

ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК ДЕЛОВЫХ КРУГОВ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ • Издается с 1999 года • № 32 (1136) • 28.08.2023

ЗОЛОТОЙ
ФОНД
ПРЕССЫ
2023

БИЗНЕС-КЛАСС

ЭКСПРЕСС

Архангельск

www.BCLASS.ru

ISSN 2078-7693



Фото Алексея Липницкого

→ 2

EDS GROUP

Солярис
жилой
комплекс

8182 40-04-89

Архангельск,
улица Стрелковая

Сдача 4 квартал 2025

Реклама
ООО «Специализированный застройщик «Евротрой», окончание строительства 4 квартал 2025 г. Разрешение на строительство номер 29-22-214-2022 от 29.12.2022
выдано администрацией городского округа «Город Архангельск», проектная декларация размещена на сайте наш.дом.рф

СТРОЙБАТ • ГРУППА

КОМПЛЕКТАЦИЯ ОБЪЕКТОВ
СТРОИТЕЛЬНЫМИ И ОТДЕЛОЧНЫМИ
МАТЕРИАЛАМИ

Архангельск,
ул. Смольный Буян, 23/1
(8182) 47-01-00

25 ЛЕТ

Реклама

Ситуация: Что происходит на гостевом подворье под Архангельском?

Ферма раздора

«Фермерская слобода» под Архангельском любима многими. Сюда можно приехать с детьми, чтобы посмотреть настоящую северную ферму и покормить животных, посетить мастер-классы и попробовать натуральную продукцию. Последние годы подворье активно развивается: увеличивается поголовье, появляются новые объекты, расширяется и ассортимент продукции. Но последний визит омрачило странное объявление, появившееся на входе, и не менее странная история, которая за ним стоит.



На парковке около «Фермерской слободы» появилась небольшая будка, которую гордо называли пунктом охраны, а на дверях в помещение, где гостям выдают билеты, – объявление: «С 22 августа 2023 года на территорию К(Ф)Х проход будет осуществляться только по разовым пропускам через пункт охраны». Подписал её «креативный директор Носов П. С.». Везде... креативно.

«МНЕ ЧИНЯТ ПРЕПЯТСТВИЯ»

По словам главы КФХ Владимира БУДЕЙКИНА, последнее время он сталкивается с множеством препятствий со стороны своего «партнёра по бизнесу». В подтверждение он прислал нам копии заявлений, которые направил в правоохранительные органы. Далее приводим выдержки из них.

По оценкам главы КФХ:

«9 августа 2023 года на территорию моего хозяйства группой неустановленных лиц, в том числе Соболевым А. Н., было совершено самовольное проникновение с целью установки бытовки и выставления поста охраны».

...

«15 августа 2023 года, прибыв к себе в хозяйство, на его территории я обнаружил нескольких неизвестных мне лиц и установленное без моего разрешения бытовое помещение. Указанные лица, взломав замки на входных воротах, со-

общили, что они являются сотрудниками ЧОО «Армада», прибыли осуществлять охранную деятельность на основании договора от 09.08.2023, якобы заключённого с крестьянским (фермерским) хозяйством, возглавляемым мной. Он подписан от лица КФХ одним из его членов – Соболевым Александром Николаевичем.

Я, как глава КФХ, в силу положений ст. 17 Федерального закона от 11.06.2003 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» указанный выше договор не заключал, лично не подписывал, каких-либо лиц, в том числе Соболева А. Н., на его заключение ни устно, ни письменно не уполномочивал. Соболев А. Н. не является ни собственником, ни владельцем какого-либо имущества, находящегося на территории хозяйства. Кроме того, в настоящее время между мной и Соболевым А. Н. имеется конфликт интересов, находящийся на рассмотрении арбитражного суда».

...

«ЧОО «Армада» чинятся препятствия в деятельности КФХ, выраженные в превышении полномочий сотрудниками ЧОО, ставящие по угрозу безопасности граждан, исполнение обязательств КФХ. Кроме того, пост охраны перекрыл выход животных на пастбище, что привело к непредвиденным расходам на корма и сено».

...

«Соболев А. Н. как член КФХ на основании якобы протокола общего собрания КФХ от 28.06.2023 заключил трудовой договор от моего имени с Носовым Павлом Сергеевичем, приняв его в КФХ Будейкин В.В. на должность креативного директора с 07.08.2023 на неопределённый срок. Как глава КФХ на работу я их не принимал и полномочиями ни письменно, ни устно не наделял. Однако указанные лица проникают на территорию моего хозяйства, наносят ущерб, взламывая замки, дестабилизируют работу сотрудников».

Наличие конфликта очевидно, но что стало его причиной?

ПАРТНЁРСТВО С ЗАМОРОЗКОЙ

Историю взаимоотношений двух партнёров, Александра Соболева и Владимира Будейкина, можно проследить по делам, размещённым в открытом доступе на официальном сайте арбитражного суда. В частности, Владимир Вячеславович попытался признать недействительным соглашение от 1 сентября 2021 года в части включения в состав КФХ Соболева А. Н. (дело № А05-4160/2023). Однако ему это не удалось. Приводим выдержку из резолютивной части решения:

«С 2013 по 2021 годы КФХ Будейкина В. В. осуществляло свою финансово-экономическую деятельность в составе одного члена – Будейкина Владимира

Вячеславовича. 01.09.2021 глава крестьянского (фермерского) хозяйства заключил соглашение о включении новых членов в КФХ. Ими стали Будейкина М. А. и Соболев А. Н.. Доли членов КФХ при долевой собственности составляют: Будейкин В. В. – 20%; Будейкина М. А. – 20%; Соболев А. Н. – 60%».

Отметим, однако, что КФХ создан без образования юридического лица, размер долей влияет на распределение доходов от деятельности хозяйства, но не определяет чьих-то преимущественных прав.

Как рассказал Владимир Вячеславович, партнёрство началось ещё до заключения этого соглашения.

«На территории «Фермерской слободы» мы строили общий дом для коз, которые были и в его хозяйстве. Строительство взял на себя Соболев, но велось оно вне какого-то графика, без согласования со мной, основная деятельность хозяйства по приёму гостей при этом не учитывалась. А однажды бригада появилась в морозы, открыла козлятник и устроилась там на чаепитие. Весь молодой того года – около 50 козлят – перемёрз, животные погибли. А достраивать дом для коз мне пришлось уже самому», – сообщил фермер.

РАБОТАТЬ «КАК РАНЬШЕ»?

