

ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК ДЕЛОВЫХ КРУГОВ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ • Издается с 1999 года • № 13 (1117) • 10.04.2023

Батарейка – это не мусор!

2023 год в Поморье объявлен Годом экологии. Вести новую рубрику в «БК» на эту тему мы предложили советнику губернатора по вопросам экологии и ТКО Алексею КУВАКИНУ. Наш первый разговор – о правильной утилизации батареек.



→|3

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ
ПРИСОЕДИНЕНИЯ
ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ

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

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

 ЭЛСЕТИ



Реклама

КОММУНИКАЦИОННОЕ
АГЕНТСТВО

«ИМИДЖ-ПРЕСС»

ИНФОРМАЦИОННАЯ
ПОДДЕРЖКА:

- ▶ ПРЕДПРИЯТИЙ
ВСЕХ ФОРМ
СОБСТВЕННОСТИ
- ▶ ДЕПУТАТСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
- ▶ ПОЛИТИЧЕСКИХ
ПАРТИЙ
И ОБЪЕДИНЕНИЙ
- ▶ ПРЕДВЫБОРНЫХ
КАМПАНИЙ

ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ
+7(921)720-0273



Реклама

Депутатский портфель

Ненужный объект и нужные дороги

В Архангельской городской Думе 6 апреля состоялось сразу два заседания постоянных комиссий. На одном из них депутаты обсудили перспективы возведения в областном центре ещё одного спортивного сооружения. А главным и единственным вопросом комиссии по городскому хозяйству стал ремонт и содержание дорог третьей категории. Какие решения приняли депутаты?

ПО АНАЛОГИИ С КОРЯЖМОЙ

На заседании постоянной комиссии по физкультуре, спорту и туризму депутаты обсудили несколько важных для Архангельска вопросов. Большую дискуссию вызвало возможное появление в округе Варавино-Фактория спортивного сооружения с искусственным льдом. О перспективах строительства объекта рассказал **министр спорта Архангельской области Алексей АКСЁНОВ**.

«Обоснованно к такому объекту не применимы такие названия, как «арена» или «дворец». Его параметры довольно скромные. Он похож на тот объект, который построен и готовится к вводу в эксплуатацию в Коряжме, – сообщил Алексей Юрьевич. – Это ледовый корт размером 60 на 30 метров. В здании предусмотрено два небольших зала, один из которых будет использоваться для работы с сухим льдом, раздевалки, тренерские и судейские помещения».

Однако стоимость такого небольшого объекта значительная: более 600 млн рублей. По словам министра, федеральное финансирование составит 211 млн.

«Если город сможет на паритетной основе заложить в бюджет на следующий год, скажем, 200 млн рублей, мы попробуем остальную сумму изыскать в областной казне. Тогда бы нам удалось построить этот объект до конца 2024 года», – добавил Алексей Аксёнов.

КОРТ ПО ЦЕНЕ ДВОРЦА

Депутатов такая стоимость объекта сильно удивила.

«Возведение крытого хоккейного корта у Исакогорского детского юношеского центра сначала оценили в 32 миллиона рублей, хотя в итоге на него ушло около 48 миллионов. А здесь практически тот же проект, за исключением искусственного льда и машин по его обслуживанию, но стоимость на порядок выше! И это не дворец, не арена, а такой же крытый корт», – недоумевал **председатель постоянной комиссии по физкультуре, спорту и туризму Ростислав ВАСИЛЬЕВ**.

В ответ министр спорта Архангельской области пояснил, что исакогорский объект – это просто спортивное сооружение. Здесь же предлагается построить целое здание.



Фото Анастасии Незговоровой

«Но 600 млн рублей – действительно очень большая сумма! На мой взгляд, на эти деньги можно возвести минимум два спортивных объекта, – высказался **депутат Вячеслав ШИРОКИЙ**. – И я не вижу заинтересованности города в появлении такого спортивного сооружения. К тому же се-

годня в бюджете Архангельска нет 200 миллионов рублей на данный объект».

Как уточнили представители министерства строительства Архангельской области, за основу для расчёта стоимости был взят коряжемский объект, на который потратили почти 500 млн рублей. Причём без оборудования, внутренней «начинки». В этом же проекте заложено не только строительство, но и наполнение будущего объекта.

«Если бы область забирала у нас меньше де-

нег из того же транспортного налога, мы бы направили средства целевым назначением, – выразил мнение Ростислав Васильев. – Но прежде чем что-то решать, нам нужно посоветоваться с финансовым блоком о перспективах выделения такой значительной суммы на спортивное сооружение».

УЧЕСТЬ ЗАПРОСЫ ЖИТЕЛЕЙ

В этот же день прошло заседание комиссии по вопросам городского хозяйства, где обсудили состояние дорог третьей категории. Как отметили представители городской администрации, их содержанием занимается Мезенское дорожное управление.

На ремонт дорог Архангельск дополнительно получил 43 млн рублей из областного бюджета. Однако часть средств уже зарезервирована на конкретный объект. Остаётся всего около 35 млн рублей, которые планируют направить на ремонт семи километров дорог третьей категории. Всего же в Архангельске их более 210 километров.

Как сообщил **заместитель директора департамента транспорта, строительства и городской инфраструктуры администрации Архангельска Алексей КАЛАШНИКОВ**, сейчас формируется перечень наиболее проблемных участков. Депутаты прежде всего спросили о том, по какому принципу будут выбирать дороги для ремонта.

«Пожелания есть у всех: депутатов, представителей администрации, руководителей округов, общественных. Каждый переживает за свою территорию, хочет, чтобы на ней дороги были сделаны. Естественно, что средств на все объекты не хватит. Но хотелось бы видеть честное и справедливое распределение», – отметил



Фото Анастасии Незговоровой

председатель комиссии по вопросам городского хозяйства Владимир ХОТЕНОВСКИЙ.

В ответ представитель администрации пообещал, что запросы жителей будут учтены. К тому же есть конкретные поручения главы города, губернатора Архангельской области. И кроме того – судебные решения и требования прокуратуры, которые просто необходимо исполнять.

НЕ ЗАБЫВАЙТЕ ПРО ОСТРОВА!

Достаточно остро стоит проблема с ремонтом дорог на островах. Об этом подробно рассказали представители комиссии Общественного совета при главе города, которые тоже приняли участие в заседании.

«Большая часть дорог третьей категории расположена на островных территориях и на окраинах города. При этом в отдалённых округах строятся жилые дома, магазины, даже торговые центры, к ним подводят новые дороги или ремонтируют старые. А на островах подобного нет. На Кегострове, к примеру, дороги не ремонтировались более 40 лет. Ранее была отсыпка шлаком, который вообще признали вредным. Последние два года их стали хотя бы грейдеровать», – заявил **советник главы Архангельска по развитию островных территорий Вадим МЕДВЕДКОВ**.

Схожие проблемы у Бренника и Хабарки. Для их решения общественни-

ки предложили распределять средства в зависимости от протяжённости дорог и численности населения.

«Можно разработать и долгосрочную программу для дорог третьей категории, чтобы жители видели, какие объекты и когда будут в ремонте», – предложила **председатель общественного Совета Северного округа Валентина ПОПОВА**.

По мнению **заместителя председателя городской Думы Рима КАЛИМУЛЛИНА**, властям Архангельска необходимо более ответственно подходить к ремонту дорог третьей категории.

«Нельзя игнорировать такие дороги. В последние годы по нацпроекту ремонтируется много центральных дорог. А, к примеру, на островах все они относятся к третьей категории. Там живут тысячи человек. По этим «убитым» дорогам в школу возят детей. Поддержку общественников: нужно проработать программу», – подчеркнул депутат.

Но для начала надо определить первоочередные объекты на 2023 год. Для этого на комиссии решили сформировать рабочую группу.

«Этот вопрос я буду держать на личном контроле. В ближайшее время управление транспорта и дорожного хозяйства проведёт рабочую встречу, где мы адресно обсудим планируемые объекты для ремонта», – подытожил председатель комиссии Владимир Хотеновский.

