расположения. На первом этапе решили организовать здесь хранение материалов, а затем сделать площадку многофункциональной. Но тогда масштабы развития, которых удалось добиться на сегодняшний момент, казались недостижимыми»

К вопросу об экологии: в котельной производственно-логистического комплекса в качестве топлива используются преимущественно различные возвратные материалы со строительных площадок (деревянные поддоны, временные перегородки, остатки упаковки и т.п.). Это позволяет значительно сократить объёмы строительных отходов, а также минимизировать резервные запасы угля на предприятии – на случай сильных морозов.

ми», – рассказал «Бизнес-классу» операционный директор Группы Аквилон **Михаил ФРОЛОВ**.

За это время действительно проделана огромная работа. Сегодня новое предприятие холдинга обеспечивает потребности многочисленных стройплощадок самой компании в Архангельске и Северодвинске, а также снабжает стройматериалами другие объекты. Вместе с Михаилом Александровичем и руководством производственно-логистического комплекса мы посетили все основные блоки предприятия.

Комплекс включает в себя два современных бетоносмесительных узла, линию по изготовлению свай, цех по формовке различных видов железобетонных изделий, базу для технического



обслуживания современных строительных машин и грузовых кранов, базу для ремонта всех видов транспорта, имеющихся в компании, а также склады готовой продукции. А железнодорожный тупик, состоящий теперь из нескольких «веток», уже представляет собой целое отдельное хозяйство – своеобразную связку путей, где стоят вагоны с запасами инертных материалов.

ВЕЛИК ЛИ СПРОС НА СВАИ?

В первую очередь мы посмотрели линию производства свайной продукции. Как рассказали специалисты ПЛК, ежеднев-



но здесь выпускается 30-45 свай, которые направляются на объекты Группы Аквилон и ряда других застройщиков региона. Складские площади только в этом помещении позволяют одновременно хранить около 500 свай. Спрос очень велик!

Процесс полу-автоматизированный, в течение первого дня подготавливаются каркасы, идёт заливка свай, а на следующий

Рядом со свайным производством находятся большой и малый склады инертных материалов – расположение объектов на ПЛК вообще продумано детально.

Кроме того, в 2024 году на ПЛК было создано новое направление производства – цех опалубки: теперь всё необходимое для фундаментов домов Группы Аквилон изготавливается на собственном предприятии.

строительные площадки нашей компании».

Есть и сторонние заказчики этого вида продукции, их доля составляет около 20 процентов. Другим компаниям также реализуется часть выпускаемых ПЛК балочных изделий.

«МЫ ДОКАЖЕМ, ЧТО МОЖЕМ»

По словам операционного директора Группы Аквилон Михаила Фролова, один из главных итогов 2024 года – завершение создания на площадке ПЛК базы стоянки и сервиса для всей строительной техники и транспорта Группы Аквилон – это копры, бетономешалки, краны (за исключением тяжелых гусеничных, занятых в данный момент на строительных площадках), экскаваторы, погрузчики и т.д. – всего более 200 единиц. Ранее большая часть этой, как здесь говорят, «механизации» разрозненно «ночевала» в разных уголках города.

Централизованный подход позволяет оптимально организовать предрейсовые медицинские осмотры водителей, поддерживать высокую трудовую дисциплину, а также даёт возможность полностью контролировать текущее состояние машин и при необходимости оперативно их ремонтировать. Здесь созданы боксы для ремонта и техобслуживания как большегрузов, так и малых машин и техники.

«Вся спецтехника ремонтируется собственными силами, – поясняет начальник базы ООО «Арктика» (входит в Группу Аквилон) **Максим ЛИСЬЕВ**. – Здание цеха механизации осталось от Мостоотряда № 9, но было заброшено. Мы его полностью «реанимировали», утеплили, купили подъёмники (кстати, в Архангельске их очень мало),

За прошлый год заводом выпущено около 90 тысяч погонных метров свай: в штуках это порядка 9 тысяч.

«Все они уже забиты в свайные поля, на которых всюду растут дома, – охотно поясняют работники завода. – Сейчас вы видите подготовку свай ещё для пяти объектов Группы Аквилон. Параллельно завод обеспечивает сваями все

день осуществляются их распа-

лужка и одновременно отгрузка

для последующей транспортировки

на объекты. Конкретно на этом

направлении в смену заняты 10-15

человек.

Бетонный завод на площадке

работает с ноября 2022 года,

в режиме 24/7. Один из двух бето-

носмесительных узлов изготавливает

товарную смесь для поставки на

стройплощадки, второй – произ-

водит и товарную смесь, и бетон

для заливки свай. Летом в пиковые

месяцы здесь производится до

450 кубометров бетона в день,

а общая мощность завода – 1500

кубометров.

Кстати, на площадке установ-

лено оборудование для реци-

клинга бетона: после его доставки

на стройплощадку миксера про-

мываются, при этом отделяются

инертные материалы, пригодные

для повторного использования,

а вода «уходит» на очистные со-

оружения и затем также возвраща-

ется в производство. Такой подход

повышает и экологичность, и э-

кономическую эффективность про-

цесса.



установили складское оборудование для хранения запасных частей. Также есть сварочный цех. Сейчас, к примеру, выполняем задание компании на оснащение всех строительных площадок мойками для колёс, чтобы на объектах были чистота и порядок. Опять же, искали подрядчика на это дело, но в итоге решаем вопрос сами. Чуть позже покажем восстановленный токарный станок. С трудом, кстати, нашли для этого мастера в Новодвинске. Теперь станок задействован практически круглосуточно: делаем втулки, «пальцы», протачиваем гидроцилиндры, коленчатые валы и т.д. В планах – развивать это направление. Руководством Группы Аквилон нам поставлена задача достичь максимальной самостоятельности в подготовке и организации строительного процесса. Мы докажем, что можем».

Парк техники компании между тем постепенно пополняется. В частности, недавно было приобретено ещё десять миксеров и фронтальный погрузчик, сервисная машина для проведения выездных ремонтов. По возможности используется отечественная техника. Как рассказал директор ООО «Арктика» (входит в Группу

ми материалами российского производства, доставляемыми железной дорогой. Запасы регулируются конкретными потребностями строительных площадок.

«Ежемесячно принимаем по 200-250 вагонов, а рекордный показатель, которого мы достигли, усовершенствовав технологический процесс, – 350 вагонов в месяц, – пояснил Максим Лисьев. – Грузооборот увеличился на 15 тысяч кубометров – до 45 тысяч «кубов».

Ближе к причальной линии находятся запасы щебня, цемента, песка. Как уточнил Михаил Фролов, здесь демонтированы все ненужные сооружения старого завода, сейчас площадка полностью бетонирована, что очень удобно для погрузочно-разгрузочных работ. Этот этап расширения ПЛК был также завершён в 2024 году.