Новым совместным делом стало участие в грантовых конкурсах. Напомним, что глава КФХ Владимир Будейкин является по-

лучателем гранта по семейной ферме по направлению «козоводство» в 2021 году в размере 4,9 млн рублей и федерального гранта в 2023 году по агротуризму в размере 10 млн рублей.

«Для получения гранта необходимо было серьёзное софинансирование с моей стороны. И в этом мне предложил помощь Соболев. Потребовалось включить его в члены КФХ. Так и возникло это соглашение от 1 сентября 2021 года, – пояснил Владимир Вячеславович. – Хозяйство начало готовиться к освоению гранта, безукоризненно выполняя все условия. Кстати, мы стали единственными получателями гранта по агротуризму из Архангельской области. Нас в этом поддержали губернатор Александр ЦЫБУЛЬСКИЙ и министерство агропромышленного комплекса и торговли».

Реализация гранта уже идёт. В первую очередь было приобретено здание откормочника, начался его ремонт.

«Здание и земельный участок оформлены на меня, как и все участки, где ведётся деятельность хозяйства. Но когда началась стройка, вновь появились проблемы. Соболев привёл «своего человека», который был ответственен за предыдущий объект. И вновь стройка забуксовала буквально с первого дня. Порой работники Соболева саботировали мои требования. Кроме того, меня пытались подтолкнуть к подписанию документов на несогласован-

ные работы. Были и другие неприятные моменты. Поэтому я решил завершить это партнёрство. Я не могу рисковать обязательствами по грантам. Предложил Соболеву разойтись с выплатой всех вложенных им средств. Но больше я с ним не общался – только с его юристом Виталием Коротким. И все разговоры сводились к тому, что нужно продолжать работать «как раньше», иначе, как я понял, меня будут банкротить, поливать грязью в СМИ, запустят юридическую машину и «разобьют гранты», – добавил Владимир Будейкин.

В ЧЕРЕДЕ ИСКОВ

А юридическая машина, кстати, уже запущена. В июле Александр Соболев сделал попытку оспорить договоры займа, заключённые между микрокредитной компанией «Архангельский региональный фонд «Развитие» и Владимиром Будейкиным. Речь идёт о трёх займах на общую сумму 500 тысяч рублей. Соболев в исковом заявлении указал, в частности, на то, что при заключении этих договоров не было получено согласия общего собрания членов КФХ. Однако суд вынес решение в пользу Владимира Будейкина.

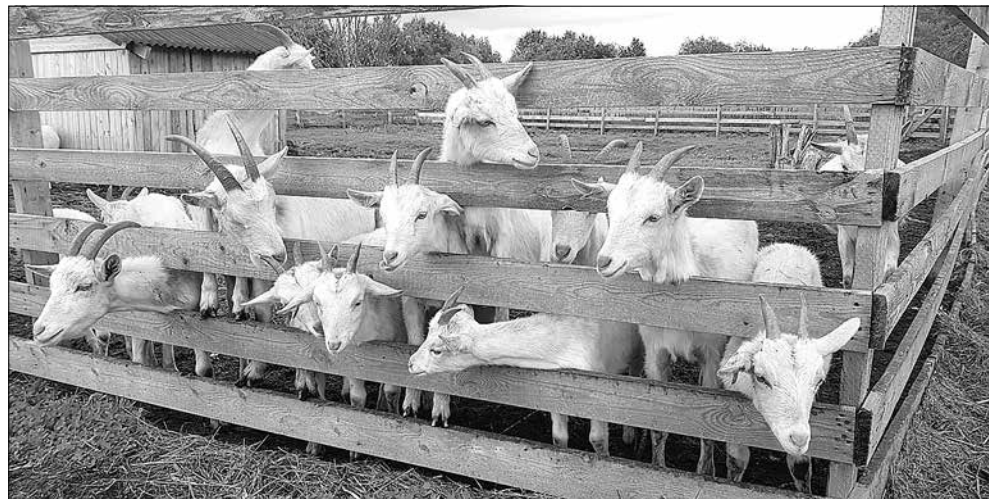
Во-первых, представитель МКК «Развитие» пояснил, что глава КФХ исполняет все свои обязательства в полном объёме и в установленные сроки. Суд также принял аргументы фермера о том, что заёмные деньги потрачены исключительно



ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Владимир БУДЕЙКИН, глава КФХ:

– По условиям получения гранта, в течение пяти лет я должен исполнять показатели по производству молочной продукции (почти 200 тонн) и посещениям туристов (20 тысяч человек). В случае неисполнения условий придётся вернуть государству полученные средства, что может привести хозяйство к банкротству. Соболеву это известно. Однако своими действиями он ставит под угрозу исполнение показателей.



СПРАВКА «БК»

Как следует из открытых источников, Александр Соболев является руководителем семи организаций и учредителем 30 организаций разного профиля.

но в интересах хозяйства, на текущие нужды – закупку кормов, оплату электроэнергии и т.д. – в зимний период, когда эти расходы растут, а гостей значительно меньше, чем летом. Разрешения общего собрания членов КФХ на заключение договора с МКК «Развитие» в данном случае не требовалось. Достаточно полномочий главы.

Также Соболев через суд запросил проведения полной инвентаризации крестьянско-фермерского хозяйства и информацию обо всех сделках, совершенных Будейкиным на сумму более 50 000 рублей, за весь период деятельности КФХ. Эти иски будут рассматриваться в сентябре-октябре.

Ну и главное: Александр Соболев требует признать недействительным выделение КФХ гранта в сумме 10 млн рублей по линии министерства агропромышленного комплекса и торговли Архангельской области и Минсельхоза РФ. В первой судебной инстанции он уже получил отказ. Суд также отмечает, что согласия общего собрания членов КФХ на заключение соглашения о предоставлении гранта не требовалось. В ходе разбирательства судом не было установлено нарушения условий предоставления или использования средств субсидии.

И ключевой, на наш взгляд, довод суда: почему Соболев, сам будучи членом КФХ, требует отмены соглашения о гранте, ведь это нанесёт хозяйству значительный ущерб?

«Поскольку денежные средства в виде гранта были предоставлены на безвозмездной и безвозвратной основе, целью их предоставления являлась реализация разработанного КФХ проекта по развитию сельского туризма, то удовлетворение заявленного Соболевым А. Н. иска в данном случае не только не приведёт к защите и восстановлению каких-либо прав КФХ или его членов, а напротив, повлечёт негативные последствия в виде необходимости возврата освоенных денежных средств, отсутствия бюджетного субсидирования для развития деятельности, а также соответствующие репутационные издержки и кризис доверия», – подчёркнуто в решении Арбитражного суда Архангельской области.

