

БИЗНЕС-КЛАСС

ISSN 2078-7693



www.BCLASS.ru

Бизнес-класс

ЭКСПРЕСС

Архангельск

25
ИЗДАЁТСЯ
С 1998 ГОДА

Вызов времени для книжных магазинов

В малых городах торговля книгами нерентабельна. Главная проблема – конкуренция с онлайн-сервисами. Количество книжных магазинов в Архангельской области ниже среднего по России. Какие форматы могут спасти ситуацию?

→ 6



Фото: Алексей Липницкого

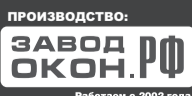
Реклама

ОКНА ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

- ГОТОВЫЕ ОКНА СО СКЛАДА (большой выбор размеров в наличии)
- ПОД ВАШИ РАЗМЕРЫ (срок изготовления 3 дня)

8 (8182) **46-73-71**
САЙТ: ЗАВОД-ОКОН.РФ

РАЗДВИЖНЫЕ СИСТЕМЫ ДЛЯ БАЛКОНОВ
ПЛАСТИКОВЫЕ ДВЕРИ



Работаем с 2002 года

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

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

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ



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

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

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

«Газель»
всех
ТИПОВ

8-911-554-19-27

ПИЛОМАТЕРИАЛЫ БРУС • ПИЛОВОЧНИК

В наличии более 1000 м³

Тел.: (8182) 24-33-95, 8-902-507-55-47,
8-921-721-04-14

www.lesprom29.ru

АРХАНГЕЛЬСК ШЕНКУРСК

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



44-13-77
8-911-554-1377 «Мерседес»

Резидент АЗРФ открыл железнодорожный терминал в Архангельске

Новый хаб для развития Арктики

Архангельская область получила важный логистический объект: свою работу начал новый железнодорожный терминал транспортной компании «Полар Транс Порт». Этот инфраструктурный проект позволит существенно укрепить транспортно-логистические возможности региона и всей Арктической зоны России. В церемонии открытия терминала участвовал губернатор Архангельской области **Александр ЦЫБУЛЬСКИЙ**.

Анна КОПТЯЕВА
журналист

«Полар Транс» – резидент Арктической зоны РФ. Компания оказывает комплексные услуги по доставке грузов в Арктику всеми видами транспорта, включая опасные и негабаритные грузы, а также спецтехнику.

В конце 2021 года компания инициировала крупный инвестиционный проект, направленный на строительство в Архангельске тылового железнодорожного терминала. Объект отличается внушительными параметрами – его площадь превышает 150 тысяч кв. м, три тысячи из них отведены под крытые отапливаемые помещения. Терминал рассчитан на одновременное размещение 500 двадцатифутовых контейнеров и оснащён 66 точками подключения для рефрижераторных контейнеров.

Рост потребности в погрузочно-разгрузочных операциях с вагонами, перевозчиками различные типы грузов, обусловил необходимость строительства железнодорожных путей. Инициатива напрямую связана с активизацией арктических проектов трёх крупных компаний – «Роснефти», «Норникеля» и «Новатэка», чьи логистические запросы требуют расширения транспортной инфраструктуры.

НАСТОЯЩИЙ ВЫЗОВ ДЛЯ СТРОИТЕЛЕЙ

Реализация проекта началась в 2023 году. Он стал настоящим вызовом для строителей. Для подготовки основания потребовалось более 200 тысяч кубометров песка – это более 10 тысяч рейсов самосвалов, а на устройство железнодорожных путей ушло 300 рельсов и 5800 шпал. Была произведена полная замена грунта с глубиной выемки до семи метров. Особую сложность представляли труднопроходимые болотистые участки на протяжении всей трассы. Для реализации проекта построено 3245 метров железнодорожных путей. Установлены три прожекторные мачты для обеспечения круглосуточной работы терминала в условиях полярной ночи.

Результатом напряжённого труда стал современный логистический комплекс вместимостью 35 условных вагонов с площадкой в 50 тысяч кв. м для выгрузки и хранения грузов. Комплекс оснащён мощным крановым оборудованием, рассчитанным на работу с грузами весом до 80 тонн. Общая площадь производственной территории составила 15 гектаров. Такие характеристики позволяют комплексу эффективно решать задачи по обработке и хранению грузов.

«Железнодорожный терминал способен обрабатывать в год более 200 тысяч тонн грузов различной номенклатуры, в том числе контейнерные партии, а также навалочные грузы, – рассказал генеральный директор ООО «Полар Транс Порт» **Илья ВАРЛАМОВ**. – Строительство железнодорожного терминала – один из ключевых элементов стратегии развития нашей компании. Именно здесь грузы будут получать необходимую транспортную обработку и в дальнейшем перемещаться в морские терминалы Архангельского транспортного узла для перевозки по Северному морскому пути».

УКРЕПЛЕНИЕ ПОЗИЦИЙ РЕГИОНА

Губернатор Архангельской области **Александр ЦЫБУЛЬСКИЙ** отметил, что открытие терминала стало результатом слаженной работы инвесторов, подрядчиков, проектировщиков, железнодорожных операторов и органов власти.

«Открытие железнодорожного терминала – это, безусловно, важное событие, потому что загрузка морского порта компанией «Полар Транс Порт» может увеличиться фактически в два раза – до 500–600 тысяч тонн. Это говорит о том, что мощности компании вносят существенный вклад в увеличение грузооборота по Северному морскому пути. Уверен, что открытие нового железнодорожного терминала в столице Поморья будет способствовать укреплению позиций Архангельской области как ключевого транспортного узла Север-



ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Александр ЦЫБУЛЬСКИЙ, губернатор Архангельской области:

– Новый железнодорожный терминал транспортной компании «Полар Транс Порт», начавший свою работу в Архангельске, – это важный инфраструктурный объект региона. Создание терминала стало результатом успешного взаимодействия бизнеса и государства. А его ввод в эксплуатацию позволит не только расширить пропускные и технологические возможности компании, но и будет способствовать формированию основы для дальнейшего роста объёмов грузоперевозок, повышения скорости и надёжности логистических операций. Хочу поблагодарить всех, кто работал над этим проектом, который, я уверен, даст хороший экономический эффект. Рад тому, что в Архангельской области появляются предприятия, развивающие инфраструктуру для морских перевозок.

ра России», – подчеркнул Александр Витальевич.

В рабочей поездке губернатора на терминал принял участие и глава города **Дмитрий МОРЕВ**.

«При поддержке главы региона Александра Цыбульского мы активно помогали компании-резиденту Арктической зоны, чтобы проект состоялся. Предоставили земельный участок, организовали взаимодействие с профильными департаментами. Вместе с бизнесом работать на развитие экономики Архангельска – этот вектор мы выбрали и будем следовать ему постоянно. Новый терминал – это возможность для крупной транспортной компании подвозить грузы не только автотранспортом, но и по железной дороге. Грузопоток возрастёт, появятся новые рабочие места для горожан, увеличатся налоговые поступления

в бюджет, – отметил градоначальник. – Открытие железнодорожного терминала на улице Победы – мощный импульс для развития Маймаксы и Архангельска как города-порта».