«Развитие самой причальной линии также планируется, но это уже перспектива 2026-2027 годов. Требуется дноуглубление, а точнее – очистка дна. Это позволит в дальнейшем организовать доставку тех же инертных материалов баржами», – пояснил Михаил Александрович.



Аквилон) **Антон ШАНЬГИН**, в 2024 году был куплен новый кран китайского производства, который сейчас работает на площадке ЖК «Аквилон НАГОРНАЯ». Аналогичный появится на площадке ЖК «Аквилон SHINE». Ещё четыре крана на подходе.

Идёт и обновление имеющегося парка, в частности, тех же башенных кранов. «У нас было 22 своих крана, но строящихся объектов у компании стало уже столько, что ощущалась определённая нехватка этой техники. А мы стараемся, чтобы на всех объектах работали только наши краны. С новыми их станет 28. Есть свои специалисты – монтажники, операторы. Возможно, что в перспективе сможем предоставлять технику в пользование другим застройщикам. Кранов в городе не хватает», – добавил Антон Александрович.

ТРАНСПОРТНЫЙ УЗЕЛ

На площадке ПЛК построены депо для тепловозов – сейчас их у предприятия два, а также ангар для техобслуживания. Пути железнодорожного тупика продлены суммарно до 918 метров, планируется дальнейшее их наращивание – благо, территория позволяет. Установлена специальная конструкция для разгрузки вагонов. Приведён в порядок железнодорожный – ещё «мостотрядовский» – кран.

В эту часть производственно-логистического комплекса мы идём между стройными рядами упаковок с камнем, кирпичом, керамогранитом, перегоревшими и другими готовыми строительными

материалами российского производства, доставляемыми железной дорогой. Запасы регулируются конкретными потребностями строительных площадок.

«На данный момент у нас есть договорённости с Высшей инженерной школой Северного Арктического федерального университета, Технологическим (лесотехническим) колледжем императора Петра Первого при САФУ, Архангельским техникумом строительства и экономики. Практически каждый месяц приезжают на экскурсии студенты, ребята проходят у нас практику. Предприятие молодое, поэтому пока рано говорить о том, сколько из них после учёбы устроятся к нам на работу. Но сейчас у нас работают уже двое выпускников колледжа и двое выпускников техникума, – сообщил Максим Лисьев. – Также был уникальный случай: пришли четыре оператора КМУ – парни 23-25 лет, мы их обучили и сейчас все четверо работают на линиях. Мы настроены на то, чтобы брать как можно больше молодёжи. Сейчас уже около 80 процентов коллектива – именно молодые кадры. Стараемся создать такие условия, чтобы пришедшие на предприятие работники чувствовали, что они нужны компании, имели возможности для карьерного роста».

Немаловажно и то, что в производственно-логистическом комплексе и в Группе Аквилон в целом одновременно развиваются и усиливаются все направления. В отличие от небольших компаний, руководителю проекта не нужно беспокоиться о том, придут ли со склада необходимые материалы, а водителю экскаватора – о том, что машина пройдёт техобслуживание в срок.

Специалистов привлекают также уровень заработных плат, сравнимый с уровнем не только чисто логистического, но и, к примеру, судостроительного сектора экономики, хороший социальный пакет, гарантированный заказ, обеспечивающий стабильную работу.

С одним из молодых специалистов мы познакомимся в боксе для ремонта спецтехники: «Я устроился на предприятие после окончания учёбы, хотя на практике здесь не был. Условия,



работа – всё устраивает!» – рассказал выпускник Технологического колледжа императора Петра Первого **Роман ХРОМЦОВ**.

РАЗВИТИЕ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

Итоги поездки в производственно-логистический комплекс мы также подвели с операционным директором Группы Аквилон Михаилом Фроловым.

«В 2024 году мы значительно увеличили площадь предприятия за счёт приобретения смежного участка, и вся эта территория полностью задействована. Объединённые железнодорожные пути позволяют принимать 1800-1900 вагонов в год. Так доставляется цемент, щебень, штучные строительные материалы. Площадка для погрузочно-разгрузочных работ расширена и полностью забетонирована, – рассказал Михаил Александрович. – Предприятием за прошлый год произведено около 9 тысяч свай, тем самым мы полностью закрываем потребности в сваях объектов Группы Аквилон. Часть продукции приобретают другие застройщики Архангельской области. Бетона произведено около 45 тысяч кубометров: весь объём мы оставляем себе, тоже на 100 процентов закрывая потребность. Среди ключевых событий 2024 года отмечу также открытие цеха опалубки, обновление парка техники, прежде всего, кранового хозяйства, завершение создания единой базы обслуживания и сервиса, модернизацию котельной».

По словам Михаила Фролова, производственно-логистический комплекс Группы Аквилон уникален тем, что работает практически круглосуточно. Для этого почти втрое в сравнении с ранее запланированным увеличено количество рабочих мест. Хорошие усло-

вия труда позволяют привлекать молодёжь и избежать текучки кадров.

«Как и по другим направлениям деятельности компании, мы сотрудничаем с образовательными учреждениями, ребята проходят на производственном предприятии практику, а после учёбы получают возможность остаться работать, уже имея за плечами серьёзный опыт. Группа Аквилон принимает активное участие в укреплении кадрового потенциала строительной отрасли Архангельской области, и мы считаем это частью своей социальной миссии», – добавил Михаил Александрович.

В 2024 году было многое сделано для обустройства самой территории: завершили работы по системам отопления, электро- и водоснабжения, установлена система видеонаблюдения – в общей сложности около 60 камер, приведены в порядок дороги. С учётом роста площадки обеспечены все необходимые меры по охране труда, технике безопасности и пожарной безопасности.

«Территория полностью преобразилась. В этом году развитие предприятия продолжится. Ведёт переговоры о приобретении ещё одного участка по соседству – там предполагается разместить ангары для хранения строительных материалов. Помимо полнотельных плит перекрытия, планируем производить пустотные, а также колонны и ригеля», – поделился планами по расширению производства Михаил Фролов.

Наличие собственной промышленной площадки позволило Группе Аквилон наращивать количество строящихся объектов и скорость их возведения, одновременно повышая уровень качества и контроля работ на всех этапах.

«Свой производственно-логистический комплекс позволяет нам быть более гибкими, мобильными. Взаимодействие ПЛК со строительными площадками происходит буквально в режиме онлайн. Комплекс помогает обеспечивать непрерывный цикл работ на всех наших объектах в Архангельске и Северодвинске, полностью контролировать запасы материалов, значительную часть которых мы изготавливаем сами, выстраивать оптимальную логистику их доставки до строительных площадок. Это даёт нам большое конкурентное преимущество. Сегодня загружены все объекты комплекса – как складские, так и промышленные, но планов много: это и максимальное обеспечение строек Группы Аквилон, и усиление взаимодействия с другими застройщиками региона в этом направлении», – резюмировал Михаил Фролов.