Анастасия НЕЗГОВОРОВА



Фото Анастасии Незговоровой

Рабочая поездка: Глава Архангельска посетил производство мебели из древесины

Колыбели из северной берёзы

Известная далеко за пределами Архангельска компания занимается серийным производством мебели из древесины, заготавливаемой у нас на Севере, – детских кроваток и пеленальных столиков. Производственные мощности предприятия расположены в цехах бывшего лесозавода № 2. Сейчас здесь работают 146 сотрудников и в день выпускаются сотни единиц продукции.

На днях глава Архангельска Дмитрий МОРЕВ и председатель Архангельской городской Думы Валентина СИРОВА побывали на производстве, чтобы оценить условия труда, возможности для развития и обсудить с руководством компании меры содействия со стороны муниципалитета. В частности, речь шла о дороге к производственным цехам, резидентстве в АЗРФ, расширении географии поставок и перспективах работы предприятия на внешних рынках.

«Основные наши покупатели – это торговые сети, оптовые организации и розничные магазины. Несмотря на удалённость от центральных логистических путей, компания поставляет свою продукцию в разные регионы России: Москву, Краснодар, Новосибирск, а также в страны ближнего зарубежья: Беларусь, Казахстан, Азербайджан, Грузию.

В планах – выход на рынки Узбекистана, Таджикистана и Киргизии. Сегодня на экспорт идёт только 18% готовой продукции, и мы хотим увеличить эту цифру», – рассказала директор компании Наталья КОНДРАТЮК.

Действительно впечатляет: за год цех выдаёт до 30 тысяч единиц продукции. Детских кроваток сейчас предприятие выпускает ежедневно от 200 до 400 штук. Ассортимент наращивать не планируется, а вот ещё увеличить объёмы конвейерного производства позволяет. Такой подход нацелен на качество товара, ведь именно его прежде всего ценят покупатели. Кроватки и пеленальные столики делают из натуральной древесины местной заготовки, они тщательно отполированы, есть несколько видов дизайна. В основном в производстве используется берёза. Это дерево не требует усиленной об-



Фото Илья Дроздова



Фото Илья Лесникова

работки, однако каждая деталь изделия осматривается и проверяется.

Предприятие полностью автоматизировано. Проекты проходят несколько ста-

дий разработки, важнейшей из которых является создание прототипа. Это позволяет на начальной стадии оценить внешний вид и эргономику изделия, прове-

При создании детской мебели учитываются не только санитарные требования и нормы, но и современные представления о комфорте и функциональности.

рить этапы сборки, выявить недочёты и внести необходимые изменения до запуска в массовое производство.

«Сегодня мы посетили современное предприятие, которым по праву может гордиться Архангельск: продукция, изготовленная из местного сырья, продаётся по всей России и за рубежом. Цех по производству детской мебели выдаёт до 400 единиц товаров в день – это серьёзные показатели. Наша задача – поддерживать таких производителей», – подчеркнул Дмитрий Морев.

Предприятие уже имеет статус резидента Арктической зоны РФ и соответствующие преференции – это в значительной степени позитивно сказывается на развитии компании. Что касается выхода на пока не освоенные рынки дружественных стран ближнего зарубежья, как заверили глава города и председатель гордумы, в рамках побратимских отношений администрация и депутаты будут представлять данное предприятие среди рекомендуемых к сотрудничеству.

Виктор ОРЕФЬЕВ

Эко-дело с Алексеем Кувакиным

2023 год в Архангельской области объявлен Годом экологии. Основное внимание планируется уделить рациональному использованию природных ресурсов и лесовосстановлению, развитию системы обращения с отходами, раздельному сбору, ликвидации несанкционированных свалок. После истории с Шиесом уж нам-то точно не нужно напоминать об актуальности экологической повестки, в которой мелочей не бывает.

Батарейка – не мусор!

Вести новую рубрику в «Бизнес-классе» на эту тему мы предложили советнику губернатора Архангельской области по вопросам экологии и ТКО Алексею КУВАКИНУ. Наш первый разговор – о правильной утилизации батареек.

– Российский экологический оператор (ППК РЭО) провёл опрос среди россиян, и выяснилось, что 63% граждан нашей страны просто выкидывают батарейки, которые, между тем, относятся к опасным видам отходов. Ежегодно выбрасывается около миллиарда батареек, что составляет примерно 20 тысяч тонн.

Опрос РЭО показал, что лишь 37% россиян относят батарейки в пункты приёма или специальные контейнеры (в магазинах, офисах и пр.), а 7% – в разные контейнеры для раздельного сбора отходов. 43% опрошенных выбрасывают их в один общий контейнер или мусоропровод. Остальные выбрали ответ «другое», и некоторые из них дополни-

тельно сообщили, что собирают такие отходы дома, но не знают, куда их можно сдать.

Напоминаем: чтобы не допустить нанесения вреда окружающей среде, батареек нужно собирать, а потом отдавать на переработку. Для этого необходимо найти пункт сбора рядом с вашим местом проживания.

В 2021 году по инициативе Правительства Архангельской области между заводом-переработчиком ООО «НЭК» («Новая экологическая компания»), торговой сетью «Пятёрочка» и региональным оператором ООО «Экоинтегратор» было подписано трёхстороннее соглашение, согласно которому в Поморье начала создаваться централизованная

система сбора, накопления и дальнейшей отправки в переработку использованных батареек.

Во всех 133 магазинах «Пятёрочка» в регионе установлены предоставленные «НЭК» контейнеры для сбора у населения старых батареек, которые при содействии регионального оператора затем перемещают в красивые и яркие уличные накопители. Они установлены по адресам:

- в Архангельске – пр. Ленинградский, 38 (на парковке ТЦ «Макси»);
- в Северодвинске – пр. Ломоносова, 98а (на парковке ТЦ «Гранд»).

Принести сюда использованные батарейки может любой желающий в любом объёме и в любое время суток.



Фото Алексей Липинского

Когда в накопителе набирается необходимый объём батареек, их отвозят на ярославский завод «НЭК», где сортируют и отправляют на переработку на конвейерную линию. По этой линии батарейки «едут» в дробилку, где измельчаются до фракции не более 5 мм. Немагнитная смесь поступает на рабочую поверхность вибросита, делится на фракции, а потом проходит через магнитный сепаратор. Готовая продукция в виде металлических и пластиковых оболочек, элементов графитовых и металлических стержней выгружается в бункеры накопителя. А оставшаяся активная масса («чёрная масса») уходит на гидрометаллургическую переработку для производства фосфата цинка.

Запущенная в Архангельской области централизованная система сбора позволила по итогам 2022 года направить на переработку 14,5 тонны батареек, что составляет примерно 9% от того количества, которое образуется у населения региона. Кстати, Поморье по этому показателю значительно опережает общероссийский, который в настоящее время не превышает 2%.

Батарейки не относятся к ТКО! Их нельзя выбрасывать с обычным мусором! Чтобы исключить вредное воздействие на экологию, батарейки необходимо перерабатывать. Не менее чем на 70% они состоят из ресурсов, которые можно использовать повторно.

Если батарейку не сдать на переработку, то она с большой вероятностью попадёт на полигон, где будет ржаветь и разлагаться, выделяя разные яды. Опасные вещества попадают в землю, а затем в воду – реки, моря и озёра. Дальше они могут оказаться в овощах и фруктах, организме человека. А если батарейку съесть, она отравит ещё и воздух.

Экологическая безопасность местности, где мы живём, зависит в первую очередь от нас самих. Сдать батарейку в Архангельской области не составляет особого труда – нужна лишь самодисциплина. Уверен, что в итоге именно она позволит нам сдавать на переработку не 9% используемых батареек, а все 100%.

Строительство: В Архангельской области есть риск срыва аукционов по КРТ



Призрачные перспективы комплексной застройки

Архангельская область одной из первых в стране разработала свою нормативную базу, касающуюся комплексного развития территории. Однако примеров успешного старта такого рода проектов в нашем регионе единицы. Точнее, на сегодня он один – в Северодвинске. Есть и несостоявшиеся аукционы – причиной специалисты называют низкую рентабельность лотов, завышенные требования к расселению аварийного жилья, слабо проработанные нюансы предложений, снижение спроса.