ДЛЯ РАБОТЫ В АРКТИКЕ

Следующим этапом станет строительство склада-платформы площадью более 1 тысячи кв. м для обработки крытых вагонов. Будучи резидентом Арктической зоны РФ, «Полар Транс Порт» последовательно реализует масштабные инфраструктурные проекты, ключевым эффектом которых становится укрепление промышленного потенциала Поморья.

Александр Цыбульский также оценил портовые мощности компании. Важным этапом в развитии «Полар Транс Порт» стало её объ-

единение в 2025 году с «ТК Северный проект». Это слияние дало старт работе «Единого транспортного логистического комплекса», который теперь охватывает все этапы грузоперевозок. Комплекс включает железнодорожный тупик протяжённостью 2,5 км, способный обрабатывать 200 тысяч тонн грузов в год, тыловой терминал и морской терминал с двумя причалами. Они рассчитаны на крупные суда: длиной до 152 метров и осадкой до 8,2 метра. Флот предприятия насчитывает более 25 судов ледового класса, способных работать в суровых арктических условиях.

«Благодаря таким компаниям Архангельская область является лидером по количеству реализованных проектов среди всех субъектов Арктической зоны России. Сегодня в регионе зарегистрированы 270 резидентов, реализующих 310 инвестпроектов с общим объёмом инвестиций 225,4 млрд рублей и планами по созданию более 8,4 тысячи рабочих мест. Примечательно, что около трети от общего числа проектов относится именно к сфере транспорта и логистики, – рассказала генеральный директор Агентства регионального развития Архангельской области **Екатерина СТАШКЕВИЧ**. – Инвесторами при поддержке государства создаются дополнительные терминальные и складские мощности, расширяется грузовой флот, что способствует развитию Архангельского транспортного узла».



Дмитрий Морев официально вступил в должность главы областного центра

«Горжусь Архангельском и его жителями»

В Архангельском городском культурном центре 10 ноября прошла торжественная церемония вступления в должность главы Архангельска **Дмитрия МОРЕВА**. В мероприятии приняли участие губернатор Архангельской области **Александр ЦЫБУЛЬСКИЙ**, также недавно избранный на второй срок, коллеги Дмитрия Александровича по работе в органах власти, депутаты, горожане разных поколений.

Дарья ЕМЕЛЬЯНОВА **БН**
Фото Алексея Липницкого

Как подробно рассказывал «Бизнес-класс», Дмитрий Морев впервые занял пост главы города 9 ноября 2020 года. По истечении установленного законом пятилетнего периода он переизбран на второй срок, который также составляет пять лет. Дмитрий Александрович единогласно поддержали депутаты городской Думы на сессии, состоявшейся 29 октября. Его кандидатура была представлена главой региона Александром Цыбульским.

На церемонии 10 ноября, после торжественного выноса флагов России и Архангельской области, трансляции гимнов, в соответствии с Уставом Архангельска Дмитрий Морев принёс присягу.

«Вступая в должность главы городского округа «Город Архангельск» обязуюсь соблюдать и защищать Конституцию РФ, соблюдать законодательство РФ, устав и законодательство Архангельской области, устав городского округа «Город Архангельск», уважать и охранять права и свободы человека и гражданина. Обязуюсь честно и верно служить народу и выполнять возложенные на меня обязанности главы Архангельска», – произнёс Дмитрий Морев.

«В ДОБРЫЙ ПУТЬ!»

Отличный знак главы города Дмитрию Мореву по традиции вручил председатель Архангельской городской Думы **Иван ВОРОНЦОВ**.

«Для всех нас сегодня особенный день: день, когда мы вместе подводим черту под одним этапом развития Архангельска и начинаем следующий. За последние годы команда городской администрации под руководством Дмитрия Александровича проделала большую работу. И все мы видим эти изменения. Ежедневно ездим по обновлённым дорогам, отводим детей в детсады и школы по новым тротуарам, видим, как строятся и ремонтируются образовательные учреждения, благоустраиваются парки и скверы. Набережная Северной Двины получила законченное благоустройство и стала единой прогулочной зоной. Мы стали свидетелями того, как была продлена важнейшая артерия города – Московский проспект, и как распахнула свои двери крупнейшая в городе школа № 7», – отметил Иван Воронцов.

Как подчеркнул председатель городской Думы, большие и малые проекты реализуются благодаря поддержке губернатора и правительства Архангельской области.

«Архангельск действительно меняется – становится более современным, комфортным, ухоженным. При этом, конечно, ни один город не живёт без проблем – они были и будут. В этом и состоит вызов для власти: не прятаться от трудностей,

а справляться с ними день за днём, планомерно, настойчиво. Мы уверены, что Дмитрий Морев как глава города обладает всеми необходимыми качествами, опытом и волей, и надеемся, что он продолжит курс на развитие, который уже доказал свою эффективность. От лица депутатов Архангельской городской Думы хочу заверить вас в нашей готовности к конструктивной совместной работе, ведь нас объединяет общая цель: благополучие Архангельска и его жителей. В добрый путь!», – пожелал главе областного центра Иван Воронцов.

«НОВАЯ СКОРОСТЬ И НОВАЯ СОБРАННОСТЬ»

Губернатор Архангельской области Александр Цыбульский также отметил достойные результаты работы Дмитрия Морев на посту главы Архангельска, уточнив, что впереди – новые масштабные задачи.

«Дмитрий Александрович вновь избран мэром Архангельска. В первую очередь это подтверждение доверия и, наверное, того, что в предыдущие пять лет ожидания оправдывались. Но эти ожидания связаны не столько с продолжением начатого, сколько с необходимостью



ких компромиссов по качеству не должно быть. Люди ждут конкретного результата, а не процесс, будет их критерием оценки всех представителей власти. Отдельная задача – поддержание порядка и системности городской жизни. Нужно жёстче работать с вопросами уборки, содержания территорий, взаимодействовать с управляющими компаниями, оперативно реагировать на обращения жителей. Архангельск не должен позволять себе

так же сосредоточены на главном – повышении качества жизни города, на том, чтобы Архангельск был примером не только для других городов области, но и для городов других северных регионов. Желаю вам выдержки, взвешенности в решениях, последовательности и, самое главное, действовать в интересах горожан, Архангельской области и Российской Федерации: вы уже доказали, что умеете это делать!», – резюмировал Александр Цыбульский.

будет точно не легче. Но я уверен, что накопленный опыт и багаж знаний, уже созданный задел на будущее позволят нам всем вместе и далее держать высокий темп в качественном преобразовании города. За эти годы в правительстве области, администрации муниципалитета, научном и творческом сообществах, деловой и общественной среде сложилась крепкая, большая команда единомышленников. Мы с вами точно знаем, что и как необходимо сделать для развития столицы региона», – подчеркнул глава Архангельска.

Как напомнил Дмитрий Александрович, приоритеты развития города изложены в программе, которая была представлена им на сессии 29 октября и сегодня размещена в открытом доступе, а также в документах стратегического планирования – таких, как утверждённый на федеральном уровне мастер-план для Архангельской агломерации.