Анастасия НЕЗГОВОРОВА,
Дарья ЕМЕЛЬЯНОВА.
Фото Алексея Липницкого

Неравнодушные: В Северодвинске появится детский реабилитационный центр

«Дать шанс на нормальную жизнь»

«Бизнес-класс» продолжает цикл публикаций «Неравнодушные». На этот раз нашей героиней стала Екатерина КУЗНЕЦОВА – директор и соучредитель детского реабилитационного центра, который появится в Северодвинске уже в следующем году. Екатерина рассказала нам о подготовке центра, его наполнении и миссии.

Анастасия НЕЗГОВОРОВА **БК**
журналист

Как показывает практика, за абсолютным большинством реабилитационных центров или фондов поддержки детей с различными заболеваниями стоят люди, для которых это связано с личной историей, нередко трагической. И здесь Екатерина Кузнецова не стала исключением. На своём опыте она убедилась в том, что Северодвинску, да и в целом Архангельской области, не хватает детского реабилитационного центра.

«Это не только мои наблюдения или мнение родителей особенных детей, но и статистика. Мы проводили анализ потенциальных посетителей нашего центра: по данным на 2023 год, их более 4700. Кстати, у нас есть уже первые интересные, которые следят за реализацией проекта и готовы прийти в центр сразу после открытия, – рассказывает Екатерина. – В его появлении заинтересована и Северодвинская городская детская клиническая больница, с которой у нас налажен плотный контакт. В целом мы открыты к сотрудничеству».

Центр будет заниматься реабилитацией детей с нарушениями опорно-двигательного аппарата, последствиями черепно-мозговой или спинальных травм и другими нарушениям движения. Конечно, в регионе есть подобные учреждения. К примеру, в Архангельске уже более 25 лет работает многопрофильный реабилитационный центр для детей.

«Мы тесно общаемся с руководителем центра Ольгой Константиновной БОГДАНОВОЙ, в том числе перенимаем опыт работы учреждения, планируем и дальше сотрудничать, – поясняет собеседница «БК». – Также я общалась с пред-

ставителями центров в других городах России. Многие из того, что почерпнула, легло в основу нашего проекта. Но особо показательным для меня является московский центр «Три сестры», про который я узнала от своего друга и наставника».

ПРИБЛИЗИТЬСЯ
К ОТКРЫТИЮ

Примечательно, что проект был запланирован в 2020 году, в разгар пандемии. Спустя год зарегистрирована компания «Линия жизни», ставшая резидентом Арктической зоны РФ. Это дало возможность получить земельный участок под будущий центр. Пока это лишь пустырь напротив бульвара Строителей, 5 в Северодвинске, но уже скоро там начнётся активное строительство.

На пути к реализации проекта не обошлось без трудностей. В частности, за эти пару лет его стоимость увеличилась с 40 до 120 млн рублей. Сказалось дорожание строительных материалов, но в большей степени – оборудования, стоимость которого росла как на дрожжах.

«Оборудования российского производства нет, поэтому заказываем его в других странах. И его стоимость даже за день может увеличиться на миллион рублей. Весной прошлого года был резкий скачок цен – некоторые позиции подорожали на 6-7 миллионов рублей», – уточняет Екатерина.

За время проработки проекта скорректировалась и его экономическая модель.

«Изначально планировалось, что центр будет работать полностью по ОМС. Но моя команда несколько изменила моё мнение по этому поводу. В итоге пришли к комбинированной модели. Но главное – дети будут посещать центр бесплат-



Фото из личного архива Екатерины Кузнецовой

но по ОМС или ДМС», – продолжает Екатерина Кузнецова.

Сейчас проектирование двухэтажного здания завершается. Ожидается, что строительство начнётся уже осенью, а в 2024-м центр откроет свои двери для маленьких пациентов.

«Мы всеми силами стараемся приблизиться к этой дате. Над этим работает целая команда. Без неё идея не стала бы проектом, который уже совсем скоро начнёт полноценно воплощаться в жизнь», – уверена основательница центра.

ЧТОБЫ ЖИЗНЬ
БИЛА КЛЮЧОМ

Реабилитация в центре будет проходить по разным направлениям с использованием современных методик. Отдельный аспект – бытовая адаптация.

«Наступит жизненная ситуация, когда ребёнку нужно будет позаботиться о себе самому, и важно подготовить его к этому. Речь не только про адаптацию к домашним условиям, но и к уличным. Для этого мы организуем отдельную площадку с макетами, где дети научатся правилам дорожного движения, попробуют самостоятельно передвигаться по импровизированной улице», – добавляет Екатерина Кузнецова.

Также в центре будут сенсорная и игровая комнаты, зал для творческих занятий и даже бассейн.

«Хотелось бы, что центр стал чем-то большим, чем просто реабилитационным. Скорее, вторым домом, который бы объединил семьи, которые воспитывают особых детей. И чтобы жизнь в нём была ключом», – делится планами Екатерины Кузнецова.

Около центра предусмотрена большая территория. В будущем на ней могут появиться площадки для дендротерапии и, возможно, даже для иппотерапии.

«С отделением Всероссийского общества охраны природы мы вместе с детьми занимаемся высадкой деревьев, экопросвещением – стараемся привить им любовь к природе, Родине. Всё это можно реализовать и на базе центра, – уверена наша собеседница. – Также в будущем хотели бы добавить иппотерапию. У нас есть такой проект и готовая площадка».

С АКЦЕНТОМ
НА ПСИХОЛОГИЧЕСКУЮ
ПОМОЩЬ

Особое внимание в центре будет уделено психологической поддержке семей.

«Ни для кого не секрет, что чаще всего семьи, где есть особенные дети, – неполные. Мужчины не всегда выдерживают психологическую нагрузку и уходят. Наша задача – помочь им справиться с трудностями и сохранить семью», – подчёркивает основательница центра.

Ещё одна большая задача, стоящая перед психологами будущего центра, – помочь семьям принять тот факт, что их ребёнок имеет нарушения здоровья.

«Зачастую родители начинают винить себя в том, что их малыш родился с заболеванием. Задача специалистов – изменить такое восприятие, показать, что особенный ребёнок способен ещё больше сплотить семью. Просто нужно всё делать сообща, поддерживая друг друга», – убеждена Екатерина Кузнецова.

«В этом главная миссия вашего проекта?», – спросила я в завершение разговора.