Илья ЛЕОНЫК

БК

журналист

Напомним, что именно КРТ объявлено основным механизмом наращивания объёмов ввода жилья в Стратегии развития строительной отрасли и ЖКХ РФ до 2030 года. Такой подход действительно позволяет ускорить темпы расселения «авариек». Но здесь главное не переборщить, чтобы проекты оставались рентабельными для бизнеса. Ведь основные цели КРТ – обеспечение сбалансированного и устойчивого развития города, создание необходимых условий для развития инфраструктуры, повышение эффективности использования территорий. А вовсе не расселение аварийного фонда за счёт девелопера.

ЦИФРОВАЯ ИЛЛЮЗИЯ?

Застройщики готовы нести социальную нагрузку. К тому же свободных участков земли в центре Архангельска, где квадратный метр жилья на старте продаж уже давно стоит от 110 тысяч рублей, не так много. Поэтому интерес к КРТ у участников рынка достаточно высокий. Однако большинство опрошенных «Бизнес-классом» экс-

пертов сходятся в одном: при формировании участков и условий реализации проектов мнение застройщиков не учитывалось, как и реалии рынка.

Вот простой пример с несостоявшимся первым аукционом на комплексное развитие территории в Архангельске. Речь об участке в границах улицы Попова, проспекта Обводный канал, улицы Логинова и улицы Суфтина. По программе КРТ городские власти планировали расселить 15 деревянных двухэтажек: восемь из них признаны аварийными и подлежат сносу, остальные – старой постройки, но пока вне программы расселения.

Если переводить в цифры, то расселить требовалось примерно 6200 «квадратов» жилья. В деньгах это без малого 500 млн рублей, если исходить из стоимости 80 тысяч рублей за квадратный метр. К этому необходимо прибавить 10%, поскольку расселить «метр в метр» не получится. И ещё 10% – за оплату договора, подготовку участка, плюс накладные расходы, налоги, пошлины и т.д. Итого мы получаем нагрузку на девелопера в 700-800 млн рублей только на начальной стадии реализации проекта. Расчёт весьма условный, но до-

вольно показательный. К тому же, как показывает практика, КРТ – это история на семь-десять лет.

Напомним, что деятельность строителей тесно связана с банками и эскроу-счётами, а финансовые учреждения не кредитуют под обременённый расселением участок и красивые рендеры. Проект должен не просто стартовать и наполнить эскроу-счёт, но и вырасти на пару этажей – только после этого есть возможность получить аккредитацию и финансирование.

По оценкам экспертов, при таком подходе существует две опасности: аукционы продолжат срываться, но что ещё хуже – участниками могут быть недобросовестные застройщики, которые заплатят за право заключения договора и превратят проект развития территории в долгострой. А жители тех же «авариек» не смогут участвовать в других программах, им придётся ждать «телодвижений» девелопера, который выиграл конкурс со сроком расселения людей до 10 лет.

РАССЕЛЕНИЕ СО СКРИПОМ

Предтечей КРТ в Архангельске была программа развития застроенных территорий: последние четыре участка по ней в столице Поморья разыграли два года назад. И только один

из них был полноценно реализован – с расселением жильцов «деревяшек» и последующей разборкой домов. На остальных трёх до сих пор стоят 10 деревянных двухэтажек. Мы посетили некоторые из них и пообщались с жителями.

Деревянный дом № 65 на проспекте Ломоносова встретил нас скрипом половиц в подъезде, выцветшим фасадом и набором типичных проблем стандартной аварийной «деревяшки». Его жители рассказали, что вода в доме постоянно замерзает, оставляет, мягко говоря, желать лучшего состояние электрики и канализации. Этот дом и ещё четыре соседних попали в программу развития застроенных территорий в 2021 году. По итогам торгов этот участок в границах проспекта Ломоносова – улицы Розы Люксембург достался ООО «Архплем-актив». Площадь будущей застройки – 0,547 га.

Даже спустя полтора года расселение идёт со скрипом. Жители, с которыми нам удалось пообщаться, рассказали, что общего собрания для них не проводили. Представитель застройщика ведёт индивидуальную работу с собственниками квартир: одним предлагали 3,5 млн рублей за 57 «квадратов», другим – больше. Некоторые говорят, что даже о таких суммах не слышали. Однако сходятся в одном: при постоянно растущей цене квадратного метра приобрести квартиру подобной площади в центре городе нереально. Многие не против получить взамен имеющейся новую квартиру, но желательно в том же районе. И жильцов в их запросах можно понять. На другой чаше весов – интересы бизнеса, который, получив участок, не в состоянии полноценно реализовать проект. Переселение жильцов – процесс трудозатратный, капиталоемкий и – главное – длительный.

Пожоим образом складывается ситуация и на других двух территориях. Речь идёт об участке площадью 0,5213 га в границах улицы Уриц-

кого – проспекта Новгородский – улицы Красноармейской. Он достался АО «Специализированный застройщик «Проектно-строительная фирма «Инстрой». А также о территории в границах улиц Володарского и Суфтина: этот участок в 0,4638 га получил ООО «Прогресс».

По всем трём участкам в стадии расселения «зависли» 10 деревянных домов общей площадью 4656 кв. м. На каждого застройщика приходится для расселения по 1000-1800 кв. м. Но за полтора года новые квартиры получили единицы горожан. В остальных случаях продолжается сложный и долгий поиск компромисса. В результате участки так и не подготовлены к будущей застройке. А надеяться на то, что ситуация разрешится быстро и сама по себе, не приходится. Для сравнения напомним, что объёмы расселения жилья по планируемым проектам КРТ в среднем составляют 8000 кв. м на каждый лот.

ОПЫТ МОСКВЫ VS РЕАЛИИ ПОМОРЬЯ

Москву зачастую приводят в пример как наиболее удачный субъект, где проект КРТ реализуется хорошими темпами и строго по графику. Однако, если копнуть глубже, выясняются любопытные подробности: большинство проектов реализуются на территории коммерческой застройки. По факту правительство столицы изымает участок промзоны и оценивает все расположенные на нём постройки – обычно это гаражи, недействующие цеха, складские помещения и прочее.

К торгам допускают только опытных девелоперов, например, с оборотом от 500 млн рублей или реализовавших проекты объёмом от 100 тысяч квадратных метров. В ходе торгов сумма договора может увеличиться, к примеру, с 30 млн до 3 миллиардов рублей: эти средства направляют в бюджет города. К тому же девелопер выплачивает компенсацию всем владельцам недвижимости на территории.

Конечно, такие цифры – история не про Архангельск, но использовать столичный подход к реализации программы, по оценкам экспертов, просто необходимо. В частности, содействовать застройщикам в переселении граждан из деревянного жилищного фонда, прописывать более высокие требования к участникам торгов – обращать больше внимания на их финансовую устойчивость и опыт работы. И, конечно, не забывать о главных задачах программы КРТ, центральной идее которой не является расселение «деревяшек» за счёт бизнеса. Иначе мы рискуем не найти застройщиков на значительную часть участков под комплексное развитие территории.



Фото Илья Леоныка

Поддержка: В Поморье принимают заявки на грантовый конкурс Губернаторского центра

Истории некоммерческого успеха

Осталось всего 10 дней до завершения приёма заявок на грантовый конкурс Губернаторского центра «Вместе мы сильнее». Уже поступило более 190 инициатив от некоммерческих организаций Поморья, в основном из Архангельска, Северодвинска и Вельского района. Вспомним вдохновляющие истории, которые случились благодаря поддержке центра.

Анна КОПТЯЕВА
журналист

Губернаторский центр – это, в первую очередь, оператор грантовых средств. Здесь создаются условия для проведения конкурса, проводятся консультации. Сотрудники центра организуют образовательные мероприятия для некоммерческих организаций: учат писать проекты, находят мотивацию, средства и софинансирование на реализацию различных инициатив. Проектные мастерские проходят не только в Архангельске, но и в районах и округах Поморья.