«Областной центр этого достоин. Несмотря на то, что я здесь родился и вырос, я продолжаю каждый день открывать для себя Архангельск, знакоюсь с жителями, с их идеями и предложениями, желанием созидать на благо города, своих семей и для нашего общего будущего. И чем больше узнаю наш город, тем больше горжусь его историей, вкладом своих земляков в покорение Арктики, освоение земных недр, науку и искусство, экономическое и социальное развитие области, укрепление обороноспособности России. Уверен, что роль и значение Архангельска для нашего региона и всей страны будут только возрастать. Это требует от нас своевременных и верных решений. Все эти годы я верой и правдой служил Архангельску. И сегодня, как и пять лет назад, хорошо понимаю и принимаю возложенную на меня ответственность, готов вложить все свои силы в развитие города и помощь людям», – добавил Дмитрий Александрович.

В заключение глава Архангельска поблагодарил свою семью за любовь, терпение и поддержку – супруга, старшие дети и родители Дмитрия Морев также присутствовали на торжественной церемонии.



перехода на новый уровень ответственности за развитие города. Архангельск – это, несомненно, лицо области: по тому, как выглядит Архангельск, как живёт и развивается, складывается впечатление от всего региона. Поэтому требования к качеству городской среды, порядку, благоустройству, транспорту, состоянию коммунальной инфраструктуры здесь должны быть самыми высокими», – уверен Александр Цыбульский.

По словам губернатора, за последние пять лет совместной работы городской и областной власти создан хороший задел, начата реализация ряда крупных проектов по обновлению улично-дорожной сети, модернизации коммунальных систем, созданию общественных пространств.

«Эти проекты несомненно нужно довести до конца, и ника-

даже мелких небрежностей. Это принцип управленческой культуры», – считает губернатор.

Как отметил глава региона, важно, чтобы город оставался открытым для инвестиций, а бизнес чувствовал предсказуемость и стабильность. А для этого требуется в первую очередь понятная система регулирования.

«Дмитрий Александрович, вы продолжаете работать в нашей уже сложившейся команде, но хочу ещё раз напомнить: каждый следующий этап требует новой скорости и новой собранности. Региональные и федеральные проекты, в которых участвует Архангельск, должны реализовываться без сбоев. Мы готовы, где надо, оказывать поддержку, но при этом будем внимательно следить за эффективностью вашей работы. Рассчитываю, что в ближайшие годы мы будем



«ПОНИМАЮ И ПРИНИМАЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Ответное слово Дмитрия Морев во многом было посвящено горожанам – «большой команде единомышленников».

«Сегодня, вновь вступая в должность главы города Архангельска, хочу искренне поблагодарить губернатора Архангельской области Александра Витальевича Цыбульского, депутатов Архангельской городской Думы за доверие и оказанную мне честь продолжить работу на данном посту. Я также благодарю своих коллег в городской администрации, правительстве области, всех архангелогородцев, которые на протяжении прошедших пяти лет поддерживали меня словом и делом. Не скрою: лично для меня это была трудная пятилетка. И следующая

21 ноября 2025 года – 35 лет со дня основания Федеральной налоговой службы



Философия сервиса: Как налоговая служба стала клиентоориентированной IT-компанией

21 ноября Федеральная налоговая служба отмечает знаменательную дату – 35 лет со дня основания. За эти годы налоговая система страны прошла огромный путь трансформации: от бумажных отчётов и очередей в инспекциях до электронных сервисов, доступных каждому налогоплательщику в любое время суток. О том, как проходило это становление на Севере, и о современных подходах в работе – наш разговор с руководителем УФНС России по Архангельской области и Ненецкому автономному округу **Мидхатом АСАДУЛЛИНЫМ**.

– **Мидхат Наильевич, юбилей – это всегда повод оглянуться назад. Расскажите, как произошло становление службы?**

– Как известно, начало 90-х стало временем серьёзных испытаний для всей страны. В этих непростых условиях нужно было не только выстроить новую систему с нуля, но и обеспечить её самым необходимым – от мебели до компьютерной техники. И это в полной мере касалось налоговых органов на Севере.

Профессионалов в области налогообложения тогда просто не существовало – ведь сама система только создавалась. Поэтому в налоговую приходили специалисты из самых разных сфер – от сотрудников морского пароходства до работников ЖКХ.

Именно эти энтузиасты заложили основу нашего управления. Сегодня оно уникально в структуре ФНС России, потому что администрирует налоги сразу в двух субъектах – Архангельской области и Ненецкому автономному округу.

– **Прошло 35 лет. Что принципиально изменилось в философии работы налоговых органов с тех пор?**

– Подходы поменялись кардинально. Если раньше главным считался контроль, поиск нарушений и доначисления, то сегодня наша основная задача – создать условия, чтобы налоги платились добровольно и правильно. Современная философия службы строится на простом принципе: эффективнее предотвратить нарушение, чем потом его исправлять. Через цифровизацию, прозрачные процедуры и просвещение мы создаём среду, где соблюдать закон становится выго-

нее и проще, чем его нарушать. Все наши сервисы и преобразования последних лет направлены именно на достижение этой цели.

– **Насколько оправдал себя риск-ориентированный подход в контрольной работе? Стоит ли сегодня бояться налоговых проверок?**

– Прежде всего, внедрение риск-ориентированной модели позволило в разы снизить административную нагрузку на бизнес. Для сравнения: если в 2010 году проведено 518 выездных проверок, то в прошлом году – всего 25, то есть в 20 раз меньше! При этом их эффективность значительно выросла. Это говорит о том, что основное внимание сегодня сконцентрировано не на добросовестном бизнесе, а на тех, кто сознательно искажает отчётность. Но даже при выявлении рисков мы сначала даём налогоплательщику шанс добровольно всё исправить.

Особо подчеркну: компаниям, которые работают прозрачно, бояться проверок не стоит – система настроена на их защиту и создание честных условий для конкуренции.

– **Как в непростых экономических условиях вашему управлению удаётся решать ключевую задачу – обеспечивать поступление налогов в бюджет?**

– Действительно, экономическая ситуация остаётся непростой, санкционное давление на страну сохраняется. Но даже в этих условиях нам удаётся обеспечивать стабильное пополнение бюджета. За девять месяцев 2025 года налогоплательщики региона уплатили около 254 миллиардов рублей, что



на 6,8% больше, чем за тот же период прошлого года. В целом о качестве нашей работы говорят стабильно высокие места в общефедеральном рейтинге ФНС России, где все территориальные управления ежеквартально оцениваются по целому комплексу показателей.

– **Налоговую службу часто называют «одной из ведущих IT-компаний страны». Что стоит за этой характеристикой?**

– Сегодня ФНС России в реальном времени обрабатывает колоссальные массивы данных об экономике страны. Это результат масштабной цифровой трансформации и внедрения современных технологий, включая искусственный интеллект.

На основе наших данных федеральные и региональные власти могут оперативно оценивать эффект от своих решений и строить аналитику. Кроме того, служба – ключевой поставщик сведений для оказания госуслуг. Благодаря этому и гражданам, и бизнес быстрее получают льготные кредиты, пособия и выплаты, не собирая лишние справки.

На нашем официальном сайте размещено больше 70 сервисов, которые кардинально ускоре-

ли и упростили многие процедуры. Например, зарегистрировать бизнес теперь можно онлайн буквально за один день.