Мастерская

Сундучок с северным хендмейдом

Лучшие друзья девушек – не только бриллианты, но и оригинальные украшения ручной работы. Именно такие, со смыслом и душой, уже более пяти лет создаёт северодвинка **Наталья ЕРЕМИНА** в своей мастерской «Сундучок радости». Рукодельница рассказала «Бизнес-классу» о том, как деревенские мотивы превратились в собственное дело, и поделилась секретами продвижения творческого бизнеса, который дарит радость женщинам по всему миру.

Алина РОМАШОВА **БК**
журналист

Наталья Еремина родилась в селе Ценогора Лешу-конского района. С детства она наблюдала, как бабушка нарезала заготовки, шила их, а потом вязала яркие коврики.

Повзрослев, Наталья получила профессии швеи и модистки в ателье, затем 26 лет работала в одной из управляющих компаний Северодвинска. В 2019 году она обратилась к творчеству, чтобы отдохнуть от умственной нагрузки.

«Когда руки делом заняты – голова отдыхает, – убеждена северодвинка. – Начать заниматься рукоделием меня подтолкнуло участие в мастер-классе по созданию броши-цветка из натуральной кожи у архангельского мастера цветоделия Ольги КОШЕВОЙ. Сделала одну брошечку, потом другую... Так, спустя годы, причудливые цветочные воспоминания из детства я стала воссоздавать в своих украшениях», – рассказывает Наталья Еремина.

Сначала она дарила украшения своим подругам, но вскоре решила их продавать. Летом 2019 года рукодельница создала бренд «Сундучок радости».

«Подумала, назову так временно: у женщин же украшений должно быть много, штучка для них – это маловато. Но, как говорится, «как вы лодку назовёте, так она и поплывёт». Теперь, когда к моему столу на ярмарках подходят покупатели и говорят, что у них глаза разбегаются, я понимаю, что объём предлагаемых мною украшений дей-

ствительно равен большому сундучку, и моя «лодка плывёт». Изменять название не стала, – продолжает мастерица.

В ПОСТОЯННОМ ПОИСКЕ

С самого начала Наталья Еремина экспериментировала с разными техниками – работала с кожей, валяла шерсть, создавала текстильные украшения. В ассортименте появились подвески, браслеты, серьги. Однажды она обратила внимание на работы коллег,

стало пять лет поиска технических решений», – объясняет собеседница «БК».

Совершенствуя свой метод, Наталья Еремина начала использовать разные по цвету и фактуре полоски натуральной кожи. Так родилась идея броши «Деревенский коврик», в которой материалы повторяют ряды цветастого половичка. Эта работа была отмечена дипломом третьей степени в номинации «Сувенир» на конкурсе «Двинской гостинец» в 2022 году.



Фото из сообщества «Сундучок радости» в «ВКонтакте»

которые оформляли керамические детали металлом и бисером. Это вдохновило на разработку собственной техники.

«Я решила оплести центральный керамический элемент кожаными полосками. Это сейчас мои украшения смотрятся монолитно, нигде не видны переходы кожаных полосок, но этому предше-

Позже Наталья начала сочетать керамику с валяными из шерсти деталями, текстилем, бусинами – появились серии брошей «Птицы-девы» и «Девы-пташечки».

Одной из самых сложных для рукодельницы работ стала брошь «Мезенская тетерка», созданная для конкурса «Двинской гостинец – 2024». Наталья



Фото Алексея Липинского

хотела передать в украшении элементы традиционного мезенского костюма. У стилизованной фигурки птицы тельце сшито из пёстрых тканей, хвост и крылья выполнены из ситцев, а на голове красная куштышка – платок, завязанный в традиционной манере. Шею украшает ожерелье из жёлтых бисерин, напоминающее старинные янтарные бусы.

«Создание украшения обычно начинается с идеи. Вот нравится мне, например, лоскутное шитьё. Я решила элементы такого шитья нарисовать на деревянном спиле. Вот так получилась серия брошей «Лоскутики». «Кот Василий Лоскутиков», «Камбала Лоскутична», «Варенька» – эти яркие персонажи теперь живут на брошечках», – добавляет Наталья.

ЯРМАРКИ, КОНКУРСЫ И КОЛЛАБОРАЦИИ

В 2020 году в Архангельской области, как и по всей стране, появился специальный налоговый режим для самозанятых. Наталья Еремина воспользовалась возможностью официально зарегистрировать своё дело.

«Мне повезло: я в 2022 году как предпенсионер в рамках федерального проекта «Содействие заня-

тости» прошла курс повышения квалификации в Томском государственном университете по программе «Хендмейд как бизнес». Смогла расставить приоритеты, проработала понятие ценообразования, составила бизнес-план, презентовала свой продукт», – уточняет Наталья.

Два года назад она вышла на пенсию и сделала хобби основной работой. Мастерица активно ведёт блог в соцсети и делится историями создания, рассказывает о смыслах своих работ.

Наталья отмечает, что география заказов постоянно расширяется: броши отправляются в разные уголки России и за её пределы – в Канаду, Нидерланды, Германию, Бельгию, Францию, ОАЭ, Казахстан и Израиль. Покупатели, в числе которых много постоянных, с удовольствием дарят её «коврики» друзьям и близким, распространяя тёплые воспоминания о доме по всему миру.

Рукодельница любит ездить на ярмарки, особенно – в другие города. Она уже показала свои изделия в Вологде, Каргополе, Архангельске и даже на Соловецких островах. В числе её любимых мероприятий – «Белый июнь» в Петровском парке, этно-джазовый

фестиваль «СЕНОfest» и этнокультурный фестиваль «Борода» в «Малых Корелах».

Наталья Еремина также активно участвует в конкурсах. Для неё это всегда вызов, способ выйти за привычные рамки и обрести новые знакомства. Так, на фестивале «Город ремёсел» в Вологде не нашлось номинации для современных украшений. Однако объединившись с мастером по вологодскому кружеву Ларисой ДЕДКОВОЙ, Наталья создала комплект «Подснежники», где кружево, нашитое на кожу, оплетено кожаными полосками.

«Размер кружевных элементов был 1,2-1,7 сантиметра. Многие рассмотреть эту красоту смогли бы только под лупой. Наш совместный проект не получил призовых мест, но членами жюри ему была дана конструктивная оценка с пожеланием развивать дальше это направление», – добавляет она.

Сейчас мастерицы продолжают сотрудничество и готовят новую серию украшений, в которых, как говорит Наталья, «живёт сказка».

Аксессуары Натальи Ереминой можно найти в «Птице счастья», сувенирной лавке музея Степана Писахова, в Малых Корелах и в магазине «Красивое место» в северодвинском ЦУМе.