«Именно в этом. Хочу, чтобы семьи, которые столкнулись с подобным, получили поддержку и осознали, что жизнь на этом не заканчивается... Хочу, чтобы наш центр дал им шанс на нормальную жизнь», – ответила она.



Новая линия



фото: b1n4news.ru

В Северодвинске открывают производство молочных продуктов для малышей

С 1 сентября 2023 года в Северодвинске будут выпускать сертифицированные молочные продукты для детей младшего дошкольного возраста.

Напомним, что новое социально значимое производство открывает компания «Апрель». Продукция в герметичной одноразовой упаковке будет продаваться по льготной цене.

По назначению медицинских работников детям от восьми месяцев до трёх лет, которые не посещают дошкольные учреждения, предоставляется продукция молочной кухни. Однако имеющееся в детской больнице оборудование находится в крайне изношенном состоянии и с начала осени перестанет эксплуатироваться.

Новое производство заменит закрывающуюся «молочку». Северодвинское пред-

приятие будет делать для малышей кефир и творог.

Организацией продажи займётся муниципальное предприятие «Комбинат школьного питания». Адреса четырёх раздаточных пунктов известны всем молодым мамам города. Продажа молочных продуктов будет вестись по скидочным картам, которые выдаются в поликлинике Северодвинской городской детской клинической больницы.

Бизнес в деталях



«Зелёные» инновации в строительстве

Единицы застройщиков сегодня реализуют в своих проектах инновационные решения. Зачастую новации идут «сверху» – через ГОСТы, СНиПы и постановления правительства. Однако есть компании, задающие тренды. В их числе – EDS group.

Анастасия НЕЗГОВОРОВА

БК

Фото предоставлено EDS group

О внедрении новшеств в жилищное строительство и философии компании мы поговорили с её руководителем **Александром ЗАГОВЕЛЬЕВЫМ**.

Среди наиболее ярких объектов EDS group – жилые комплексы «Маленькая Италия», «Дрозд», «Джаз», «Наследие». Сейчас в работе несколько ЖК и первый в Архангельской области магазин по CLT-технологии.

«В EDS group мы уделяем большое внимание инновациям, реализуя на своих объектах различные интересные решения, которые до нас в Архангельске ещё не применялись», – рассказал Александр Заговельев.

ЭНЕРГИЯ СОЛНЦА ДЛЯ ОСВЕЩЕНИЯ

К примеру, на крыше ЖК «Джаз» установлены солнечные панели, энергия с которых идёт в аккумуляторы, а затем распределяется на обслуживание общедомовых систем.

«Мы это особенно не афишировали, решили сначала посмотреть, какой эффект они дадут. К примеру, в солнечную погоду показатели достигали полутора киловатт. Этой энергии хватает для освещения коридоров, лестницы – словом, мест общего пользования. А когда солнечная энергия заканчивается, система автоматически переключается на сеть», – пояснил Александр Сергеевич.

Ещё одно необычное решение – окно в кровле. Существует достаточно много решений устройства различных мансардных окон в скатных крышах, но отсутствует практика их монтажа в многоквартирных домах.

«Это возможность наполнить квартиру дополнительным светом, что очень сильно меняет пространство и эмоциональное восприятие. Да и в конечном счёте это также повышает энергоэффективность», – добавил руководитель EDS group.

ШАГ В «ЗЕЛЁНУЮ» ЭКОНОМИКУ

Другое инновационное решение – зарядная станция для электромобилей на территории жилого комплекса.

«Это реализовано на территории «Маленькой Италии». Кстати, наша зарядная станция стала первой на Северо-Западе, установленной в жилом комплексе. Сейчас мы предусматриваем зарядную станцию во всех новых проектах и три места для автомобилей около неё. Это становится корпоративным стандартом», – уточнил Александр Сергеевич.

Курс на создание инфраструктуры для электромобилей взял и Минстрой России. Сегодня ведомство развивает нормативно-техническую базу для этого. Уже действуют изменения, устанавливающие требования к размещению зарядных устройств в зданиях стоянок автомобилей, в том числе и встроенных в многоквартирные жилые дома. Однако EDS group включил «зарядку» в проект ещё до внедрения этих изменений.

«Зарядные станции для авто – это не только эколо-



гичность. Чем больше их будет появляться в городе, тем больше люди будут задумываться о покупке электромобиля, например в качестве второй машины в семье», – уверен собеседник «БК».

Когда появляется пример, опыт реализации подобных решений, это инициирует целую цепочку событий: от возможности приобретения электромобиля до развития целых отраслей промышленности и экономики.

«Для многих всё новое – это непонятно, дорого, долго и сложно, а потому нет смысла этим заниматься. У нас

иной подход. Ведь стоит появиться только одному примеру, как новинку подхватывают и другие компании. Так формируется тренд. Это важные шаги не только для конкретного застройщика или строительной сферы, но и экономики в целом, – убеждён руководитель Группы компаний EDS group. – Если использование тех же солнечных панелей получит дальнейшее развитие, будет появляться всё больше домов, оснащённых ими, то, уверен, в скором времени появится и предприятие, которое будет их производить. А это уже

серьёзный шаг в «зелёную» экономику».

БАЛКОНЫ С МАРКИЗАМИ

Сейчас компания строит несколько объектов, в том числе «Соло» с видом на Северную Двину в центре Соломбалы и «Солярис» с деревьями на крыше в округе Майская Горка. «Соло» – первый жилой комплекс компании, где установят автоматические маркизы.

«В Архангельске такое решение пока не применяется в жилых домах, но мы решили это исправить. Мар-

кизы – навесные раздвижные козырьки, представляющие собой металлический каркас с тканевым полотном, которое можно открыть или развернуть, – пояснил Александр Сергеевич. – Они будут установлены на открытых балконах квартир, находящихся на верхнем этаже. В жаркую и солнечную погоду это создаст дополнительную тень, а в тёмное зимнее время позволит дневному свету активнее проникать в помещение. Кстати, в этих квартирах предусмотрены и закрытые застеклённые балконы».

В ЖК «Солярис» застройщику за счёт объёма здания удалось создать небольшой ансамбль.

«Силуэт башни плавно раскрывается снизу вверх за счёт увеличения объёма остекления, сгруппированного в три блока по пять этажей. Это сделает здание более воздушным. Каждая секция лаконичного кирпичного фасада разграничена цветом, что придаёт ей больше индивидуальности. Различные архитектурные элементы, такие как лоджии, балконы и открытые террасы, позволили создать уникальные планировочные решения. Террасы украшаются посаженными деревьями и кустарниками, размещёнными в кадках из кортен-стали, что дополняет идентичку здания», – добавил руководитель Группы компаний EDS group.