«Некоммерческий сектор стал набирать особую популярность и привлекать внимание властей сравнительно недавно, хотя в целом система грантовой поддержки в стране существует больше 10 лет. В Архангельской области активное развитие региональных конкурсов грантов в этой сфере началось три года назад. Тогда и появился Губернаторский центр, – рассказала **заместитель генерального директора Губернаторского центра «Вместе мы сильнее» Александра УСАЧЕВА.** – Поддержка некоммерческих организаций – это действительно очень важное направление работы властей. Ведь кто, как не люди, работающие на территории, знают о её проблемах и могут их решить, в том числе с привлечением грантовых средств. А наша задача как губернаторского центра – помогать таким людям и некоммерческим организациям, выявлять их и учить тому, как можно привлечь финансирование».

За два года проведения конкурсов грантов Губернаторского центра было воплощено в жизнь множество проектов. Только в 2022-м поддержка оказана 83 НКО региона, на реализацию 98 важных для жителей Архангельской области проектов направлено около 105 млн рублей.

СОХРАНИТЬ ДРЕВНИЕ РЕМЁСЛА

Один из проектов прошлого конкурса грантов направлен на сохранение северных ремёсел. Его реализует Архангельская региональная молодёжная общественная организация «Клуб исторической реконструкции «Рыкарь». Главная цель – сохранить технологические



вания. Второе – историческая реконструкция. Больше внимания уделяем именно истории Архангельской области. Информации не так много, но мы стараемся её «вытащить». И третье направление – творческое: это ремёсла Русского Севера. Ведём исследовательскую деятельность, обучаем молодёжь древним ремёслам».

же у нас есть керамическая и стекольная мастерские, – пояснила Светлана Костык. – Благодаря поддержке Губернаторского центра мы смогли развить наш проект и добавить ещё четыре ремесла: литьё из металла, сажение по бели, золотное шитьё, северное валяние из шерсти. Его мы назвали «Древние ремёсла 2.0».

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



Александр ЦЫБУЛЬСКИЙ, губернатор Архангельской области:
– В этом году Губернаторский центр «Вместе мы сильнее» на поддержку некоммерческих организаций получил 93,7 млн рублей. Из этих средств 49 млн рублей – региональное финансирование, 44,7 млн рублей – от Фонда президентских грантов. Ранее состоявшиеся конкурсы показали, что у наших НКО много ценных и полезных идей. На поддержку 169 из них уже было распределено 165 млн рублей. Опираясь на прошлый опыт, в этом году мы изменили даты подачи заявок, увеличили сроки реализации проектов и добавили два новых направления.

процессы четырёх древних ремёсел Русского Севера. «Нашему клубу 22 года. Начинался он как хобби. Но на 20-летие зарегистрировали клуб как некоммерческую организацию. Решили выйти на более профессиональный уровень, – отметила **директор по развитию клуба исторической реконструкции «Рыкарь» Светлана КОСТЫК.** – У клуба есть несколько направлений. Одно из них – популяризация исторического фехто-

Как отмечают авторы проекта, полный цикл технологического процесса по изготовлению предметов народного искусства постепенно утрачивается. Поэтому важно сохранять историю, культуру Севера, помогать молодёжи осваивать исконные ремёсла. «Первый наш проект – «Древние ремёсла» – победил в конкурсе президентских грантов в 2021 году. Так у нас появилась мастерская по кожевенному делу. Так-

На грантовые средства приобретено оборудование и расходные материалы. Появились рабочие места для начинающих мастеров, где они могут практиковаться. Реализация проекта продлится до осени 2023 года.

КОНИ В ПОМОЩЬ ЛЮДЯМ

Ещё один участник грантового конкурса Губернаторского центра – конный клуб «Лансада» – также уже имеет серьёзный опыт в сво-

СПРАВКА

Приём заявок на конкурс Губернаторского центра завершится 20 апреля. В этом году он включает 14 направлений, среди которых – социальное обслуживание, социальная поддержка и защита граждан, развитие институтов гражданского общества, поддержка проектов в области культуры и искусства, реализация проектов в сфере молодёжной политики и патриотического воспитания, охрана окружающей среды и защита животных, исследование и развитие арктических территорий и многие другие. Максимальный размер гранта для НКО, которым меньше года, составляет 500 тысяч рублей, для НКО старше года – 2 млн рублей. Срок реализации проекта – до 18 месяцев. Подробную информацию о конкурсе можно узнать на сайте «Грантыгубернатора.проразвитие29.рф» или по телефону (8-8182) 63-98-84.

ём деле. Клуб существует с 2010 года, но как НКО был зарегистрирован в 2020-м. «Тогда мы начали собственную проектную деятельность. Участвуем в курсах грантов, и достаточно успешно. На сегодня реализовали уже восемь проектов, ещё четыре – в стадии реализации», – рассказала **руководитель АНО «Конно-спортивный клуб «Лансада» Анна РЕШИТЬКО.**

Несколько проектов появилось благодаря губернаторскому центру. Один из них – «Зоотерапия» – направлен на организацию бесплатных занятий зоотерапией для семей с детьми с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ). Главная цель проекта – снизить психоэмоциональное напряжение в таких семьях. Как отмечают авторы, положительный эффект был уже после первых занятий. Участниками «Зоотерапии» стали 45 семей. Этот проект уже полноценно реализован.

«Он стал продолжением проекта «Весёлая иппотерапия», поддержанного Фондом президентских грантов. Сначала семьи катались на лошадях, выполняли различные упражнения. После чего мы шли на мини-ферму, где ребята и их родители общались с животными, кормили, наблюдали за их жизнью. Безусловно, цель наше-

го проекта была достигнута. Более того: семьи продолжали к нам приходить и после его завершения. Некоторые из них сдружились и теперь проводят время вместе», – добавила Анна Решитько.

Также поддержку Губернаторского центра получил проект «Ветер в гриве – 2»: это продолжение одноимённой инициативы, которая стала победителем конкурса годом ранее. Проект направлен на организацию свободного времени подростков. По мнению его авторов, подрастающему поколению становится всё труднее устанавливать контакты в реальной жизни. Из-за гаджетов и соцсетей внешний мир кажется детям менее привлекательным. Разрушить это заблуждение и отвлечь подростков от «умных» устройств и призван этот проект. Ребята приобщаются к такому виду спортивного туризма, как «конные дистанции», учатся ориентироваться на местности, ухаживать за лошадьми и амуницией.

Реализация проекта продлится до осени 2023 года. За это время планируется провести занятия не менее чем с 60 ребятами в возрасте от 10 до 12 лет. Также каждый из них сможет попробовать себя в волонёрской деятельности.

Прецедент

■ Украденных коней вернули на Холмогорский племязавод

В ночь со 2 на 3 апреля 2023 года из конюшни, расположенной на территории Холмогорского племязавода, входящего в Агрохолдинг Белозорие, было совершено хищение четырёх коней. Забегая вперёд, отметим, что история закончилась хорошо. А развивались события почти как в кино.

«Обнаружив пропажу коней, руководство предприятия обратилось в отдел полиции, чтобы организовать поиски и в итоге привлечь виновных к ответственности, – рассказал «Бизнес-классу» **заместитель генерального директора по безопасности Агрохолдинга Белозорие Михаил МИТЮШИН.** – Оперативные службы ОМВД по Холмогорскому району сразу начали отрабатывать заявление. В ходе мониторинга системы видеонаблюдения было установлено, что подозрева-

емый мог передвигаться на автомобиле марки «ГАЗель».

Проверяя эту информацию, оперативники выяснили госномер машины, передали ориентировку по постам ГИБДД. Автомобиль обнаружили в Ярославской области. Оттуда водитель двигался в сторону Иваново. «Эстафету» принял Ивановский ОМВД – его сотрудники и задержали предполагаемого похитителя коней. Автомобиль и животных доставили обратно в Холмогоры. Коней вернули племязаводу. В «плёну» они провели более двух суток. Осмотр ветеринарного врача показал, что жизни животных ничего не угрожает, но лечение им потребуется.

Возбуждено уголовное дело. Агрохолдинг Белозорие благодарит руководство и сотрудников ОМВД по Холмогорскому району, УГИБДД УМВД России по Архангельской области за оперативную и слаженную работу.