Фото из сообщества «Сундучок радости» в «ВКонтакте»

От первого лица

Виктор РЯХИН:

«Надо ставить себе цель – быть Музыкантом»

В Камерном зале Поморской филармонии в минувший вторник прошли встречи с **Виктором РЯХИНЫМ**. Архангелогородцы помнят и любят его как первого органиста и органного мастера инструмента фирмы «Александр Шуке», почти 35 лет назад зазвучавшего под сводами немецкой кирхи св. Екатерины. Виктор Борисович был и до сих пор остаётся идейным вдохновителем фестиваля «Похвала органу». Музыкант провёл две авторские экскурсии в один день: рассказал слушателям об органе камерного зала, о тонкостях производства и работы органов, исполнил несколько композиций.

Сейчас Виктор Борисович живёт и работает в Норвегии, но не теряет связи с родным городом. После экскурсий музыкант ответил на вопросы «Бизнес-класса».

– Виктор Борисович, как человек может начать заниматься органом, если у него есть интерес, но нет опыта? Вы сами говорили, что попали в эту профессию почти случайно. Есть ли сейчас чёткий путь для начинающих?

– Чёткого пути, наверное, нет. Теоретически можно поступить в консерваторию, но раньше, например, органистами становились, только имея фортепианную базу. То есть сначала нужно было стать пианистом, а потом уже осваивать орган. Сейчас, наверное, появились дополнитель-

ные возможности. Органная музыка – это часть Музыки в целом, Музыки как явления. Не столь важно поставить себе цель стать именно органистом. Нужно в первую очередь стремиться быть Музыкантом. Для меня странно, когда музыканты делают инструменты на любимые и нелюбимые. Музыка едина: будь то скрипка, фортепиано или орган. Надо развиваться как музыкант, а дальше – как судьба распорядится. Конечно, можно прилагать усилия для развития в конкретном направлении, но элемент случайности всегда присутствует, и не стоит этому сопротивляться.

– Вы прошли замечательную профессиональную школу, получив музыкальное образование в разных странах и кон-

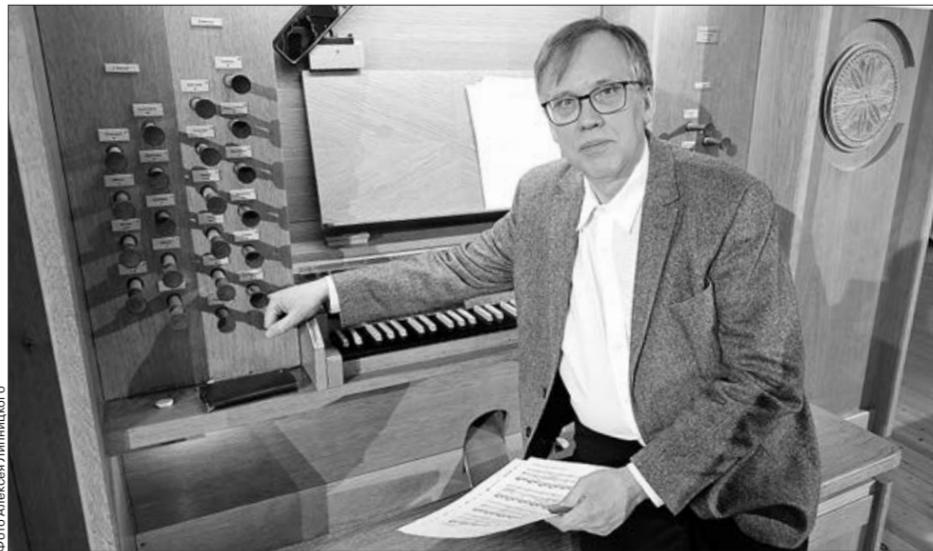


фото Алексея Дилличко

серваториях. Было ли это связано с тем, что чувствовали необходимость развиваться дальше, вне пределов одной страны?

– И это тоже во многом – случайность. В одном месте невозможно научиться абсолютно всему. Образование – это лишь фундамент и «строительный материал», а уж что вы из него построите, зависит только от вас. Каждое место учёбы обогащает знаниями и впечатлениями. Я учился в России как пианист, потом была стажировка в Германии, где я познакомился с историческими инструментами. Позже окончил магистратуру по церковной музыке в Норвегии. И всё это по-своему обогатило мой опыт.

– А как вы пришли к исполнению церковной музыки?

– Органная музыка очень тесно связана с церковью, и чтобы исполнять её, нужно погрузиться в эту среду, прочувствовать её изнутри, и только тогда начнёт получаться. В Норвегии я получил специализированное образование по церковной музыке. Это особая специальность, которой нужно обучаться отдельно, чтобы понимать все тонкости. Работа в церкви требует не только умения играть на органе, но и понимания своей функции в богослужении.

– Ваша семья тоже связана с музыкой?

– Моя жена Галина – органистка. Мы и познакоми-

лись в консерватории. Она начала заниматься органом уже в зрелом возрасте, что редкость, обычно органистами становятся в молодости. А дети пошли другим путём: одна дочь – юрист, другая увлечена спортом и работает физиотерапевтом.

– Вы упомянули, что иногда занимаетесь настройкой органа. Это сложно?

– Настройка органа – это как хирургическая операция. Нужно действовать столь же осторожно, чтобы не навредить. Я всегда придерживаюсь принципа «не навреди». Любое вмешательство, как в медицине, должно быть минимальным и точным. Чем дол-

ше операция – тем хуже. И, конечно, для сложных операций нужен колоссальный опыт именно настройки органа.

– Кого из органистов вы могли бы порекомендовать?

– Хороших органистов много. Но для меня важно, чтобы музыкант был интересен не только с точки зрения технического исполнения музыки, но и как человек. Музыка – это же не только ноты, но и жизненный опыт, эмоции, которые за ней стоят. Как цветы, которые растут именно такими, какие они есть, из пересечения собственных корней. Истоки, опыт, чувства – всё это составляющие сути музыки.

– Можете поделиться ближайшими планами?

– Я продолжаю ездить по миру, знакомиться с интересными органами и музыкантами. В нынешний приезд в Архангельск обсудили с новым директором Поморской филармонии Натальей ГАЙКОВИЧ возможные совместные проекты. Думаю, мы сможем сделать что-то интересное. Надеюсь снова посетить родной город уже в сентябре нынешнего года, чтобы встретиться с архангельскими любителями органной музыки.

Беседовала
Софья ИПАТОВА

Активы



фото vk.com/hotelmeridian

В Архангельске на продажу выставлен комплекс «Меридиан»

На сервисе «Авито» появилось объявление о продаже комплекса «Меридиан», включающего здание профилактория и гостиницы с земельным участком. Он находится на въезде в Соломбалу, рядом с Кузнечевским мостом, по адресу: ул. Советская, 5. Комплекс принадлежит Северному морскому пароходству. В настоящее время всё здание сдано в аренду.