Тренды: Рынок коммерческой недвижимости продолжает расти

Группа Аквилон: объекты для инвесторов новой волны

За последние три года рынок коммерческой недвижимости значительно изменился: если ранее он состоял в основном из профессиональных игроков, которых интересовали большие площади для дальнейшей сдачи в аренду, то сегодня к ним добавились инвесторы новой волны. Это частные лица, индивидуальные предприниматели и самозанятые, и в фокусе их внимания – небольшие площади на первых этажах жилых комплексов для ведения собственного дела или получения дохода от сдачи в аренду.

Илья ЛЕОНИК
журналист

Вложения в недвижимость всегда оставались надёжной инвестицией, в определённой степени простой и понятной многим. Логика инвесторов, которые не являлись профессиональными участниками рынка, была примерно следующей: приобретение квартиры на стадии строительства дома, косметический ремонт с последующей продажей квартиры или сдачей её в аренду.

Сейчас рынок жилой недвижимости изменился: введение эскроу-счетов, повышение цен «на котловане», возросшая стоимость ремонта и прочее значительно снизили доходность таких вложений. Если считать в процентах, она едва превышает банковский депозит.

«Стоимость аренды квартиры за последнее время несильно возросла, чего не скажешь о цене самих квартир. Кроме того, владельцам жилых объектов приходится постоянно искать арендаторов, самостоятельно делать ремонт и решать прочие проблемы, которые возникают постоянно. На этом фоне коммерческие помещения выглядят куда перспективнее: их доходность выше, договор с арендатором заключается на длительный срок, а ремонт производят за счёт арендных каникул, а не за счёт собственника. Понимая эту тенденцию и растущий тренд, Группа Аквилон расширила пул потенциальных инвесторов: мы стали выполнять нарезку помещений и проектировать свои объекты таким образом, чтобы площади были небольшими и привлекательными для малого бизнеса и частных инвесторов», – рассказывает директор по развитию Группы Аквилон Андрей Четвериков.

Таким образом, сегодня в жилых комплексах девелопера можно приобрести помещения на первых этажах с отдельным входом площадью от 35 кв. м, а также офисную недвижимость от 22 кв. м, которая тоже имеет высокий спрос. В таких помещениях открываются цветочные лавки, пункты

выдачи заказов, аптеки, пекарни, небольшие магазины и прочие бизнесы, основные клиенты которых – новосёлы жилого комплекса и жители ближайших домов. Учитывая тот факт, что объекты Группы Аквилон имеют локацию с высоким пешеходным и автомобильным трафиком, практически все помещения быстро находят своих арендаторов, используются владельцами для открытия или расширения собственного дела (студии красоты, кофейни, языковые курсы, парикмахерские и т.д.).

«Мы очень взвешенно подходим к тому, сколько необходимо коммерческих площадей в том или ином



отдельный вход, вентиляционные системы и пр. Подбор осуществляется по заявке специалистами Группы Аквилон.

«Наиболее востребованы площади от 60 до 90 квадратных метров, однако сегодня мы располагаем фактически любыми помещениями под запрос бизнеса. В продаже, например,

купке третьего объекта, причём считаются не только коммерческие площади, но и квартиры. Скидка увеличивается, если объектов больше четырёх, и может достигать до 3000 рублей с «квадрата». Кроме этого, существуют постоянные акции, которые также позволяют приобрести объект с выгодой. Например, сей-

покупки – это может быть рассрочка от застройщика, кредит от банков-партнёров или покупка за наличные средства.

Недвижимость можно приобрести на этапе строительства жилого комплекса. Большой выбор интересных вариантов ожидается, в частности, при запуске продаж помещений делового назначения во второй очереди ЖК «River Park», а также со стартом продаж коммерческих помещений в объекте «Аквилон АКВАРТАЛ» на Ленинградском проспекте.

Свободные площади ещё есть в проектах на стадии реализации – это ЖК «Аквилон City Towers» и ЖК «CITY RESIDENCE by AKVILON» в самом центре Архангельска, на пересечении улицы Поморской и проспекта Обводный канал. В фокусе внимания инвесторов и уже сданные объекты, поскольку пул бизнесов-соседей там уже сформировался и найти недостающего арендатора намного проще.

Можно оценить трафик, покупательскую способность, определить, какой

бизнес будет востребован в конкретном месте. Так, например, есть свободное помещение во второй очереди уже сданного ЖК «Next», площади от 46 кв. м в торговом центре «Империал», помещения под офисы с видом на реку в ЖК «О'Берег».

Ещё один интересный вариант для инвесторов – приобретение коммерческой недвижимости в уже действующем объекте и с уже найденным арендатором. Такие предложения тоже есть: например, в ЖК «Омега Хаус» в деловом центре Архангельска, в Соломбале в ЖК «Аврора» и на набережной Северной Двины в ЖК «DVINA House».

«Даже если вы не являетесь предпринимателем, то такое помещение может стать хорошей инвестицией для получения основного или дополнительного дохода. Для бизнеса же собственное помещение – такое же слабое место успеха, как хорошая идея, сильная команда, востребованный продукт или услуга», – подчеркнула Ольга Минина.



проекте, подбираем арендаторов так, чтобы они дополняли друг друга, а жители дома могли получить все необходимые товары и услуги в шаговой доступности. Расширив пул инвесторов, мы получаем синергии бизнесов от крупных федеральных ритейлеров до небольших предприятий», – поясняет Андрей Четвериков.

Сегодня Группа Аквилон предлагает различные варианты коммерческой недвижимости для инвестирования и ведения бизнеса. Свободные площади есть фактически во всех проектах группы в каждом районе города. Для подбора обычно используют два подхода: либо исходя из располагаемой суммы или ежемесячного платежа по кредиту на покупку, либо формируя запрос под конкретный бизнес, который планируют расположить в помещении: необходимые электрические мощности, площади,

есть целый этаж площадью 1000 кв. метров в проекте «PIVZAVOD» для профессиональных участников рынка, а площадь небольших офисов в той же локации – от 22 квадратных метров, они востребованы у малого бизнеса. Стоит отметить, что многие предприниматели предпочитают не арендовать офис или торговую площадь для собственных нужд, а приобрести её на этапе строительства. Это хороший подход, потому как стоимость значительно ниже, чем в готовом объекте», – поясняет специалист отдела продаж коммерческой недвижимости Группы Аквилон Ольга Минина.