– **А как вы оцениваете уровень «налоговой цифровизации» самих налогоплательщиков Архангельской области и НАО? Готовы ли они к столь масштабным преобразованиям службы?**

– Мы видим, что посетителей в наших клиентских зонах становится заметно меньше. Необходимость лично приходить в управление почти отпала – теперь практически всё можно сделать онлайн. В нашем регионе уже больше 465 тысяч северян пользуются личным кабинетом на сайте ФНС. Цифры говорят сами за себя – это практически каждый второй житель!

У большинства предпринимателей и организаций тоже есть свои личные кабинеты. А ещё свыше 62 тысяч жителей региона работают как самозанятые и все расчёты с бюджетом ведут в мобильном приложении «Мой налог».

Граждане по-настоящему оценили удобство цифровых сервисов. Зачем куда-то ехать и тратить время, если большинство вопросов решаются буквально за пару кликов? Вот скажем, получить налоговый вычет – раньше нужно было собирать документы, сдавать декларацию. А сейчас это делается прямо в личном кабинете, причём в упрощённом порядке, без всяких деклараций.

– **Что можете сказать об общем уровне налоговой грамотности и культуры налогоплательщиков Поморья сегодня?**

– Я бы сказал так: он уверенно растёт. И мы этому активно помогаем, причём работаем на опережение, воспитывая налоговую культуру буквально со школьной скамьи.

Один из ключевых проектов службы – «ЮНГА». В рамках этого начинания наши сотрудники проводят в школах региона уроки налоговой грамотности для ребят 5–6 классов. Разрабатывается аналогичная программа для старшеклассников.

Суть в том, чтобы просто и понятно, через игры и живые примеры, объяснить детям, зачем нужны налоги. Мы показываем, что это не просто абстрактные платежи – благодаря им появляются новые скверы и спортивные площадки, строятся и ремонтируются школы. Дети вклю-

чаются, задают вопросы – видно, что тема им действительно интересна. Так что через такие проекты мы не просто информируем – мы формируем новое поколение с правильным отношением к налогам.

– **Любые, даже самые передовые технологии, невозможны без людей. Расскажите о коллективе вашего управления. Какие качества и компетенции сегодня самые важные для ваших сотрудников?**

– Вы абсолютно правы: даже самые передовые технологии эффективны только в руках сильной команды. Наш коллектив – это слаженный механизм, где каждый вносит свой вклад в общее дело.

Отмечу, что в управлении создана эффективная система профессионального развития. Не для галочки, а реально работает институт наставничества, где новичков обучают опытные работники. Созданы молодёжный совет и профсоюз, который стал настоящим центром взаимопомощи и поддержки для всего коллектива.

Считаю, что в современных условиях ключевые качества, которыми должен обладать работник налоговых органов, – гибкость и многозадачность. Умение быстро переобучаться, работать с цифровыми инструментами и при этом грамотно общаться с налогоплательщиками – вот что позволяет нам сохранять эффективность.

– **В юбилейный год что бы вы хотели пожелать своим коллегам, в том числе ветеранам службы, которые стояли у её истоков?**

– От всей души благодарю всех за труд и преданность службе! Нашим ветеранам – низкий поклон за их мудрость и за тот надёжный фундамент, который они заложили здесь, на Севере. Современному коллективу желаю беречь традиции, смело осваивать новое и сохранять тот особый дух взаимопомощи, который всегда отличал нашу команду.

Желаю всем здоровья, оптимизма и гордости за общее дело, конечная цель которого – сделать жизнь каждого жителя нашей страны лучше.

Интервью подготовлено пресс-службой УФНС России по Архангельской области и Ненецкому автономному округу

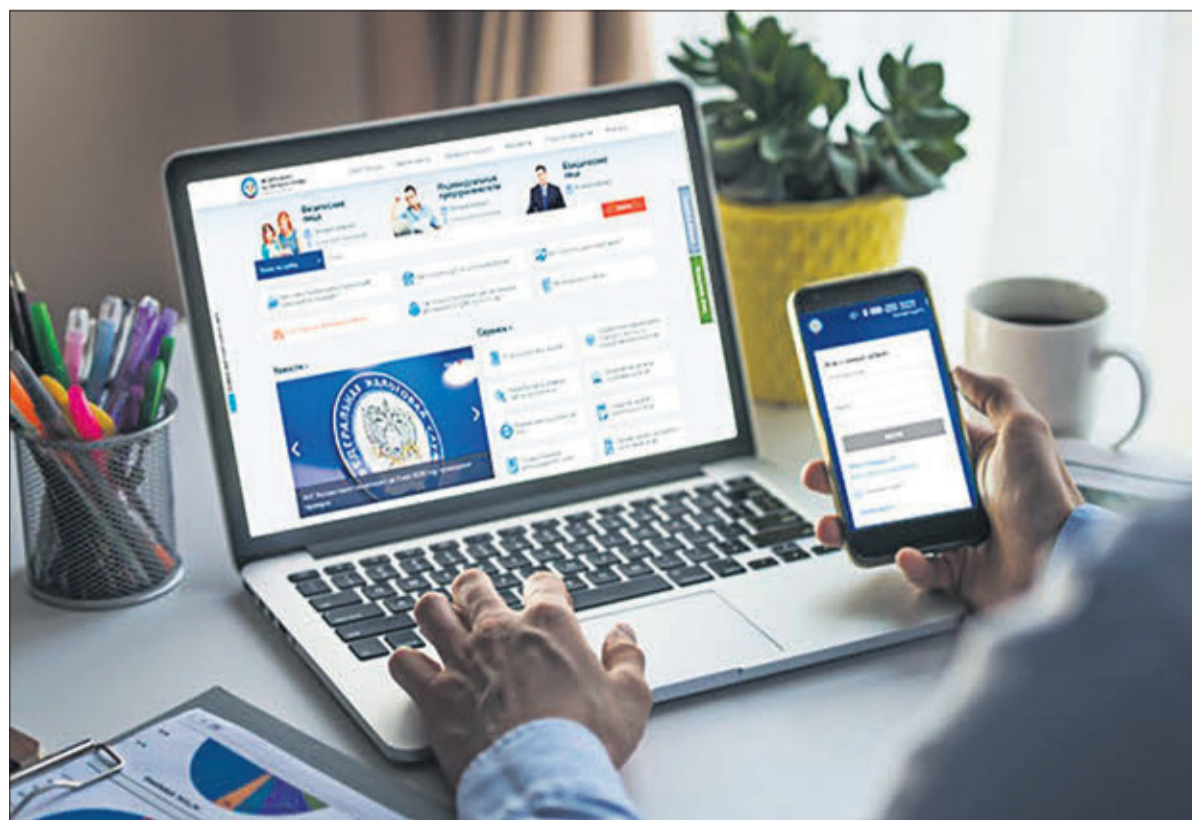


Фото: налоговые.рф

В САФУ прошёл День открытых дверей

Первый шаг к студенческой жизни

В Северном (Арктическом) федеральном университете им. М. В. Ломоносова прошёл День открытых дверей. Будущие абитуриенты и их родители познакомились с направлениями подготовки, узнали о правилах поступления и преимуществах студенческой жизни САФУ.