Общая площадь объекта – 8,7 тысячи кв. метров. В основном здании 7 этажей, в том числе один подземный. Участок, площадью 14,7 тысячи «квадратов», находится в собственности. Категория – земли населённых пунктов. Его можно использовать для эксплуатации профилактория и гостиницы. Указанная стоимость такого объекта вместе с земельным участком – 360 млн рублей.

«Меридиан» – одно из подразделений ОАО «Северное морское пароходство». В 2009 году уже поднимался вопрос о продаже комплекса, но руководство СМП решило сохранить профилакторий. Известно, что в гостинице 78 номеров различных категорий, расположенных в главном корпусе, а также в гостевом домике. Номера имеют разную планировку и дизайн. На первом этаже гостиницы расположен клуб «Меридиан» с бильярдной и сауной с бассейном.

Инициатива

В аэропорту Архангельска предлагают установить памятник лётчикам 518-го полка



фото из архива редакции

Ветераны 518-го Берлинского ордена Суворова III степени истребительного авиационного полка в канун празднования 80-летия Победы в Великой Отечественной войне выступили с инициативой установки в аэропорту Архангельска гранитного памятного знака.

Полк был сформирован в первые месяцы Великой Отечественной войны, воевал в составе войск 1-го Белорусского фронта и закончил войну в Берлине. В 1952-1953 годах личный состав выполнял задание Советского правительства по оказанию помощи корейскому народу в борьбе с агрессией Соединённых Штатов Америки. С 1953 года полк входил в состав войск ПВО страны и базировался в Архангельске. С 1964 года местом постоянной дислокации полка был аэродром Талаги. Во время Великой Отечественной войны лётчиками полка было сби-

то 216 немецких самолётов, во время боевых действий в Корее – 38 самолётов противника. За время существования полка четыре лётчика были удостоены звания Героя Советского Союза, один – звания Героя Российской Федерации.

Памятный знак посвящён лётчикам полка – участникам Великой Отечественной войны и боевых действий в Корее, место установки – аэропорт Талаги, рядом со стоящим на постаменте самолётом МиГ-31. Открытие памятного знака запланировано на 8 мая 2025 года.

Лётчики полка произведено 6845 боевых вылетов.

ВЕЛИКАЯ ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ВОЙНА 1941 - 1945 гг.

518 - ый Берлинский ордена Суворова третий степени истребительный авиационный полк

Воздушных боях сбито 216 фашистских самолётов, в Северной Корее - 38 самолётов США.

Присвоено звание Героя Советского Союза четырём лётчикам, звание Героя Российской Федерации - одному лётчику.

ВОЙНА В СЕВЕРНОЙ КОРЕЕ 1952 - 1953 гг.

Советы эксперта

Многофункциональный торговый центр: пример идеи преобразований

В городках с небольшой численностью населения торговые центры, если их много, функционируют в жёсткой конкурентной борьбе. Результативность этой борьбы определяется умением владельцев и управляющих своевременно оценивать меняющуюся ситуацию на рынке, тренды поведения и покупательские предпочтения посетителей, сильные и слабые стороны конкурентов. Если учтено всё перечисленное выше, владельцы ТЦ могут оперативно принимать решения, что делать дальше, чтобы обеспечить бизнесу долгую и благоприятную с точки зрения доходов жизнь.

Наталья МЧЕДЛИДЗЕ

консультант по маркетингу и продажам,
эксперт «БК»



В предыдущей статье («БК» от 3 марта 2025 года) читатели узнали, что нужно проанализировать, если возникла необходимость смены формата классически созданного торгового центра. Продолжу рассказ о том, как трансформировать торговый центр и на примерах покажу, что необходимо сделать, если будет принято решение о ребрендинге. Перед вами стоит задача: разработать концепцию и «дорожную карту» обновления ТЦ. Концепция – это описание того, чего вы хотите достичь. «Дорожная карта» – описание того, как вы будете достигать результата.

Рассмотрим разработку концепции ребрендинга на примере торгово-развлекательного центра для всей семьи. Почему торгово-развлекательного? Дело в том, что сегодня трендом является переключение населения на совершение покупок в интернете, а не в магазине. По этой причине сокращается число посетителей в торговых центрах региона. Востребованными остаются те из них, которые вводят на свои площадки развлечения, возможности для отдыха.

ИНДЕКС ЛОЯЛЬНОСТИ

Подтвердить правильность вашего решения поможет такой показатель, как индекс покупательской лояльности. Чем он больше, тем выше степень удовлетворённости посетителей и наоборот, чем он меньше, тем хуже положение дел в вашем ТЦ. Измеряется индекс с помощью одного вопроса, задаваемого посетителю: порекомендуете ли вашим родным, знакомым, коллегам наш торговый центр? Посетителю предлагается поставить оценку этой вероятности от 0 до 10 баллов. Чтобы рассчитать индекс потребительской лояльности, используйте формулу: $NPS = \% \text{ лояльных} - \% \text{ критиков}$. Рассмотрим этот расчёт на примере.

Допустим, вы опросили 520 посетителей вашего торгового центра. Разделите их на три категории. Первая – лояльные: те, кто оценил вас высоко (9-10 баллов). Они отметили, что обязательно дадут рекомендации о посещении. Таких оказалось – 105 или 20,2%. Вторая категория – пассивные посетители, оценившие торговый центр на 7-8 баллов. Их оказалось 325 или 62,5%. Они нейтрально относятся к предложениям торгового центра. Третью категорию составят те, кто подверг ТЦ критике, поставив оценку от 0 до 6 баллов. Их так и называют – критики. Таких посетителей

90 или 17,3%. Производим расчёт: $NPS = \% \text{ лояльных} - \% \text{ критиков} = 20,2\% - 17,3\% = 2,9\%$. Эта цифра говорит о критическом положении торгового центра, поскольку маркетологи считают, что если индекс лояльности меньше 5%, торговый центр теряет своих посетителей. Хорошим признаётся результат выше 45%.

РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ

Получив подтверждение того, что торговый центр нуждается в трансформации, приступайте к разработке концепции.

1. Определите ключевые функции и направления развития выбранного формата: развлечения, образование, коворкинг, медицинские услуги, спорт, общественное пространство. При планировании наполнения любого из них необходимо учитывать местную специфику, целевые аудитории, размер площади, наличие требуемых арендаторов, бюджет. Посетите ваших конкурентов и оцените, чем вы можете отличаться от их предложений. Это могут быть иные целевые аудитории, уникальные предложения.

2. Определите целевые аудитории для каждой функции. Как оценивать целевую аудиторию, рассказано в предыдущей статье. В рассматриваемом примере целевой аудиторией торгового центра являются преимущественно семьи с детьми, которые хотели бы иметь возможность не только совершать покупки, но и развлекаться, вкусно и недорого поесть. На основании их запросов формируется и предложение, гарантирующее покупку.