Фото предоставлено Агрохолдингом Белозорие

Мнение специалиста: Мифы и реалии продажи местной продукции через федеральные ТС

Сбыт в крупной сети: просто не будет

Производители товаров в регионах используют разные каналы продаж: сетевые и несетевые магазины, оптовое звено, онлайн-торговлю. Каждый из них имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Анализируя объём выручки и прибыль, производитель выстраивает рейтинг результативности каналов продаж и продумывает стратегию работы предприятия в каждом из них. Сегодня рассматривается вопрос о том, чтобы на федеральном уровне, законодательно обязать крупные торговые сети брать на реализацию товары местных производителей. Но как в действительности складывается такое взаимодействие?

Наталья МЧЕДЛИДЗЕ**директор по маркетингу
ООО «Норд-Коммерц»,
бизнес-консультант****БК**

По данным министерства АПК и торговли Архангельской области, одна из крупнейших торговых сетей – «Магнит» – имеет в нашем регионе 180 магазинов, и доля товаров местных производителей в её обороте составляет 39%. Это хорошо или плохо? Какова рентабельность бизнеса у производителей в этом канале продаж? Каковы условия их работы с учётом, что большая часть из них, вероятно, являются микропредприятиями?

ПО ПРЕДЛОЖЕННЫМ ПРАВИЛАМ

В этой статье мне хотелось бы рассмотреть преимущества и недостатки работы местного производителя, который выбрал такой канал продаж, как крупная торговая сеть, без выделения какой-то конкретной из них.

Обычно возможность продать продукцию через крупную ТС вселяет в производителя уверенность, что теперь не нужно ни о чём думать, кроме как о производстве. Большой объём продаж гарантирован и прибыль тоже. Заполни анкету на сайте – и жди предложения. Однако ваше предложение может быть отклонено. Почему?

Радующий производитель результат может быть достигнут только в одном случае: если продукция имеет спрос у покупателей торговых точек ТС. Но, как показывает практика, не все входящие в сеть магазины покажут хороший результат продаж местных товаров. Поэтому торговая сеть после тестирования сделает корректировку ассортимента, и производитель получит возврат непроданной продукции, у которой истекает срок хранения, и той, спрос на которую минимален, с зачётом её 100%-ной стоимости.

Следовательно, в компании будут расти списания. Из товарного предложения производителя выберут

только те позиции, которые реально продаются в крупной торговой сети. Продажей остального ассортимента придётся заниматься самостоятельно.

Прежде чем начать работать с местным производителем, менеджер крупной ТС посетит его предприятие, чтобы оценить соответствие технологии и организации производства требованиям качества продукции. Никто не захочет портить свой имидж продавца качественного товара. Если будут отмечены недостатки, их нужно устранить. Недостатки бывают серьёзными и требуют вложений, которые местной компании порой не по карману. Но без этого торговая сеть не станет с вами сотрудничать.

Очевидным местному производителю кажется и получение хорошей прибыли, поскольку наращивание объёма производства позволит снизить закупочные цены на сырьё. Однако, экономия на одном виде затрат, компания увеличивает расходы на маркировку товаров и тары (штрих-коды). Возникнет необходимость настраивать документооборот под требования клиента. Чтобы обеспечить клиентский сервис, нужно будет выделить опытного менеджера.

Возрастёт маркетинговый бюджет, поскольку в торговой сети необходимо участвовать в рекламе и акциях. И не всегда маркетинговые мероприятия позволяют достичь намеченных целей.

Если вы захотите поставить свой товар на выгодные места полочного пространства, то вам будет предложено оплатить это место, исходя из размера площади или количества позиций. Отдельные поставщики предусматривают поощрение персонала магазина за работу с его товаром. Размер маркетингового бюджета определяется в ходе переговорного процесса и рассчитывается обычно на год.



Фото: Алексей Липинского

В НЕРАВНЫХ УСЛОВИЯХ

Ценовая политика будет диктоваться клиентом, а не производителем. Причём она будет гибкой и меняться каждый год, а порой и ежеквартально. Сети принимают только обоснованное изменение цены. Не надейтесь на улучшение условий закупки в будущем: они, как правило, только ужесточаются. Цена закупки будет снижена клиентом, и эта цифра определится умением менеджеров торговаться.

В договоре будут прописаны условия как поднятия, так и снижения цен производителя по каждой группе товаров. Крупные ТС обычно не учитывают ни рост стоимости аренды, ни стоимость электроэнергии у производителя: это затраты, с которыми вы должны справляться сами. Сети наказывают штрафом, если допущены ошибки в указании цен в накладной. Слабой стороной местного производителя обычно бывает логистика. Задержки и срывы поставок товаров негативно отражаются на отношении к вам клиента и очень часто наказываются штрафами, снижая прибыль предприятия. Штрафы могут достигать 50% от стоимости недопоставленного товара.

В договоре будет определён остаточный срок годности отгружаемого товара. Обычно он составляет 75%. Если поступят жалобы от покупателя, то ущерб должен быть возмещён допустившим эту ситуацию поставщиком.

Менеджеры крупной ТС, в отличие от специалистов отдела продаж местных производителей, умеют профессионально торговаться. Их регулярно этому

обучают. Они умеют договариваться о снижении уровня наценки на ваше предложение, добиваться большой рассрочки платежа, что позволяет торговой сети развиваться за счёт поставщиков. Как следствие – прибыль бизнеса у поставщика снижается.

Штрафы – это лишь небольшая часть наказаний, которые могут последовать в его адрес. Предлагаемые договоры на поставку товаров в крупную ТС содержат не одну страницу приложения с описанием взысканий.

Менеджеры крупной ТС, в отличие от специалистов отдела продаж местных производителей, умеют профессионально торговаться. Их регулярно этому обучают. Они умеют договариваться о снижении уровня наценки на ваше предложение, добиваться большой рассрочки платежа, что позволяет торговой сети развиваться за счёт поставщиков. Как следствие – прибыль бизнеса у поставщика снижается.

Следовательно, если планируется сотрудничество с крупной торговой сетью, следует тщательно изучить предлагаемые условия закупок и оценить возможность с ними справиться. В противном случае можно потерять много денег. Используйте для этого такие инструменты, как чек-листы действия персонала в различных ситуациях. Их можно сгруппировать по направлениям: приём и исполнение заказа (количество товара, маркировка, сроки хранения и т.д.), документооборот (номер заказа, код поставщика, коды товаров в сети, реквизиты сторон и т.д.) Каждое направление тщательно прописывается

и внедряется в работу персонала.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ВАРИАНТЫ

Какой вывод можно сделать из всего вышеописанного? Невыгодно продавать продукцию через крупную торговую сеть. Больше преимуществ в сбыте будут давать другие клиенты, к которым можно отнести: региональные торговые сети и несетевые магазины; посредников (дистрибьюторы, дилеры); онлайн-каналы. Почему? Региональные торговые

Я имела такой опыт, создав в компании учебный центр, где обучала клиентов технологиям, позволяющим хорошо стартовать, если бизнес только создан, либо развивать его. Такой подход к клиентам формировал понимание того, что они работают с профессионалами своего дела, помогающими решать проблемы, которые всегда возникают при отсутствии нужных знаний и опыта. Компания формировала имидж надёжного партнёра. Работа с обратной связью, которую давали клиенты, позволяла корректировать ассортимент, закупочную и ценовую политику обеих сторон. Разработка чек-листов, книг продаж, пособий позволяла закреплять существующих и привлекать новых клиентов, достигая целей продаж обеими сторонами.

В заключение хотелось бы сказать о реальном вкладе торговых сетей федерального уровня в развитие экономики региона. В региональный бюджет они отчисляют только налог на имущество и НДФЛ. Остальные налоги уходят в места регистрации ТС. Следовательно, их вклад в экономику области незначительный, в отличие от местных игроков рынка, которые платят все налоги в областной бюджет.

Поэтому вывод очевиден: необходимо создавать, поддерживать и развивать региональные торговые сети, которые могут не только наполнять бюджет Архангельской области, но и более активно сотрудничать с местными производителями товаров, развивая таким образом регион. А сегодня, увы, мы теряем магазины региона.