Мария КОТЛОВА
фото Ильи Леонюка

«Северный (Арктический) федеральный университет – ведущий вуз Арктической зоны России. Сегодня мы реализуем более 500 образовательных программ – от среднего профессионального образования до аспирантуры. САФУ входит в топ-30 российских университетов по качеству образовательной деятельности. Наши выпускники успешно трудоустраиваются, а многие возвращаются в университет, чтобы продолжить обучение или заняться наукой», – отметил проректор по образовательной деятельности САФУ Александр ТАМИЦКИЙ. – В университете созданы все условия для студентов: современные лаборатории, IT-парк, спортивная инфраструктура, военный учебный



центр, шестнадцать общежитий в Архангельске и Северодвинске. Стипендия в САФУ – одна из самых высоких в стране, может достигать до 18 тысяч рублей».

В холле вуза в День открытых дверей работали площадки высших школ, института и колледжа университета. Будущие абитуриенты могли поучаствовать в различных интерактивах, подробнее узнать о направлениях подготовки. Также проходили экскурсии по лабораториям и корпусам университета, где гостям показывали современные учебные аудитории и оборудование. Знакомили абитуриентов с возможностями вуза студенты, которые буквально вчера ещё сами были школьниками и определялись с выбором специальности.

направление, поэтому выбрал энергетику».

На втором этаже главного корпуса были представлены студенческие объединения: Штаб студенческих отрядов Архангельской области, Центр патриотического воспитания и волонтерского движения, политологический клуб, Совет студенческого самоуправления и другие.

У старшеклассников сейчас – время подготовки к экзаменам и выбора профессии, и День открытых дверей в САФУ помогает определиться с направлением обучения, увидеть изнутри, как устроена студенческая жизнь.

«День открытых дверей даёт шанс поближе познакомиться с САФУ. Когда мало знаешь о вузах, важно получить достоверную информацию. А где, как не здесь? Мне многое понравилось в университете, и, возможно, после этого мероприятия я окончательно определюсь с выбором», – поделилась впечатлениями ученица 11 класса гимназии № 24 Арина НОВИКОВА.

Ответственный секретарь приёмной комиссии САФУ Елена АКСЕНОВСКАЯ рассказала о ключевых этапах поступления. Актуальная информация о приёме появится на официальном сайте вуза 20 января 2026 года. Необходимо будет обратить внимание на перечень направлений подготовки, количество мест, формы обучения, вступительные испытания, особые права при поступлении и порядок учёта индивидуальных достижений.

САФУ выступает со-организатором нескольких значимых олимпиад, среди которых Всероссийская олимпиада школьников «Высшая проба» и другие. Эти мероприятия помогут поступить в университет без экзаменов, получить 100 баллов по профильному предмету или дополнительные баллы при поступлении.



«В САФУ огромные возможности для развития, – рассказал студент третьего курса Высшей школы энергетики, нефти и газа Евгений ПОПОЛИН. – Здесь активная внеучебная жизнь, проводятся олимпиады, творческие мероприятия. Стипендии выше, чем во многих столичных вузах, практика с первого курса, есть чёткие перспективы трудоустройства. Мне было интересно техническое

«День открытых дверей в Северном (Арктическом) федеральном университете позволяет показать абитуриентам, чем живёт вуз. Мы рассказываем о наших проектах, акциях, поездках, помогаем ребятам понять, что в университете можно развиваться не только в учёбе, но и в общественной деятельности», – пояснила участница волонтерского движения Arctic Fox Юлиана СЕМЯШКИНА.

Распространим корреспонденцию по офисам г. Архангельска

- газеты
- листовки
- журналы
- буклеты

+7-960-000-8235

Реклама

САНТЕХНИЧЕСКИЕ РАБОТЫ

- МОНТАЖ ВОДОСНАБЖЕНИЯ
- МОНТАЖ АВТОНОМНОГО ОТОПЛЕНИЯ
- МОНТАЖ КАНАЛИЗАЦИИ
- УСТАНОВКА ЛЮБОЙ САНТЕХНИКИ
- ГАЗОСВАРОЧНЫЕ РАБОТЫ
- И МНОГОЕ ДРУГОЕ

+7 911 563-36-66
+7 962 663-78-22

**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

Мастер **ВЛАДИМИР** evroremontvann

САНТЕХНИКА – РЕМОНТ, ЗАМЕНА: унитазов, смесителей, сифонов, раковин, шкафчиков, полочек, водосчётчиков, водопровода, канализационных труб, стиральных машин и др. сантехники. прочистка сифонов и труб канализации.

МЕБЕЛЬ – собрать, починить, разобрать и вынести.
ДРУГИЕ РАБОТЫ – собрать, установить, повесить.

8-911-870-70-88 с 8.00 до 22.00.

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**

ОТКОСЫ 5800 руб. 5 погонных метров для окна в панельном доме

46-01-08 ДОМИНО ПЛЮС
ул. Выучейского, 14 (арка, напротив центрального рынка)
ПН-ПТ – С 9.00 ДО 19.00, СБ – С 11.00 ДО 16.00, БЕЗ ОБЕДА
Качество. Стабильность. Цена.

ОСТЕКЛЕНИЕ БАЛКОНОВ, ЛОДЖИЙ. ВИТРАЖИ

- ОТЛИВЫ
- П/Д
- ПРОФЛИСТ УЗКИЙ
- НАЩЕЛЬНИК

38 695 руб.

www.dominoplus.ru
23 ГОДА УСПЕШНОЙ РАБОТЫ

гранд при

- г. Архангельск, ул. Воскресенская, 20 (ТРК «Титан Арена», 1-й этаж)
- пр. Ленинградский, 255 (ТЦ «Петромост», 1-й этаж)
- ул. Воскресенская, 95 телефон: 8 (8182) 24-35-31
- ул. Воскресенская, 6 (маг. «Диета», 1-й этаж)

ВСЕГДА СВЕЖИЕ ЦВЕТЫ И СВЕЖИЙ НОМЕР «БИЗНЕС-КЛАССА»

Северодвинск, Ломоносова 81 (ЦУМ)
телефон: +7 (911) 589-09-51

Tulip ЦВЕТочная ЛОВКА

реклама

6 Советы эксперта

Особая ниша

Вызов времени: сохранить живое общение вокруг книги

Книжная торговля давно прошла период дефицита интересных книг. Было время, когда купить их можно было только, если у тебя есть знакомый продавец. Или определённый объём макулатуры обменять на книгу. Что происходит сейчас? В стране около 3000 книжных магазинов, из них более половины – в регионах. Онлайн-торговля растёт на 10–15% в год, но и офлайн-магазины сохраняют устойчивую аудиторию благодаря личному контакту и атмосфере.

Наталья МЧЕДЛИДЗЕ

консультант по маркетингу и продажам, эксперт «БК»



СЕГМЕНТИРУЕМ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Сегодня книжные магазины наполнены большим количеством книг разных жанров, но в них мало покупателей. В Архангельской области от 40 до 80 книжных и смешанных книжно-канцелярских магазинов (точной статистики нет). Из них в Архангельске – около 20, в Северодвинске – до 10, остальные распределены между Северодвинском, Котласом, Коржамой и районными центрами. Большинство таких точек – небольшие частные лавки или отделы при торговых центрах.

Крупных сетевых магазинов уровня «Буквоеда» в регионе немного, они располагаются в основном в Архангельске и Северодвинске. Если взять среднюю оценку в 60 книжных магазинов, то у нас получится один книжный магазин на 18 тысяч человек. В Москве – один магазин на 4–5 тысяч человек, в Санкт-Петербурге – один на 3–4 тысячи. В среднем же по России один магазин книг приходится на 12–15 тысяч человек.