Ещё один важный момент – условия приобретения. У Группы Аквилон есть собственная программа лояльности: клиенты могут получить скидку в 2000 рублей с каждого квадратного метра площади при по-

час есть объекты со скидкой 10% на первом этаже ЖК «Аквилонtime» – это очень интересная локация в Октябрьском округе Архангельска для сферы услуг или торговли.

Специалисты Группы Аквилон помогут не только подобрать недвижимость с выгодой, но и выбрать наиболее комфортные условия для



НА ПЕРВОМ ЭТАЖЕ ЖК «ИСКРА PARK» ЕЩЁ ЕСТЬ СВОБОДНЫЕ ПЛОЩАДИ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

- Центральный офис в Архангельске: ул. Попова, 14, Торгово-деловой центр «Аквилон», 6 этаж.
- Телефон/факс: (8182) 65-00-08
- Электронная почта: akvilon@group-akvilon.ru

Репутация

Глава КСП Поморья Александр Дементьев идёт на новый срок



Фото: Алексей Липницкого

Квалификационная комиссия Счётной палаты РФ одобрила кандидатуру Александра ДЕМЕНТЬЕВА на должность председателя контрольно-счётной палаты Архангельской области на новый срок.

В соответствии с установленным порядком, кандидатуру Александра Дементьева на заседании квалификационной комиссии в Москве представил **заместитель председателя регионального парламента Александр ДЯТЛОВ.**

«Александр Дементьев возглавляет контрольно-счётную палату 12 лет – с момента создания этого контрольного органа. За этот период палатой проведено более 300 контрольных мероприятий, установлено свыше 5000 нарушений бюджет-

ного и иного законодательства», – подчеркнул Александр Дятлов.

За последние три года выявлены нарушения, влекущие возврат в бюджеты всех уровней 246 млн рублей (свыше 135 из них уже возвращено), составлены 110 протоколов об административной ответственности – сумма штрафов составляет 2,5 млн рублей, возбуждено 22 уголовных дела.

Отдельным направлением деятельности контрольно-счётной палаты является отстаивание интересов бюджета в судебных заседаниях. С участием контрольно-счётной палаты в арбитражных судах ежегодно рассматривается более 30 дел, в 98% случаев правовая позиция КСП подтверждается.

«Отмечу активное взаимодействие КСП с областным Собранием. На основа-

нии поручений регионального парламента ежегодно реализуется не менее десяти контрольных мероприятий, ежеквартально проводятся заседания Общественного совета при КСП с представителями депутатского корпуса», – добавил Александр Дятлов.

После получения положительного заключения квалификационной комиссии Счётной палаты РФ решение об утверждении Александра Дементьева на новый срок будет приниматься на сессии Архангельского областного Собрания депутатов.

Добавим, что Александр Дементьев много лет сотрудничает с нашим изданием, с участием КСП подготовлены десятки статей в «Бизнес-классе», всегда имеющих высокий рейтинг прочтения.

Есть идея: САФУ продолжает заниматься поддержкой интересных стартапов

Абонемент в креативную индустрию

Сейчас очень популярны креативные индустрии, люди пробуют себя в разных творческих направлениях и занимаются саморазвитием. София АКОПДЖАНЫН, которая стала одной из девяти студентов САФУ, получивших финансовую поддержку для воплощения своей бизнес-мечты, рассказала «Бизнес-классу» о создаваемом проекте – мобильном приложении Insight, которое может внести вклад в развитие этой сферы.

Мария ДЕНИСОВА

БН

журналист

В Северном (Арктическом) федеральном университете София Акопджанян выбрала для обучения направление подготовки «бизнес-информатика», так как её интересовали одновременно экономическая и информационная составляющие высшего образования. Дисциплины, которые она изучает, нацелены на познание тонкостей автоматизации бизнеса и управления IT-проектами, а сейчас у Софии появилась возможность применить полученные знания и освоенные навыки на практике.

«Кроме того, огромное значение имело участие в акселерационной программе САФУ и интенсиве от Университета 20.35, где мы объединялись в команды и учились прорабатывать

свои стартапы. Мы проводили аналитику и создавали MVP, выступали с полученными результатами перед экспертами, которые дали нам обратную связь», – добавила София Акопджанян.

Идея проекта по созданию мобильного приложения Insight появилась, когда во время подбора мастер-классов по керамике и рисованию в Интернете София столкнулась с трудностями в поиске студий, проводящих такие занятия. Онлайн-запись в студии обычно осуществляется только через мессенджеры и потому отнимает много времени.

«Мобильное приложение Insight будет единым абонементом на занятия в креативной индустрии, который одновременно решит как проблемы людей, которые хотят развиваться, искать новые места для посещения, так и самих предприятий малого бизнеса в кре-

ативной индустрии. Само-развитие и творчество – глобальный тренд, сейчас многие хотят интересно проводить время, пробовать себя в чем-то новом, но им не всегда удаётся найти, где это можно осуществить, а тем более оперативно записаться на удобное время и сразу произвести оплату», – рассказала София.

Приложение также поможет родителям устроить своему ребёнку необычный день рождения или найти для него интересные и развивающие мастер-классы.

Организации в креативной индустрии, особенно на начальных этапах, не имеют большого бюджета на маркетинг, так как ресурсы направляются непосредственно на реализацию основного вида деятельности. Из-за этого студии и мастер-классы остаются без внимания, потому что потенциальные клиенты просто не могут их найти среди массы интернет-ссылок. Разрабатываемое приложение позволит свести организации и потребителей в одном месте.

«На мой взгляд, отсутствие опыта в реализации проектов является одним из основных рисков, но благодаря команде и постоянному изучению нового мы постараемся воплотить

в жизнь задуманное и создать качественное и полезное приложение. Хотелось бы сказать огромное спасибо всем, кто мне помогает, за то, что они заинтересовались проектом и согласились принять участие в его разработке», – отметила София.

В команде уже есть специалисты по базам данных, безопасности и нейронным сетям, разработчики мобильных приложений, дизайнер, IT-архитектор и менеджер проекта. Сейчас проект находится на стадии доформирования команды и декомпозиции задач, а после будет происходить непосредственная разработка приложения и его тестирование. Параллельно будет вестись поиск партнёров – предприятий малого бизнеса в креативной индустрии, которые захотят сотрудничать, чтобы с помощью приложения Insight найти клиентов. Активная маркетинговая кампания повысит узнаваемость приложения и привлечёт к нему пользователей.