Взгляд

В классическом Толковом словаре русского языка под редакцией Д. Н. Ушакова, изданном в Советском Союзе ещё в предвоенные годы, есть замечательное разъяснение слова «реформа». Оказывается, это изменение в устройстве чего-нибудь, сделанное в целях улучшения. Ну, нам такое хорошо знакомо, не надо далеко ходить: автобусная реформа в Архангельске, наделавшая столько шума, тоже затевалась в целях улучшения – транспортного обслуживания архангелогородцев и гостей нашего города. Другой вопрос, что из этого получилось...

Кирилл ФЕЛЬДМАН
эксперт «БК»



Фото Алексея Липинского

Ко всеобщему неудовольствию

Вообще говоря, проблемы автомобильного транспорта и его отношений с пешеходами стары... ну, не как мир, но как сами автомобили – точно.

Если кто забыл, роман «Золотой телёнок», по праву считающийся классикой советской сатирической литературы, начинается с жизнеутверждающего заявления: «Пешеходов надо любить». И не просто так. «Пешеходы составляют большую часть человечества. Мало того – лучшую его часть. Пешеходы создали мир. Это они построили города, возвели многоэтажные здания, провели канализацию и водопровод, замостили улицы и осветили их электрическими лампами. ...И когда всё было готово, когда родная планета приняла сравнительно благоустроенный вид, появились автомобилисты. ... Надо заметить, что автомобиль тоже был изобретён пешеходами. Но автомобилисты об этом как-то сразу забыли. Кротких и умных пешеходов стали давить. Улицы, созданные пешеходами, перешли во власть автомобилистов. ...И только в маленьких русских городах пешехода ещё уважают и любят. Там он ещё является хозяином улиц, беззаботно бродит по мостовой и пересекает её самым замысловатым образом в любом направлении».

Интересно, что бы сказали эти классики жанра, оказавшись на перекрёстке проспекта Павлина Виноградова и улицы Энгельса на рубеже 1970-х и 80-х? Кстати, именно в это время появилось на свет пособие по правилам дорожного движения для учеников советской средней школы, которое начиналось примерно следующим текстом: СССР – великая автомобильная держава, по улицам и дорогам нашей страны непрерывным потоком мчатся грузовые и легковые автомобили, автобусы... Цитата, конечно, неточная, но вполне может свидетельствовать о наличии у советских учителей машины времени, с помощью которой они сумели переместиться в вечерний час пик в Архангельске современном... Разглашать секретные сведения о предстоящем возвращении старых названий двум важнейшим транспортным артериям нашего города, ставших им доступными в результате путешествия, они, понятное дело, не могли. Но в остальном будущее описали весьма точно.

В те же застойные годы философы от политики сумели существенно расширить и углубить понимание слова «реформа». Аккурат в тот же временной промежуток увидело свет очередное издание Большой советской энциклопедии, соглас-

но которому эти самые реформы – не столько попытка улучшения, сколько уступка со стороны господствующего класса своему классовому противнику. Тезис, конечно, интересный, но спорный. В последние дни экраны наших телевизоров сотрясают картинки уличных беспорядков во Франции, где власти – видимо, ровно в качестве уступки своему классовому противнику – решили провести пенсионную реформу, сдвинув рубеж выхода на заслуженный отдых всего на скромные два года.

Со своими реформами французы пусть сами и разбираются – у нас и своих реформ хватает. Недавно, например, архангельские городские власти в содружестве с подачи специалистов по организации дорожного движения затеяли модернизацию светофоров на самых оживлённых перекрёстках областного центра. В рамках новации появятся «пешеходная фаза», когда все машины должны стоять, а пешеходы – идти. К концу апреля таких перекрёстков должно стать больше на 38. Пару недель назад появились «первые ласточки», и в соцсетях и комментариях к сообщениям в средствах массовой информации теперь стоит хоровой стон водителей и пешеходов.

Нововведение на чём свет стоит кланут и те и дру-

гие. Водители – за лишнее время, которое нужно простоять на светофоре, пешеходы – за лишнее время, которое приходится потратить на переход. Секунд, когда автомобили со всех сторон стоят, для перехода «буквой Г», по катетам, не хватает не только обычным горожанам, но даже бегунам-спринтерам. Переходить перекрёстки по гипотенузе – проще говоря, по диагонали – нельзя, ГИБДД строго предупреждает: такой переход, если нет соответствующей разметки, является нарушением правил дорожного движения, «стоящим» 500 рублей. Эх, оказались Ильф с Петровым провидцами: «Если пешеходу иной раз удаётся выпорхнуть из-под серебряного носа машины – его штрафует милиция за нарушение правил уличного катехизиса».

Справедливости ради надо сказать, что попытки разрешить пешеходам резво перебегать перекрёстки по диагонали в российских городах лет десять назад предпринимались. Кажется, и нам в порядке эксперимента достались диагональные «зебры» на пересечении Тимме и Воскресенской. Но от них отказались под влиянием идеологическо-теоретиков организации дорожного движения, заявивших, что жизнь пешехода подвергается тем большей опасности, чем дол-

ше он находится на проезжей части. Во-первых, это, как всякое догматичное утверждение, не выдерживает столкновения с элементарной житейской рациональностью. Если спешащий пешеход должен сначала переждать зелёный свет на одной улице, потом на второй, потом перейти первую, потом снова переждать зелёный на одной, потом на второй, потом перейти вторую – да плюнет он на это, грубо говоря, и побежит наискосок, тем более что все машины должны стоять и риск минимален. Во-вторых, что касается «дольше»: на этот случай у нас есть теорема, известная со школьных времён из элементарной геометрии – сумма катетов всегда больше гипотенузы.

Перекрёстки, надо сказать, в отношениях автомобилистов и пешеходов имеют почти сакральное значение. Всё в тех же первых строках «Золотого телёнка» речь идёт о том, что в «большом городе пешеходы ведут мученическую жизнь... Им разрешают переходить улицы только на перекрёстках, то есть именно в тех местах, где движение сильнее всего и где волосок, на котором обычно висит жизнь пешехода, легче всего оборвать».

И снова трудно поспорить: несколько лет назад в Архангельске уже проводили реформу для пеше-

ходов, ликвидировав часть нерегулируемых переходов и переместив светофоры с удобных мест на перекрёстки. Например, светофор на Троицком проспекте с остановки «Театр кукол» переехал на перекрёсток с улицей Серафимовича. Теперь жители Соломбалы или Сульфата, замерившиеся посетить Дворец спорта, могут от остановки пойти назад, честно перейти Троицкий, а потом... идти обратно к Дворцу. Альтернатива – мимо «Атриума» на набережную, по ней мимо собора до перехода на углу с улицей Выучейского (а Троицкий здесь за одну фазу тоже не всегда удаётся перейти), потом перейти Выучейского и по противоположной стороне проспекта топтать до Дворца. Путь увеличился раза в полтора-два. Теперь ближе до морского-речного вокзала доехать, там перейти и возвращаться...

Водители, может быть и выиграли, а вот пешеходы – навряд ли. Если же на эту историю посмотреть через призму учения Ильфа и Петрова о догмате автомобилистов, то никак не получится реформы в понимании советской философии: господствующий класс лишь упрочил свое превосходство над классовыми противниками – пешеходами. Другое дело автобусная реформа: владельцы «пазиков» под давлением администрации города были вынуждены уступить пассажирам. Хотя загадывать, чем эта история закончится, пока всё-таки рано.

Нынешний сюжет со светофорами стоит особняком потому, что новацию одинаково кланут и водители легковых автомашин, и пассажиры «голубеньких» автобусов, и пешеходы. Уметь проводить реформы ко всеобщему неудовольствию – великое искусство. Но лучше его достижения наблюдать в краеведческом музее, чем стоя в ожидании пешеходной фазы у светофорного объекта улично-дорожной сети, который работает в адаптивном режиме.

А про умные светофоры, как и про умные счётчики электроэнергии и водоснабжения, у нас ещё будет повод поговорить.

Реклама

CLASSIFIED

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

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, выделения 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.