Почему так? В малых населённых пунктах торговля книгами нерентабельна. Книги часто совмещены с канцелярией, прессой или подарками – чисто книжных лавок почти нет. Главная же проблема – конкуренция с интернетом. Онлайн-торговля и маркетплейсы, электронные книги вытеснили часть офлайн-магазинов. Заказать книгу через маркетплейс обычно дешевле, а ассортимент там шире. Но ждать доставку нужно несколько дней, а живой разговор с продавцом не заменит ни один онлайн-каталог. Электронные и аудиокниги не уничтожили интерес к чтению – они просто изменили привычку. Как отмечают покупатели, «в интернете книгу не чувствуешь – а ведь хочется полистать, выбрать понравившуюся».

При этом наблюдается общее падение интереса к чтению. Что это значит для региона? Количество магазинов ниже среднего по России, и по северным территориям с разрежённой сетью населённых пунктов это особенно заметно.

В то же время, для предпринимателя или энтузиаста – это шанс: рынок не насыщен, а запрос всё ещё есть. Чтобы выжить, книжные магазины в провинции ищут новые формы.

Давайте создадим новую концепцию современного книжного магазина. Главный её принцип – объединить людей, их привычки и пространство, помня, что в провинции книжный магазин живёт не за счёт потока, а за счёт существования сообщества.

Первый вопрос, на который следует получить ответ: кто является покупателями? Их можно разделить на группы, каждая из которых отличается потребностями, поведением.

Вот эти группы или сегменты:

1. Родители и педагоги в возрасте 25–55 лет. Их потребности: польза, воспитание. Покупают школьную и развивающую литературу для детей. Любят советы, доверяют продавцу, совершают значительные покупки перед новым учебным годом. Следовательно, к этим периодам выделяем дополнительные места продаж, разрабатываем мероприятия, направленные на привлечение таких покупателей в магазин. Организуем детские программы «Время учиться», акции «Читаем вместе» или «Неделя умных книг», мастер-класс «Как привить ребёнку любовь к чтению», ярмарки учебников и школьных принадлежностей и т.д.

2. Подростки и студенты в возрасте от 14 до 25 лет. Потребности этого сегмента: современная проза, манга (комиксы), фантастика, психология. Ценят рекомендации, кофе, уют. Покупают 1–2 книги в месяц. Активны в соцсетях, выбирают по трендам, ходят «с компанией» и хорошо реагируют на акционные мероприятия. «Зеркалим»: становимся активными в соцсетях, следим за трендами, используем акции и мероприятия – например, «Приведи друга и получи 20%-ю скидку на выбранную книгу», «Книга вслепую» (упакованные книги с надписями «О дружбе», «О чуде»), подарок для двоих: «Купи две – третья бесплатно», скидка 10% парам или друзьям, пришедшим вместе.

3. Взрослые читающие люди в возрасте от 25 до 45 лет. Потребности сегмента: современная и классическая проза, нон-фикшн, саморазвитие. Анализируя объём продаж, формируем ассортимент согласно спросу, выделяем полки и подключаем покупателей к работе клуба читателей, мероприятиям «Семейное чтение», «Книга в дорогу» (перед летними отпусками скидка 15% на романы и детективы), «Три книги по цене двух» – на карманные издания, скидка 10% при покупке книги вместе с напитком из кофейного уголка.

4. Старшее поколение в возрасте 55+. Это любители классики, мемуаров, исторических романов. Они лояльны, но консервативны. Ценят уважение, традиции, вежливость и бумажную кни-

гу. Для этого сегмента прекрасно будут работать такие мероприятия, как встречи с авторами, выставки, ярмарки и обмен книгами; созданная атмосфера уюта и тишины с чашечкой чая. Например, для этого сегмента проводится мероприятие «Вечер памяти писателя», на котором установлены специальные цены на книги этого автора.

5. Культурные энтузиасты любого возраста. Интересуются уникальными книгами, редкими изданиями, мероприятиями, приходят «на событие», формируют ядро сообщества.

Нужно понимать поведение каждой группы – кто приходит «по делу», а кто «за атмосферой» – и строить концепцию, где всем комфортно: детям – играть, молодёжи – общаться, взрослым – отдыхать, старшему поколению – вспоминать и читать.

ЧТО МОЖНО ПРЕДЛОЖИТЬ?

Чтобы магазин был живым, нужно учитывать не только КТО покупает, но и КАК он это делает. От этого зависит предложение магазина.

По поведению покупателей выделим следующие группы:

1. «Ценитель уюта»: для него важны атмосфера, неспешный выбор: уют, кофе, музыка. Форматом работы будет «Книга + кофе», удобные кресла или диван, витрина книг «Для души», литературные вечера и «Поэтические чтения». Один вечер в месяц – и магазин оживает.

2. «Прагматик» покупает учебники, справочники. Для него важны удобство, наличие нужной книги, цена, по которой он готов её купить. Этой категории покупателей нужен чёткий ассортимент, быстрая выдача, скидки.

3. «Исследователь» ищет новинки, любит рекомендации. Для него важен контент (информация), эмоция, общение. Формат работы для этой категории: полка «Совет продавца», работа книжного клуба, презентации и встречи с авторами. Даже местные писатели или поэты – уже событие.

4. «Онлайн-читающий» приходит за впечатлением, но покупает онлайн и с этим ничего нельзя поделать. Если вы хотите привлечь эту категорию, создавайте события, эмоции. Проводите выставки разнообразной тематики, встречи, введите QR-коды на книги. Например, подростки пришли на «Комикс-вечер», где сделали фото, подписались на группу, а в итоге вернулись за книгой.

5. Ребёнок/подросток приходит с родителями. Чаще всего это визуал, то есть воспринимает информацию через зрение. Для него важна игровая форма. Следовательно, магазину необходимы детский уголок, комиксы и арт-зона, к работе в которой можно привлечь студентов университетов и профильных колледжей города. Например, родители привели ребёнка на мероприятие «День сказки». Сами отправились выпить кофе. Заодно купили подарок себе. Заметен рост среднего чека.

Как собирать указанную выше информацию? Заведите практику работы с обратной связью, то есть общайтесь с покупателями, слушайте их, работайте над проблемами, на которые они указали.



Фото Алексея Липникова

Какой должна быть стратегия продаж, учитывая категории покупателей?

• Постоянные покупатели. Их немного, как правило, не более 18%. Но на их долю приходится 50% выручки. Это ваши главные клиенты. Поэтому стратегия продаж, которую можно назвать «личный магазин», включает: приветствие по имени, рекомендации продавцов, персональные предложения, бонусы, клубные вечера.

• Активные посетители магазина: ходят на события, читают соцсети, но покупают нерегулярно. Чтобы перевести их в категорию постоянных покупателей, важны интересный контент и мероприятия (дискуссии, кофе, акции).

• Случайные покупатели – это те, кто зашли за канцтоварами или по пути. Стратегия продаж – «зацепить визуально»: интересно оформленная книжная витрина; приятный запах кофе, выпечки; доброжелательность продавцов; книжные подборки «Пять минут до вдохновения».