Сначала в приложении Insight будут представлены творческие студии Архангельска, но София Акопджанян надеется, что со временем удастся наладить сотрудничество с компаниями и из других городов.



Фото из личного архива Софии Акопджанян

Напомним, что девять студентов Северного (Арктического) федерального университета имени М. В. Ломоносова получили гранты в размере 1 млн рублей от Фонда содействия инновациям в рамках конкурса «Студенческий стартап». Поддержаны самые разные проекты: от создания приложений до проработки летательных и подводных аппаратов.

Интрига

МДУ продолжит работу в Архангельске

Администрации Архангельска наконец удалось определить подрядчика на уборку городских улиц. Заключение контракта приостанавливали три раза.

Напомним, что по итогам первых торгов контракт стоимостью 976 млн рублей выиграло московское ООО «Региональная строительная компания» (РСК). Фирма должна была приступить к уборке города с 1 июля. Однако результаты торгов отменили по предписанию УФАС по Архангельской области. Закупка была проведена с нарушением

ФЗ «О контрактной системе». Свою работу в областном центре продолжил действующий подрядчик – ООО «Мезенское дорожное управление» (МДУ): контракт с ним был пролонгирован.

В конце июня администрация Архангельска объявила повторные торги на содержание улично-дорожной сети города. На этот раз их выиграло МДУ: компания предложила выполнить работы за 876 млн рублей. Однако из-за жалоб контракт так и не был заключён.

Администрации пришлось в третий раз проводить тор-

ги, по итогам которых контракт стоимостью 951 млн рублей вновь достался МДУ. И опять заключение контракта было приостановлено по жалобам, которые в итоге признали необоснованными. Таким образом, МДУ продолжит содержать улицы Архангельска до 30 июня 2025 года.

Добавим, что в общей сложности на эти торги было подано шесть жалоб от ООО «Автодороги», ООО «Лидер», ЗАО «Архангельское городское специализированное управление механизации» (АГСУМ) и Н. А. Блиновой.



Фото: arkhcity.ru

Мнение эксперта

Плюсы и минусы франшизы на региональном рынке общепита

Многих начинающих предпринимателей на региональном рынке питания мучает вопрос: как лучше начать своё дело? Купить франшизу и не заморачиваться или вникать в детали функционирования бизнеса самостоятельно? Каждый из вариантов имеет как положительные, так и отрицательные стороны. При этом франшиз на рынке питания достаточно много. Как правильно выбрать ту, в которую можно инвестировать?

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



Начну с терминов, которые следует знать. Прежде всего франшиза – это уже «упакованный» бизнес, и целью его владельца является масштабирование деятельности. Владелец франшизы называется «франчайзер», покупатель – «франчайзи».

ОЧЕВИДНЫЕ ПЛЮСЫ

Какие плюсы у франшизы? Самый важный – вы получаете уже известное всем имя (бренд). Следовательно, легко стартовать. Владелец франшизы вам будут предоставлены: готовая бизнес-модель, технологии, необходимые документы, инструкции, чек-листы, что позволит избежать ошибок. Ваш бизнес будет сопровождать, помогать в продвижении на местном рынке.

Приведу примеры, которые наиболее ярко транслируют преимущества покупки франшизы. Американская корпорация, работающая по системе франчайзинга, крупнейшая в мире сеть ресторанов быстрого питания под торговой маркой McDonald's, имела в России 810 предприятий (в марте 2022 года компания объявила о временной остановке деятельности в России, но сейчас это бренд «Вкусно и точка» практически на тех же позициях. – Прим. ред.).

KFC – международная сеть общественного питания, которая специализируется на блюдах из курицы. По данным «Википедии», в России открыто 1086 ресторанов, при этом более 700 заведений принадлежали российским бизнесменам, которые работали по франшизе. Сеть Burger King в 2022 году имела в нашей стране 817 ресторанов.

Плюсы покупки франшизы очевидны. Следующий этап – изучить предложения в каталоге магазина франшиз и выбрать нужную. На что необходимо обратить внимание? Важно, как выглядит рынок питания в регионе сегодня: растёт или стагнирует? Лучше оценивать за три года, чтобы определить динамику и тренды. Как показывают исследования, объём оборота общепита в РФ в 2022 году вырос на 4,7% по сравнению с показателем 2021 года и составил 2,3 трлн рублей. Об этом говорится в материалах Росстата. Однако причиной могли стать и рост цен на сырьё, других расходов предприятий.

Оборот общественно-го питания в Архангельской области составил 19,8 млрд рублей и сократился на 0,3%. За три последних года число предприятий общепита в нашем регионе уменьшилось на 47. Это говорит о нестабильности на рынке и необходимости внимательного подхода к принятию решений, чтобы снизить риски, связанные с возвратом вложений. Бизнес по франшизе позволяет на это рассчитывать.

ВЫБОР ФОРМАТА

Затем следует выяснить, какие форматы предприятий питания, функционирующих на основе франшизы, актуальны сегодня. В аналитическом обзоре индустрии питания, который представлен в журнале «EATERY», отмечено, что в 2022 году в России насчитывалось примерно 620 сетевых проектов общественного питания, которые имели ориентировочно 27000 точек. Около 8000 точек приходилось на фастфуд, 6000 точек – питание при АЗК, около 5000 пекарен, более 3000 точек coffee-to-go. В рост идут отечественные сети пекарен «Хлебница», «Цех 85», кофейные сети Coffee Like и Tea Funny.

После кризиса будут гарантированно развиваться два бренда по франшизе – KFC и Burger King, поскольку за одним стоят инвестиции ВТБ и преференции по федеральным локациям в городах, а за другим – мощные франчайзи типа «Армрест».

Сети фастфуда, кофеен, шавермы, блинных, джусбаров и других форматов в низком ценовом сегменте испытывают естественный приток покупателей, которые будут жёстко экономить на еде в ближайшие минимум год-два. Среди сетей фастфуда наметилась жёстчайшая конкуренция, пи-



Фото Илья Леонова

шет «EATERY». Это говорит о риске не справиться с конкуренцией при выборе такого формата, как фастфуд.

Так на какой формат следует обратить внимание? Снова обратимся к аналитикам. По оценкам информационного агентства INFOLine, восстановлению этого рынка в РФ способствовало развитие альтернативных форматов, таких как пекарни, заведения быстрого питания и точки питания при АЗС. В каталоге магазина франшиз следует обратить внимание на такие предложения.

Показателем рейтинга франшизы, который представлен обычно в виде звёзд, от 1 до 5. Чем выше оценка, тем эффективнее зарекомендовала себя франшиза.