■ Организатор торгов – Финансовый управляющий граждан на Кошелева Виталия Николаевича (22.09.1980 г.р., место рождения п. Савинский Плесецкого района Архангельской обл., место жительства: г. Архангельск, пр.Московский, д. 43, корп.3, кв.43, ИНН 292000505054; СНИЛС 07726176689; Решением Арбитражного суда Архангельской области по делу А05-10480/2020 от 19.04.2021 признан банкротом, введена процедура реализации имущества гражданина) Кирилюк Валентина Николаевна (ИНН 290128506435, СНИЛС 12362299751; тел. 89095560614; почтовый адрес: 163001, г. Архангельск, а/я 9, vkiriluk@gmail.com), член Союза «УРСО АУ» (ОГРН1026604954947, ИНН6670019784, 620014, г. Екатеринбург, ул. Вайнера, д.13, лит.Е), сообщает о результатах торгов в форме публичного предложения по продаже имущества должника, права требования к Мошникову В.Е. и Рыжику Т.Ф. в сумме 2 613 000 руб.(Определение Арбитражного суда Архангельской области по делу А05-1909/2020 от 31.01.2022 г.): торги признаны несостоявшимися ввиду отсутствия заявок.

(строительство объектов не окончено). Победитель торгов – Кулякина Анна Сергеевна; заинтересованность отсутствует; цена предложения 6016 000.00 (Шесть миллионов шестнадцать тысяч) рублей 00 копеек.

■ Организатор торгов – Конкурсный управляющий ООО ПСК «Высота» (ОГРН 1132932002829; ИНН 2902077189, КПП 290201001; адрес: Архангельская обл. г. Северодвинск, ул. Комсомольская д.8-а оф.1; Решением Арбитражного суда Арх.обл. от 29.09.2020 А05-1909/2020 открыто конкурсное производство) Кирилюк Валентина Николаевна (ИНН 290128506435, СНИЛС 12362299751, почтовый адрес:163001, г. Архангельск, а/я 9, тел.89095560614, vkiriluk@gmail.com), член Союза «УРСО АУ» (ОГРН1026604954947, ИНН6670019784, адрес: 620014, г.Екатеринбург, ул.Вайнера, д.13, лит.Е), сообщает о результатах торгов в форме публичного предложения по продаже имущества должника, права требования к Мошникову В.Е. и Рыжику Т.Ф. в сумме 2 613 000 руб.(Определение Арбитражного суда Архангельской области по делу А05-1909/2020 от 31.01.2022 г.): торги признаны несостоявшимися ввиду отсутствия заявок.

■ Организатор торгов – Конкурсный управляющий ФГУП «Архангельское» (ОГРН1022901494516, ИНН2921000537; адрес: Архангельская обл., Приморский р-н, п.Луговой) Фуртиков И.В. (ИНН290119301343, СНИЛС129-288-631 96; 163069, г. Архангельск, наб. Северной Двины, д. 36, оф.1223; т. 89600046698; igor.furtikov@list.ru), член ААУ «Солидарность» (ОГРН1138600001737, ИНН8604999157, 628305, ХМАО, г. Нефтеюганск, ул.Жилая, стр.13, оф.205) действующий на основании решения Арбитражного суда Архангельской области по делу А05-15907/2017 от 14.06.2018, сообщает о повторном открытом аукционе по продаже единым лотом: лот № 1. Предприятие: Здание склада нефтепродуктов (кад.№ 29:16:201002:36); Здание склада техники (кад.№ 29:22:000000:4004); Здание склада тракторов (кад.№ 29:16:201002:35); Здание ремонтно-механических мастерских

(кад.№ 29:16:201002:37); Здание коровника (кад.№ 29:16:000000:1859); Здание телятника на 228 коров (кад.№ 29:16:000000:1858); Здание гаража на 10 автомобилей (кад.№ 29:22:000000:4010); Здание материальный склад (кад.№ 29:22:000000:4009); Здание насосная общая (кад.№ 29:16:000000:1840); Здание очистных сооружений (кад.№ 29:22:000000: 4008); Электролиния 2 км 0,4 кВ (кад.№ 29:16:000000:5001); Складское помещение (кад.№ 29:16:201002:34); Кормораздатчик АКМ 9; Илососная вакуумная бочка (вакуумный прицеп ассенизатор 8 куб.м.); Полуприцеп самосвальный ПС-7 (1987 г.в.) – 40586318,10 руб.

Подробный перечень имущества размещен на сайте ЕФРСБ (bankrot.fedresurs.ru) и на сайте электронной площадки «МЭТС» (m-ets.ru).

Порядок ознакомления с имуществом по т.89600046698. Имущество находится по адресу: Архангельская обл., п.Луговой. Заявки на участие в торгах принимаются на «МЭТС»: www.m-ets.ru с 9ч 00 мин 17.04.2023 до 16ч 00 мин 25.05.2023, согласно ст. 110, 111, 139 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ от 26.10.2002. Порядок продажи размещен на «МЭТС». Задаток 10% от начальной цены соответствующего лота. Шаг аукциона 5% от начальной цены соответствующего лота. Торги состоятся 29.05.2023 в 11ч 00 мин время мск. Подведение итогов: 29.05.2023 в 13ч 00 мин. по адресу организатора торгов. Реквизиты для внесения задатка: р/с40502810204000000038 в Архангельском отделении № 8637 ПАО «Сбербанк России» г. Архангельск, к/с 301018101000000000601, ИНН банка: 7707083893, БИК 041117601, Получатель: ФГУП «Архангельское», ИНН2921000537 КПП292101001. Полная оплата лота – в течение 30 дней с даты подписания договора купли-продажи. Условия подачи заявок и их рассмотрения, порядок и критерии выявления победителя торгов, возврат задатков, условия заключения договора купли-продажи, оплаты и передачи имущества – согласно ст. 110, 111, 139, 179 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», приказу Минэкономразвития № 495 от 23.07.2015 и Положению о порядке продажи имущества, размещенному на ЕФРСБ и на сайте «МЭТС».

Личный опыт

Позиция консультанта

Наталия РОГУШИНА – HR-консультант, автор и преподаватель курсов для кадровиков и HR-специалистов. Разрабатывает документы для крупных компаний и малого бизнеса Архангельска, подбирает персонал для организаций федерального масштаба, и всё это – на фрилансе. Наталия рассказала «Бизнес-классу», как выстроила личный бренд и почему к ней тянутся люди.

Алина РОМАШОВА
журналист

Получив образование по специальности «экономика и социология труда», Наталия и не предполагала, что будет работать в сфере трудовых отношений и управления персоналом, но когда в 90-х рухнул её маленький бизнес, подвернулся случай: предложили должность начальника отдела кадров. Отсутствия опыта не помешало начать работу, и постепенно теория превращалась в практику. К тому же помещалось само трудовое законодательство. Пройдя путь кадровика без опыта, фактически с нуля, Наталия задала цель – передавать свои знания другим.

«Мне всегда очень хотелось преподавать: прямо как детская мечта чему-то обучать. И вот случилось! «Учебный центр «Инфо»» предложил провести курс кадрового делопроизводства для секретарей. Попробовав себя в новой роли, решила написать свой авторский курс для специалистов по кадрам – как, придя на работу, сразу включиться в процесс, стать профессионалом и избежать многих ошибок. Курс был написан на основе личного опыта. Конечно, мой нынешний курс для специалистов по кадрам отличается от прежнего, стал более насыщенным: изучаем трудовое законодательство, учимся работать в 1С, а ещё играем в «отдел кадров», – рассказывает собеседница «БК».

А тогда это были первые очные курсы такого формата в Архангельске, с большим потоком слушателей. Первый выпуск состоялся ровно 20 лет назад – в апреле 2003 года.

«С тех пор, по моим подсчётам, я обучила более 1300 кадровиков, которые работают в компаниях Архангельска, Санкт-Петербурга, Москвы, Калининграда, Ярославля. Руководители предприятий часто спрашивают: «Где эти 1300 человек?» А их нет

на рынке труда – все уже успешно работают», – поясняет Наталия.

СДЕЛАТЬ СЕБЕ ИМЯ

«Сейчас это называется «личный бренд», а раньше говорили по-другому: сделать себе имя.

Мне было 30, когда сказали, что нужно работать на своё имя, и через годы имя будет работать на тебя. Так и получилось», – продолжает Наталия Рогушина.