Исходя из указанных целевых аудиторий, региональные книжные магазины могут работать в таких форматах, как маленькие бутики, книжные кафе, «Книги + кофе» – уютное место для чтения и отдыха; комбинированные лавки (книги + канцтовары + подарки); «Книжный клуб + магазин» – встречи по субботам, обсуждения, обмен книгами; «Магазин при библиотеке» – акцент на сотрудничество с учреждениями; «Детский книжный» – фокус на детях, родителях, развивающих книгах.

ОБУСТРАИВАЕМ ПРОСТРАНСТВО

Определите идею, которая охватывает все или большую часть сегментов покупателей, например «Магазин – это культурная гостиная города». Не просто торговая точка, а пространство для общения и вдохновения. Для реализации выбранной идеи торговую площадь магазина делим на зоны, учитывая их назначение и результативность.

Основной зал предназначен для всех. Обеспечьте выбор книг по темам: «Для детей», «Современная проза», «Классика», «Нон-фикшн», «Наш край» и т.д. Анализируйте продажи по жанрам, авторам, ценовым сегментам. Исходя из полученной информации, формируйте ассортиментное предложение и ценовую политику магазина. Искрожайте закупки книг, не приносящих дохода. Создай-

те новую систему закупок, работая с издательствами, а не с оптовыми компаниями, чтобы сделать цену приемлемой.

Кофейный уголок предназначен для взрослых и молодёжи. Это пространство для общения, читательских встреч. Мини-кафе или просто кофемашинка с несколькими столиками создаёт атмосферу «места встреч». Можно добавить фирменные напитки с литературными названиями («Капучино Толстой», «Американо Кафка»); бесплатную чашку кофе при покупке книги; настольные игры, журналы.

Детский уголок предназначен для детей и родители. Его функция: игровое чтение, семейный досуг. Проводите встречи «читающих семей» в формате «родители и дети читают вместе».

Пространство для творчества – это культурная сцена, необходимая для подростков, энтузиастов. На ней проходят презентации, поэтические вечера, мини-лекции. Пусть магазин станет площадкой для идей. Оформите зону стендом «Наши авторы» с книгами местных писателей. Проводите выставки художников, фотографов, детских рисунков; вечера музыки, арт-терапии, поэзии, настольных игр; создайте локальный мини-театр чтений (сценки по книгам).

Соцмедиа-зона предназначена для молодёжи. Это может быть фото-зона, QR-набор «Что почитать?», буккроссинг (обмен книгами). Добавьте образовательные элементы: мини-курсы (каллиграфия, писательское мастерство, литературное чтение); беседы о краеведении, языке, истории города.

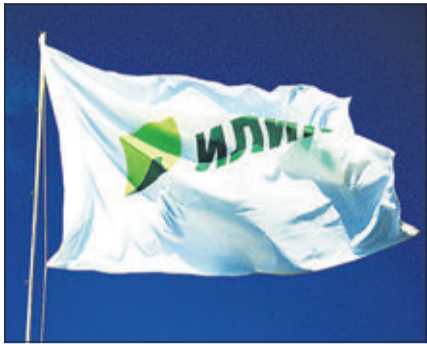
Сформируйте уникальное предложение, которое может включать: локальную литературу (краеведение, местные авторы); книги по самопознанию, психологии, кулинарии, рукоделию; книги небольших издательств, авторские книги, артбуки. Их набор определяется целевыми аудиториями магазина.

Каким может быть будущее книжного магазина? В комбинации онлайн и офлайн-продаж, таких форматах, как малые книжные кафе, клубы, сотрудничестве с местными школами, библиотеками, издательствами.

Хочется верить, что будущее у книжной торговли в провинции всё же есть. Пусть маленькие, но уютные магазины останутся местом, где книга встречается с читателем – не через экран, а из рук в руки.

Лидеры отрасли

■ Группа «Илим» вошла в число лучших работодателей по версии РБК



Деловое издание РБК подвело итоги ежегодного рейтинга работодателей России. В исследовании приняли участие 381 компания с общей численностью сотрудников 3,9 млн человек, что в два раза больше, чем в 2024 году. Высокие результаты показала Группа «Илим».

Методология рейтинга включала оценку более 40 показателей, объединённых в несколько групп: сотрудники и условия труда, эффективность бизнеса и инновационное развитие, деловая репутация, социальная ответственность и мнение сотрудников. По сумме баллов «Илим» получил высокие оценки во всех категориях и вошел в первую группу компаний с наивысшими результатами.

«Благополучие, безопасность и развитие наших сотрудников остаются неизменными приоритетами Группы «Илим». Эти ценности служат

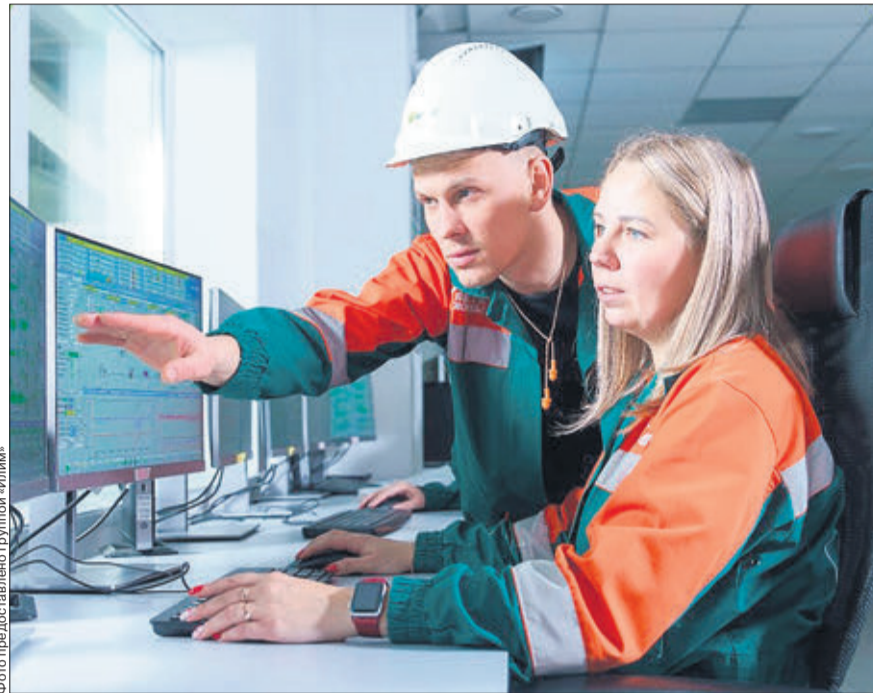


Фото предоставлено Группой «Илим»

основным ориентиром нашей стратегии в области управления персоналом. Основной фокус сохраняем на удержании, привлечении опытных специалистов и развитии персонала, а также на продвижении молодых звезд. Высокая позиция в рейтинге подтверждает, что наша последовательная и постоянная работа даёт результат. Это признание также свидетельствует о том, что он виден и вне компании: заслуги и достижения

последних лет получили достойную оценку у экспертов. Я горжусь своей командой!» – отметила старший вице-президент по кадровым ресурсам **Марианна КОРНЕЕВА**.