Запомните, посетитель – главный источник денег. Задача – понять, кто является основными посетителями торгового центра, и что вы о них знаете (пол, возраст, семейное положение, доход, интересы, мотивы посещения ТЦ, сколько денег оставляют). Фокусируемся на клиентском опыте и удовлетворённости. Общаемся, анализируем поисковые сайты.

3. Создайте визуальную концепцию развлекательного центра, давая описание архитектурных изменений и дизайна. Главными аспектами являются доступность центра, безопасность отдыха и развлечений, чистота всех зон, удобство и комфорт.

Планируя формат развлекательного центра, следует разде-



ОДИН ИЗ ПРИМЕРОВ УСПЕШНОГО
ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА
В АРХАНГЕЛЬСКЕ – «ТИТАН-АРЕНА»

лить площадь на определённые зоны. Основу деления составляет возраст целевых аудиторий: дошкольники, подростки, молодёжь, взрослые. Каждый представленный сегмент имеет свои интересы и запросы. Важно создать уникальное и интересное пространство, которое будет привлекать посетителей и приносить прибыль. Для этого в состав команды по разработке концепции целесообразно включить специалиста по дизайну. Если с деньгами туго, проведите командный штурм, который позволит определить, какие изменения целесообразно провести в торговом центре.

4. Придумайте название развлекательного центра. Оно должно привлекать внимание потенциальных посетителей. Например: «Путеводитель по миру веселья и развлечений». Призывом к посещению может стать рекламный слоган, например: «Забудьте о заботах. Добро пожаловать в развлекательный центр», «Все, что нужно для развития и досуга вашей семьи». Создайте визуальный стиль, который включает логотип, фирменные цвета и шрифты, они должны соответствовать вашему позиционированию.

5. Отработайте наполнение развлекательного центра, учитывая целевые аудитории. Это второй источник денег. Прописываем всё, что знаем о развлечениях для каждой целевой аудитории. Они должны быть разнообразными, интересными и безопасными, чтобы удовлетворить потребности посетителей разного возраста. Сочетание образовательных, развлекательных и торговых площадей – один из вариантов, который вы можете реализовать в торговом центре. Поэтому наполнение следует разделить на группы и зоны размещения:

■ **Магазин продуктов.** Он остаётся якорным, предлагает широкий ассортимент продуктов питания, напитков и товаров для дома.

■ **Активные развлечения и спорт:** батуты, веревочный парк, скалодром, лазертаг, роллердром, автодром, боулинг, горки, бильярд и т.д.

■ **Интеллектуальные и развивающие развлечения:** квест-комнаты, интерактивные экспозиции, мастер-классы разных направлений, кружки, игры с конструкторами, настольные игры, зона для чтения, театральная студия, молодёжный театр.

■ **Детей младшего возраста** можно развлечь, предложив зоны игрового лабиринта, сухой бассейн с шариками, зоны с мягкими модулями, кукольный театр, комнату для проведения праздников.

■ Рядом размещаются **профильные магазины определённого ценового сегмента.**

Что выбрать из предложенного – зависит от размера площади, запросов целевых аудиторий. Выбирайте только то, что позволит создать комфортные условия для отдыха и развлечений.

Все целевые аудитории должны быть обеспечены питанием и зонами отдыха. В ТЦ успешно функционируют не только фуд-корты, но и фудхоллы – предприятия общественного питания, которые выделяются проведением разнообразных активностей: фестивалей, дегустаций новых блюд, мастер-классов по приготовлению напитков и еды. Фудкорты традиционно представлены кафе и фастфудом: пиццей, бургерами, картофелем-фри и другими популярными блюдами. Дети и молодёжь любят блюда этого формата. Также популярны кондитерские и кофейни, где можно выпить кофе, чай, съесть десерт или купить сладости.

Если позволяет площадь, можно предусмотреть дополнительные услуги: тематические фотозоны, магазины игрушек и сувениров, услуги аниматоров (отличная возможность стажировки для студентов колледжей, университетов), бесплатный доступ к интернету, туалеты, парковка, связь, банкоматы, изготовление ключей, услуги химчистки, ателье по ремонту и пошиву одежды, салоны красоты, офисы туристических агентств.

6. Определите пул арендаторов, состав которого зависит от того, что будет выбрано в предложении торгово-развлекательного центра. Набор

арендаторов должен быть сбалансированным, то есть они должны дополнять друг друга и удовлетворять потребности различных целевых аудиторий. Разработайте сайт, сделайте его информативным и удобным для потенциальных арендаторов: разместите на нём информацию о свободных площадях, условиях аренды, преимуществах торгового центра. Соберите сведения о таких арендаторах, используя поисковые страницы интернета. Подготовьте продающее коммерческое предложение и пригласите их на коммерческую встречу, в основе которой будет стратегическая сессия, допустим по теме: «Как зарабатывать много». Её может провести приглашённый спикер или сами расскажите, как партнёрская программа поможет всем вместе развивать бизнес.

7. Продумайте маркетинговые мероприятия, которые привлекут в торговый центр новых посетителей и удержат уже существующих. Это могут быть тематические мероприятия по определённым направлениям, бонусные программы, скидки для постоянных посетителей, регулярное обновление оборудования и развлечений, чтобы поддерживать интерес, специальные предложения для целевых групп.

8. Разработайте финансовую модель торгового центра – это прогноз доходов и расходов.

9. Определите источники финансирования: собственные средства, кредиты, инвестиции.

Современный ТРЦ для всей семьи – многофункциональное пространство, предлагающее широкий спектр возможностей для покупок, развлечений, отдыха и общения. Регулярный анализ потребностей посетителей и рынка поможет адаптировать торгово-развлекательный центр к изменяющимся условиям и поддерживать его конкурентоспособность.

В следующей статье вам будут представлены две новые концепции трансформации торгового центра в современных условиях. Успехов и удачи!

Читальный зал

■ «Золотая» книжная полка
Татьяны Гвоздевой

«Золотая полка» – виртуальная, а для кого-то, возможно, и реальная коллекция самых любимых, актуальных сегодня книг для души и работы. В традиционной рубрике «БК» – главный балетмейстер Государственного академического Северного русского народного хора, заслуженный работник культуры России, лауреат премии имени М. В. Ломоносова Татьяна ГВОЗДЕВА:

– Одно из ярких детских воспоминаний – книга А. Волкова «Волшебник Изумрудного города», которую принесла мама, когда я находилась в инфекционной больнице. Пока болела, с книгой не расставалась, но при выписке мне её не отдали. Сколько было слёз! Помню также, что в нашей семье часто по вечерам читали вслух, и с тех пор мне врезался в память роман В. Гюго «Человек, который смеётся». Тогда в силу воз-



раста я ещё многого не понимала и осознанно перечитала его, будучи уже взрослой. В школе у нас были очень хорошие педагоги по литературе, и я старалась прочитать все, что было в программе: мне были одинаково интересны и А. Чехов, и Л. Толстой, и «Молодая гвардия» А. Фадеева. Вообще прелесть чтения для меня заключается в том, что ты отключаешься от повседневной жизни, погружаешься в мир произведения и начинаешь фантазировать: представляешь самих героев, окружающую

ДОМ КНИГИ
Читать модно!
г. Архангельск, пл. Ленина, 3; тел. (8182) 65-38-79
Наша группа ВК: vk.com/dom_knigi
ООО «АВФ-книга». Реклама.