В прежние годы она работала в крупных федеральных и региональных компаниях – таких как Ростелеком, Росгосстрах и другие, карьера шла вверх. Но в 2018 году Наталия приняла решение уйти на фриланс, где «больше свободы», о которой всегда мечтала.

«Есть такое правило построения карьеры: когда достигаешь определённых высот, начинается стагнация. Я понимала, что в Архангельске расти дальше некуда, лучше выйти на позицию консультанта, чем ломать себя и работать по найму», – рассказывает Наталия.

А имя стало помогать намного раньше перехода на фриланс: ещё в 2006 году Наталия проводила семинары по трудовому законодательству и управлению персоналом под своим брендом. И, как отмечает специалист, с каждым годом такая известность растёт.

«Меня часто узнают люди, которые были на обучающих мероприятиях. Да и я стараюсь не бросать слушателей курсов – поддерживаю общение, помогаю. Пишут, например: «есть такой сумасшедший, но интересный кейс» – и вместе думаем, что с этим делать», – уточняет Наталия.

Проведение курсов – хобби, которое превратилось в бизнес, но этим эксперт не ограничивается. Наталия готовит документы для компаний. В частности, почти весь общепит Архангельска использует составленные ею трудовые договоры.

«Провожу кадровый аудит, также готовлю весь пакет документов. Если рань-



Фото из личного архива Наталии Рогушиной

ше делала это внутри компаний, то сейчас на фрилансе. Так намного интереснее: разные заказчики, разные ситуации – много нового узнаёшь», – уточняет собеседница «БК».

Постоянно повышая свой уровень квалификации, Наталия прошла обучение по IT-рекрутингу. Практически сразу появился заказ от крупной федеральной компании: подбирала IT-специалистов и маркетологов онлайн. При этом Наталия практически не занимается поиском клиентов: они обращаются сами, просят помочь нанять персонал. Или правильно уволить – такие консультации тоже очень востребованы.

Некоторые задачи она делегирует партнёрам: работу с документами, рекрутинг и т.д. В планах – создать команду и вывести дело на новый уровень.

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ И ЧЕЛОВЕЧНОСТЬ

В 2019 году у Наталии Рогушиной была «робкая попытка вернуться к работе по найму». Попросили помочь организовать подбор вахтовиков и выстроить систему подбора.

«Работа с заказчиком складывалась на партнёрских отношениях. Стояла задача в сжатые сроки отправить персонал на вахту. Успешно закончив данный проект, мы попрощались», – вспоминает HR-консультант.

Занимаясь подбором персонала на протяжении многих лет, Наталия отмечает, что многие сотрудники, подобранные ею, строят успешную карьеру и становятся профессионалами: «Некоторые работают по 10-15 лет, со многими сохранились прекрасные отношения – иногда деловые, а иногда дружеские».

Сейчас Наталия участвует в проекте по обучению начинающих предпринимателей бухгалтерскому учёту, налогам и трудовому за-

конодательству. Она считает, что очень важно уделять внимание малому бизнесу, потому что именно в небольших организациях чаще всего предприниматель-руководитель «один за всех» – и им нужно помогать прежде всего.

«Конкуренция в моей нише, думаю, есть, но я иногда даже не знаю про неё. Курсов в таком же формате, как мои, в Архангельске точно нет», – уверена HR-консультант.

В этих курсах – уникальные истории из её опыта работы, игры и задачи. Кейсы разбираются совершенно разные: от подбора сотрудников до судебных разбирательств и «весёлых» увольнений. Наталия ведёт страничку и группу «ВКонтакте», разрабатывает и запускает новые курсы, такие как «Управление персоналом» и «Бизнес-ассистент», переводит обучение в онлайн-формат.

С её слов, примерно 70% слушателей приходит на курсы благодаря «сарафанному радио». А ещё совсем недавно Наталия участвовала в региональном конкурсе «Модель plus – Большие девочки – 2023» и выиграла приз народного жюри, что тоже привлекло внимание журналистов и клиентов.

В завершение мы спросили у Наталии, в чём же секрет доверия к её личному бренду.

«Профессионализм и клиентоориентированность. Постоянно повышаю свою квалификацию, в курсе всех событий, происходящих в профессиональной сфере. Ну и, конечно же, опыт: 23 года в сфере HR и 20 лет преподавательской деятельности. Один из моих мотиваторов – полезность. Очень классно быть полезным и востребованным специалистом, помогать, консультировать и видеть результат своей работы», – ответила она.

Читальный зал



Михаил Супрун: «Любовь к книге я привил себе сам»

Книжная рубрика «Бизнес-класса» продолжает радовать откликами, открывая новые грани мировоззрения людей из самых разных сфер жизни Поморья. Сегодня у нас в гостях доктор исторических наук, профессор САФУ Михаил СУПРУН:



– Я читатель специфический, как и другие гуманитарии, читаю запоем, давно и много. Полагаю, что любовь к книге привил себе сам ещё в детстве. Но любимых книг у меня нет, есть те, к которым обращаюсь время от времени в зависимости от настроения или необходимости.

Всё, что читаю и собираю в своей библиотеке, делю на четыре категории. Первая – это настоящая, изящная литература, и в первую очередь поэзия – особый, самый высокий вид литературы. Несомненно, это классики – А. Пушкин, М. Лермонтов, из современников – И. Бродский, среди земляков самым замечательным считаю А. Раскова. В прозе – В. Набоков. Часто читаю этих авторов перед сном – наслаждаюсь красивым слогом.

Вторая категория – умная литература, и здесь на особом месте философские трактаты. Из философов я бы выделил Льва Шестова, его «Апофеоз беспочвенности»: блестящая работа, очень близкая мне по духу. Читаю как Библию, ищу мысли определённого рода. Из публицистов назову Г. Гарсиа Маркеса, Дж. Оруэлла.

Третья категория – полезная литература, которую время от времени нужно читать, чтобы отметить свой культурный код в российском сообществе. Эти книги читают все, и в них следует вникнуть самому, чтобы иметь представление, хотя далеко не всегда они являются шедеврами. Полезной также считаю художественную литературу на иностранных языках, читаю, чтобы их не забыть. Также сюда можно отнести энциклопедии и различные справочники.

Последняя категория – это то, что мне приходится читать круглосуточно, обязательное и необходимое в данный момент. Во время работы над очередной статьёй под рукой всегда одновременно 10-15 книг. Из обязательного также чтение диссертаций, внимательное и утомительное: приходится тщательно вычитывать, редактировать, чтобы потом написать отзыв или рецензию.

Советы эксперта

■ Бытовые услуги – не только для населения

Индивидуальный предприниматель применял патентную систему налогообложения, оказывая услуги по уборке и содержанию территории для юридических лиц. Но налоговые инспекторы решили, что это – бытовые услуги, а они могут оказываться лишь физическим лицам. Значит, применение патента со стороны ИП неправомерно. И доначислили к уплате в бюджет 480 тысяч рублей. Три судебных инстанции решили этот спор в пользу налогового органа. Но Верховный суд поддержал предпринимателя.

Николай НЕКРАСОВ, управляющий ООО «БЭНЦ» (Бухгалтерский Экспертный Налоговый Центр), на примере арбитражной практики (см. дело А41-14417/2021), анализирует эту ситуацию, в которой ВС РФ указал на то, что действующее законодательство не ограничивает ИП в праве на оказание бытовых услуг для юридических лиц. Налогоплательщик не может быть поставлен в зависимость от субъектного состава потребителя данной услуги, поскольку такой подход влечёт за собой произвольное начисление налогов, что не допускается положениями НК РФ.

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



БИЗНЕС-КЛАСС
Архангельск

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

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

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

№ 13 (1117), 10 апреля 2023 года
Подписано в печать 7.04.2023, по графику в 17:00, фактически в 17:00.
Отпечатано в ООО «Типография «Правда Севера».
(163002, г. Архангельск, пр. Новгородский, 32).
Заказ 2226. Тираж номера 10 000.

Материалы номера и архив доступны на сайте bclass.ru (аудитория с 1.01.2023 по 7.04.2023 – 120 000 уникальных посетителей).

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