Группа «Илим» – лидер целлюлозно-бумажной промышленности и один из крупнейших работодателей России. Уровень социальных гарантий и программы развития персонала в компании считаются одними из самых привлекательных в отрасли.

Телеком

■ 400 км по Белому морю: МегаФон «привёз» скоростной интернет рыбакам и оленеводам

МегаФон обеспечил мобильной связью и скоростным интернетом четвертого поколения село Несь в Ненецком автономном округе. Оборудование везли из Архангельска по Белому морю: судно прошло почти 216 морских миль или 400 километров.

Благодаря 4G жители села в нескольких километрах от горла Белого моря могут пользоваться всеми цифровыми сервисами, доступными на «Большой земле»: в любое время звонить близким и друзьям по технологии VoLTE, делиться с ними фотографиями красивейшей северной природы, получать государственные услуги в электронном виде, записываться на приём к врачу.

«Наша цель – предоставить всем жителям Архангельской области равный доступ к цифровым технологиям, где бы они ни жили, будь то город или отдалённая деревня. Сейчас мы завер-



Фото предоставлено ПАО «МегаФон»

шили ещё один уникальный проект, потребовавший от нас решения сложных вопросов логистики: обеспечили интернетом село Несь с удивительной историей, культурой и традици-

ями. Уверены, что скоростной интернет и связь сделают жизнь сельчан более комфортной, помогут реализовать новые проекты, в том числе краеведческие», – отметил директор МегаФона в Архангельской области **Александр КУЛЬБА**.

Село Несь расположено на берегу одноименной северной реки. Добираться туда морем, на самолёте, на снегоходе по зимнику в холодное время года или даже на оленях. Сельчане ежегодно активно отмечают День оленевода и День рыбака, а также участвуют в соревнованиях по зимней спортивной рыбалке. Живут там и свои хранители-фольклористы, которые бережно собирают местные песни и обрядовые распевы. А в прошлом году жители всем селом помогли заблудившемуся аисту Жене: благодаря их неравнодушию птицу спасли и перевезли в приют в Псковскую область (а впоследствии выпустили в естественную среду обитания).

Поморская филармония

Реклама

22 НОЯБРЯ (СБ) 19.00 «СОЮЗ МУЗЫКАНТОВ – СОЮЗУ ХУДОЖНИКОВ» (12+)

К 90-летию Архангельского регионального отделения Союза художников России. Леонид ВИНЦКЕВИЧ (рояль, Курск), Николай ВИНЦКЕВИЧ (саксофон, Курск), Алексей КРУГЛОВ (саксофон, Москва), Арт-ансамбль Тима ДОРОФЕЕВА, Сергей ЖИГАЛЬЦОВ (видеоарт). В программе: современная джазовая музыка.

27 НОЯБРЯ (ЧТ) 18.30 ФОРТЕПИАННЫЙ ВЕЧЕР (12+)

Лауреат международных конкурсов Зарина ШИМАНСКАЯ (Санкт-Петербург) В программе: фортепианные сочинения Равеля, четыре баллады Шопена.



29 НОЯБРЯ (СБ) 18.00 «МОЙ ГОЛОС ДЛЯ ТЕБЯ».

Концерт русской музыки (12+) Заслуженный артист РФ Игорь ПЕРФИЛЬЕВ (баритон), Валерия ЛИХАЧЁВА (фортепиано). В концерте принимает участие лауреат международного конкурса Наталья ВОРОНИНА (сопрано). В программе: Бородин, Чайковский, Рубинштейн, старинные русские романсы.

30 НОЯБРЯ (ВС) 17.00 «КЛАССИКА И СОВРЕМЕННОСТЬ» (12+)

Архангельский филармонический камерный оркестр. Дирижёр – художественный руководитель оркестра Владимир ОНУФРИЕВ. В концерте принимает участие Ирина ХАЙРЕТДИНОВА (фортепиано). В программе: Гендель, Мосолов, Пярт, Сибелиус, Чюрленис, Канчели, Эвисон.

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

БИЛЕТЫ
ЗДЕСЬ:



СТРОЙКОМРЕАЛ

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

МЕТАЛЛОПРОКАТ (АРМАТУРА, УГОЛОК, ШВЕЛЛЕР, СТАЛЬ ОЦИНК., ПОЛОСА И ПР.) – **СКИДКА 3%**

СТАЛЬНЫЕ ТРУБЫ (ВГП, ЭСВ, БЕСШОВНЫЕ, ПРОФИЛЬНЫЕ) – **СКИДКА 3%**

ПРОФНАСТИЛ, МЕТАЛЛОЧЕРЕПИЦА, ЕВРОШТАКЕТНИК – **СКИДКА 3%**

ТРУБЫ ДЫМОХОДА (НЕРЖ. СТАЛЬ) – **СКИДКА 30%**

НА ВЕСЬ ОСТАЛЬНОЙ АССОРТИМЕНТ (КРОМЕ ПЕЧНОГО ЛИТЬЯ И ПЕЧЕЙ ВЕЗУВИЙ) – **СКИДКА 3%!**

«БАЗА Стройкомреал» г. Архангельск, Талажское шоссе, 5
(8182) 24-24-24 skr29baza@mail.ru www.stroidom-online.ru
Магазины «Огонь, Вода и разные Трубы»:
г. Архангельск, ул. Поморская, д. 44 (8182) 47-93-00,
г. Архангельск, пр. Никольский, 38 (8182) 47-59-72

АКЦИЯ
С 1 ПО 30
НОЯБРЯ!

- А также: в наличии на складе в Архангельске
- Кирпич керамический и силикатный, газоблоки
- Шамоты – порошок, глина, плиты, кирпич
- Трубы профильные для заборов и металлоконструкций
- Сетка кладочная, вязальная проволока, гвозди, крепеж
- Лаки, краски, грунты, сухие смеси, цемент, ЦПС
- Теплоизоляция URSA, KNAUF, Роклайт; фиброцементные плиты
- Геотекстиль, стеклоткани, стеклопластики, асбестовые материалы
- Мешки МКР (биг-бэги), шпалы деревянные
- Мраморная крошка белая (декоративный щебень)
- Печное литье (дверки, колосники, задвижки и пр)
- Печной кирпич, печные смеси, кровельные проходки
- Печи для бани, печи отопительные
- Шифер плоский и 8-в ГОСТ, рубероид, битум, линокрот
- Трубы ПП канализация (серые), PPRC водоснабжение, отопление
- Трубы и фасонные части НПВХ наружная канализация (рыжие)
- Трубы и фасонные части ВЧШГ, трубы ПНД гофрированные
- Инженерная сантехника – радиаторы, фитинги, краны, задвижки, переходы, отводы, заглушки, люки колодцев

- Делаем доставку а/м Газель и КАМАЗ с манипулятором
- Оказываем услуги по аренде автовышки с люлькой
- Предоставляем склады в аренду и под ответственное хранение

*Реклама. ООО «СТРОЙКОМРЕАЛ» (ИНН 2926002496), предложение действительно до 30.11.2025 года, количество товара ограничено, не является публичной офертой, подробности по тел. 8(8182)24-24-24

ПРЕДЪЯВИТЕЛЮ КУПОНА – СКИДКА 5%
НА ВСЕ ТОВАРЫ И УСЛУГИ,
ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ ТОВАРОВ ПО АКЦИИ!