их обстановку, природу и все остальное, что описывается автором. Думаю, что балетмейстером я стала благодаря этому живому воображению. Большую роль сыграла также учёба в институте. Когда проходили зарубежную литературу, я буквально погрузилась в творчество А. Франса, Л. Фейхтвангера, Э. Золя, Э. Хемингуэя. Впервые оказавшись за границей, всё время искала то, что было созвучно прочитанному, было интересно провести сравнительный анализ. В Северный хор меня пригласили сразу после окончания института. До этого Русский Север был мне неизвестен, и захотелось глубже его познать. Стала читать С. Писахова, Б. Шергина. Помню, запоем читала «Дом» и «Пряслиных» Ф. Абрамова. Мне очень нра-

вились авторы, работавшие в жанре деревенской прозы. Для более углубленного изучения познакомилась с трудами К. Гемп. Когда мы готовили концертную программу, посвященную 440-летию Архангельска, я вновь перечитала эти книги, чтобы тщательнее изучить характер северян, северной природы – это очень помогло в работе. Недавно с удовольствием прочитала семейную сагу К. Маккалоу «Поющие в терновнике». Люблю читать о сильных людях, об их борьбе за выживание со стихией и жизненными обстоятельствами. Ещё одна книга, о которой много слышала, но всё никак не доходили руки – роман Д. Брауна «Код да Винчи» с интригующим сюжетом.

Ведущий рубрики –
Михаил ЕРМОЛИН

Перестановки

Василий Ларионов стал заместителем
директора Добролюбовки



Фото vk.com/dobrolyubovka

Бывший директор Поморской филармонии **Василий ЛАРИОНОВ** занял пост заместителя директора Архангельской областной научной библиотеки им. Н. А. Добролюбова. В сфере его ответственности – развитие библиотеки как культурного и интеллектуального центра, проектная и творческая деятельность, разработка и внедрение новых услуг, а также привлечение внебюджетных средств.

Напомним, в середине января министерство культуры Архангельской области сообщило, что Василий Ларионов завершает свою деятельность на посту директора Поморской филармонии. В ведомстве пояснили, что это связано с истечением срока действия трудового договора. Позднее последовал комментарий самого Василия Сергеевича: он уточнил, что «ушёл в никуда». Руководителем Поморской филармонии стала Наталья ГАЙКОВИЧ.

Василий Ларионов возглавлял Поморскую филармонию более восьми лет – с ноября 2016 года, обеспечивая эффективное управление. Организовывал крупные мероприятия, реализовывал масштабные проекты. С 2020 года Василий Сергеевич был организатором

ежегодного городского фестиваля под открытым небом «Белый июнь», частью которого является обширная книжная ярмарка.

Новым местом работы Василия Ларионова стала областная научная библиотека, здание которой на протяжении нескольких лет капитально ремонтируют по нацпроекту «Культура». В этом году реновацию планируют завершить: учреждение станет первой региональной модельной библиотекой.

«По окончании капитального ремонта здания перед коллективом стоит задача наполнения его новым, актуальным содержанием, освоения всех тех возможностей – технических, пространственных – которые мы получим. И приход Василия

Сергеевича в нашу команду представляется очень своевременным и вдохновляющим, – считает директор Архангельской областной научной библиотеки имени Н. А. Добролюбова **Ольга СТЕПИНА**. – Один из важнейших проектов, которым он займётся, – федеральный проект «Гений места», направленный на использование ресурсов общедоступных государственных и муниципальных библиотек в развитии креативных индустрий.

Цель проекта «Гений места» – развитие креативных навыков людей на базе творческих лабораторий, создаваемых в библиотеках. Гений места – это творческий житель региона, который приходит в библиотеку с желанием воплотить в жизнь идею собственного проекта и получить знания и профессиональный опыт.

«Одна из важнейших поставленных мне как креативному директору задач – преобразовать библиотеку в культурно-интеллектуальный центр. Зона ответственности для меня привычная: стратегическое планирование, развитие, проектная и творческая деятельность, – рассказал Василий Ларионов. – Предыдущий месяц посвятил детальному изучению более десятка модернизированных библиотек в Петербурге и Ленобласти. Самые успешные практики и вдохновляющие примеры постараемся использовать в Добролюбовке – в их числе: библиотечно-культурный центр «Нота», Маяковка на Фонтанке, библиотека Алвара Аалто».

Приоритеты сотрудников библиотеки – окончание ремонтных работ, техническое оснащение, переезд, подготовка к открытию. Масштабная реновация Добролюбовки завершится осенью.

«Планов очень много! В части одних только креативных индустрий – создание современной инфраструктуры для развития креативной экономики региона, новых интеллектуальных продуктов на базе локальной идентичности, сохранение и переосмысление культурного наследия Поморья», – уточнил Василий Сергеевич.

Рита ИЛЬИНА

Поморская филармония

- 14 МАРТА (ПТ) 18.30**
«МАЛЕНЬКАЯ МУЗЫКА. КОНЦЕРТ ДЛЯ ТРЁХ СКРИПОК» (6+)
Исполнители: Анна ХАВАНОВА (скрипка), Александр МАНЬКОВСКИЙ (скрипка), Армен ВАРТАНЯН (скрипка).
В программе: Иоганн Фукс, Вальтер Гизекинг, Эрнст Тох, Эммануэль Моор. Концерт в ОДНО отделении, БЕЗ АНТРАКТА
- 15 МАРТА (СБ) 17.00**
«МУЗЫКАЛЬНОЕ НАСЛЕДИЕ ГНЕСИНЦЕВ» (12+)
Архангельский филармонический камерный оркестр, дирижёр – художественный руководитель оркестра Владимир ОНУФРИЕВ. Солисты – Ирина СТАЧИНСКАЯ (флейта, Москва), Александр СКРОЗНИКОВА (мандолина, домра, Москва), Александр ВЕРЕТЕННИКОВ (аккордеон, Хабаровск), Михаил ТУРПАНОВ (фортепиано, Москва)
- 16 МАРТА (ВС) 14.00 И 17.00**
«ПУТЕШЕСТВИЕ ГЕРДЫ К СНЕЖНОЙ КОРОЛЕВЕ» (3+)
Сказочное музыкальное представление о том, как доброе сердце может растопить даже самый крепкий лёд.
- 19 МАРТА (СР) 15.00**
«ОТГОВОРИЛА РОЩА ЗОЛОТАЯ» (12+)
Поэзия Сергея Есенина разных лет, автобиографическая проза, музыка на стихи поэта
- 22 МАРТА (СБ) 17.00**
«ТРИ ГЕНИЯ – ЧАЙКОВСКИЙ, РАХМАНИНОВ, ШОПЕН» (6+)



Лауреат международных конкурсов Евгений ЗАРЕЦКИЙ (фортепиано, Санкт-Петербург)

- 23 МАРТА (ВС) 17.00**
«УЛЫБКА БАХА» (12+)
К 340-летию Иоганна Себастьяна Баха
Программа артистов Поморской филармонии
В программе: «Кофейная кантата», органное сочинения И.-С.Баха

БИЛЕТЫ
ЗДЕСЬ:



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

21 МАРТА
19:00
Архангельский краеведческий музей
ноб. Северной Дамы, 85/86

**ВОСТОРОГ
ЛЮБВИ**

СТАРИННЫЕ РУССКИЕ РОМАНСЫ 6+

Исполнитель
Алексей Мочалов

БИЛЕТЫ

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.

УСЛУГИ

РЕМОНТ ХОЛОДИЛЬНИКОВ, СТИРАЛЬНЫХ МАШИН НА ДОМУ В УДОБНОЕ ВРЕМЯ. ГАРАНТИЯ 1 ГОД. НИЗКИЕ ЦЕНЫ. ПЕНСИОНЕРАМ, ИНВАЛИДАМ-СКИДКИ (ДО 31.03.2025 г.). ВСЕ К «СТИНОЛУ», «АТЛАНТУ», «БИРЮСЕ», «АРИСТОНУ», «ИНДЕЗИТУ». Св. Л 5435, МЭРИЕЙ Г. АРХ-СКА. ТЕЛ. 8(8182) 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 15.000 РУБ. ВЗЫСКАНИЕ УЩЕРБА. ЗАЩИТА ПРАВ ДОЛЬЩИКОВ, ВОЕННОСЛУЖАЩИХ, ПЕНСИОНЕРОВ, ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. ТЕЛ.: 43-23-55, 8-921-243-2355.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ РЕМОНТ ТЕЛЕВИЗОРОВ, НОУТБУКОВ И АУДИОАППАРАТУРЫ. НАСТРОЙКА ЦИФРОВОГО DVT. БОЛЬШОЙ ОПЫТ. ГАРАНТИЯ ДО 6 МЕС. ВЫЗОВ И ОСМОТР В ГОРОДЕ БЕСПЛАТНО. СКИДКИ – ПЕНСИОНЕРАМ (ДО 31.03.25 г.). Св. 29 № 001070086, ИМНС Г. АРХ-СКА. ТЕЛ.: 8(8182) 66-52-18, 8(8182) 68-16-54, 8-921-720-7030, 8-953-266-9070.

ВАША КВАРТИРА

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

ПЕРЕБОРКА ПОЛОВ, ФАНЕРА, ЛАМИНАТ, ЛИНОЛЕУМ, ПЕРЕГОРОДКИ, ПОТОЛКИ: ГК, ПВХ, НАТЯЖНЫЕ, УСТАНОВКА ДВЕРЕЙ, ЗАМЕНА САНТЕХНИКИ, КАФЕЛЬ, ШПАТЛЕВКА, 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 31.03.25 г.). Св. 29 № 001896081, ИФНС г. Арх-ска. Тел.: 8-921-070-1634, 8-950-250-9788.

Сантехнические, плотницкие, малярные работы. Гарантия. Тел. 8-900-911-8909.

НЕДВИЖИМОСТЬ

Снимем квартиру в Архангельске. Купим дом, дачу, участок. Тел.8-964-296-6504

РАБОТА

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 ПЛОТНИЦКИЕ 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. 8-921-070-1634.

ВЕЩИ

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

КУПЛЮ

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

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.

ВЫКУП АВТОМОБИЛЕЙ: «НИВА»-«ВАЗ-УАЗ», «РЕНО», ДЖИП, ИНОМАРКИ, ЛОДОЧНЫЙ МОТОР, ЛОДКУ И ДРУГУЮ МОТОТЕХНИКУ, БЕНЗО- И ЭЛЕКТРОИНСТРУМЕНТ, ГАРАЖИ. ДОРОГО. ТЕЛ.: 8-921-473-2830, 8-902-286-4745.

Объявление

19 марта в 10.00 начнёт свою работу 15-я сессия Архангельской городской Думы 28-го созыва. Постановление о созыве сессии подписал председатель гордумы Иван ВОРОНЦОВ.

Место проведения сессии: г. Архангельск, пр. Троицкий, д. 60, зал заседаний. Прямая трансляция будет доступна в группе городской Думы «ВКонтакте» (www.vk.com/arhgorduma).

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

ДРОВА

(СОЦИАЛЬНЫЕ, СУХИЕ, КОЛОТЫЕ, ГОРБЫЛЬ)

ООО «РАЙ ТОП»

**ТЕЛ.: 8-911-679-40-09,
44-84-16, 27-24-64**

НОВИНКА **ЛИТЬЕВОЙ МРАМОР** **РЕСТАВРАЦИЯ ВАНН**

ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА

НАЛИВНОЙ АКРИЛ ПР-ВА ГЕРМАНИИ, ФИНЛЯДИИ

СРОК СЛУЖБЫ 15-20 ЛЕТ, ЛЮБЫЕ ЦВЕТА

ТЕЛ.: 42-52-43, 8-921-242-52-43

по офисам г. Архангельск

Распространим корреспонденцию

газеты • листовки
журналы • буклеты

+7-960-000-8235

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

38 695 руб.

отливы
п/д
ПРОФЛИСТ УЗКИЙ
НАЦЕЛЬНИК

5 погонных метров для окна в панельном доме

www.dominoplus.ru

23 ГОДА УСПЕШНОЙ РАБОТЫ

15 ЛЕТ **УСПЕШНОЙ РАБОТЫ**

САНТЕХНИКА ЭЛЕКТРИКА СВАРОЧНЫЕ РАБОТЫ

БЫСТРО, КАЧЕСТВЕННО, НЕДОРОГО, БЕЗ ВЫХОДНЫХ

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

САНТЕХНИК

ЛЮБЫЕ САНТЕХНИЧЕСКИЕ РАБОТЫ

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

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**.
Корректор **Ростислав Дубинин**.

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).

№ 9 (1211), 10 марта 2025 года
Подписано в печать 07.03.2025, по графику в 17:00, фактически в 17:00.

Отпечатано в **ООО «Типография «Правда Севера»**.
(163002, г. Архангельск, пр. Новгородский, 32).

Заказ 2162. Тираж номера 10 000.

Материалы номера и архив доступны на сайте **bclass.ru**
(аудитория с 01.01.2025 по 07.03.2025
58 000 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. Ограничение по возрасту 16+.