Понятно, что чем известней бренд, тем выше стоимость франшизы. Первоначальный взнос называется паушальным платежом. Чем подробнее представлена информация, описаны технологии и чем популярней бренд, тем выше может быть размер паушального платежа. Вносится он сразу после подписания договора.

Обратите внимание на размер требуемых инвестиций. Он определяется выбранным форматом предприятия питания и даёт возможность оценить бюджет проекта. Оценка окупаемости франшизы, приведённая в предложении, позволит понять сроки возврата вложенных средств. Данные о доходе, получаемом от функционирования предприятия, дают представление об ожидаемых результатах бизнеса.

Выясните размер роялти – это ежемесячные платежи владельцу франши-

зы по заключённому договору. Он может составлять, например, от 4 до 6% оборота. Также это могут быть фиксированная сумма или процент от прибыли. Бывают франшизы и без роялти.

Ещё одной составляющей цены является маркетинговый платеж – это оплата услуг по продвижению.

Изучите отзывы тех, кто уже купил и пользуется франшизой. Это поможет принять решение о покупке или отказе от неё. Познакомьтесь с бизнес-моделью франшизы: это стандарты, инструкции, а также вебинары и консультации по вопросам функционирования бизнеса. Выясните формы и объекты контроля со стороны продавца – он применяет их с целью не допустить снижения качества бизнеса и потери имиджа франшизы. Объектами проверки обычно являются денежные потоки и соблюдение стандартов работы.

НЕЯВНЫЕ МИНУСЫ

Кроме плюсов у этого варианта создания бизнеса есть и недостатки. У вас могут возникнуть дополнительные затраты, которые необходимы, чтобы соответствовать требованиям купленной франшизы: по внешнему и внутреннему оформлению заведения, к одежде персонала, количеству блюд в меню и уровню цен на еду, соблюдению стандартов приготовления, качеству обслуживания. Потребуется выделение средств на маркетинг.

Нужно быть готовым к проверкам, которые будет проводить владелец франшизы. Роялти может оказаться слишком высоким.

Также приведу два примера из практики, которые

показывают, что бывает не учтено при выборе и покупке франшизы в регионе, где численность и покупательная способность населения сильно отличаются от крупных городов.

Предприниматель в небольшом городке приобрёл франшизу пекарни. Популярное заведение, отличная продукция высокого качества, успешно продающаяся в мегаполисе, – всё это привлекло внимание и нашего героя. Не раздумывая, он совершил покупку.

Пекарня была открыта в центре городка и получила хороший трафик. Пирожки имели привлекательный внешний вид, отличались крупными размерами и имели много начинки. Покупатели любили продукцию пекарни. Однако возникли проблемы с объёмом продаж. Почему? Продукт ведь отличного качества, а продажи низкие!

Недостатком продукции, который отмечали покупатели, была высокая цена, установленная франчайзером. Она не обеспечивала нужный объём и частоту покупок пирожков и пирогов, поскольку в городе преобладает население и гости, которые не могут позволить себе дорогой перекус. Франчайзи не смог вернуть вложенные в покупку франшизы деньги и вынужден был закрыть предприятие.

Если бы при покупке франшизы он договорился, к примеру, об уменьшении размера пирогов, их цена была бы ниже, а продаваемость улучшилась. Этот пример позволяет сделать вывод, что даже при большом количестве плюсов их перевесит тот факт, что продукция не адаптирована к территории, где планируется её реализовывать.

Другой пример. Предприниматель купил франшизу известного в большом городе ресторана в формате фастфуд. Место было выбрано отличное: рядом гостиница без точки питания, обеспечен трафик туристов и гостей города. Площадка позволяла разом обслужить много посетителей. Ресторан позиционировал себя как «вкусно, дешево и быстро». Однако выручка не радовала владельца. С какой проблемой столкнулся ресторан?

А причин было несколько. Прежде всего, меню. Оно включало большое количество блюд разных кухонь, а профессиональных поваров, которые могли бы готовить вкусно и быстро, в городке не нашлось. Цены на невысокого качества еду отмечались гостями как высокие. Время ожидания подачи блюд составляло около часа, а порой и больше. Об этих недостатках клиенты писали в отзывах на сайте заведения. Однако ответа на них от администрации не получали. С жалобами никто не работал.

На вопрос о том, почему еда так плохо приготовлена, менеджер отвечал: «Шеф-повар утверждает, что еда готовится по стандартам». Как вы думаете, какое будущее ждёт этот ресторан, если в нём отсутствует профессиональная команда? Сумеет ли владелец франшизы изменить ситуацию при том, что такой источник денег, как персонал, имеет низкий профессиональный уровень, а специалистов на рынке мало?

Итак, мы рассмотрели как положительные, так и отрицательные стороны покупки франшизы. Решение за вами.

Мастерская

«Джут упорядочивает мысли»

Наталья СИЛИНСКАЯ – джутовых дел мастер – родилась в Северодвинске, живёт в Новодвинске, а работает в Архангельске. Расстояния и смена деятельности её никогда не пугали: после долгой работы в детском саду и школе на селе она ушла в свободное плавание, увлечьшись изготовлением изделий из джута и скоротчением. Шитьё из джутового шнура стало для Натальи отдушиной в трудный период жизни.

Елизавета ЛОЧЕХИНА **БК**
Фото Алексея Липницкого

Наталья рассказывает, что начинала работать с хлопковым шнуром, но с ним подружиться не удалось, а вот когда два года назад взяла в руки джут, он сразу лёг на душу.

«Мне с ним комфортно, – поясняет она. – Когда холодно, он согревает, а когда жарко, наоборот, охлаждает».

Вдохновение Наталья черпает в работе именно с этим материалом, в котором её привлекает в первую очередь натуральность. В основном она шьёт корзины, ланч-маты и сумки. Специфический аромат джута Наталье очень нравится (к слову, со временем он выветривается). А вообще, увлечение джутом пришло к ней случайно, дорога к нему была долгой, ведь шитьём она стала заниматься ни много ни мало 35 лет назад.

НОВАЯ ЖИЛЕТКА ИЗ ПАПИНЫХ БРЮК

В конце 1980-х, когда Наталья училась на отделении дошкольной педагогики и психологии Северодвинского педагогического училища, как раз начали появляться курсы кройки и шитья. И, чтобы научиться шить одежду, Наталья на эти курсы записалась.

«И в это время папа каким-то чудом купил мне прекрасную электрическую «Чайку-134». Первое время боялась к машинке даже подойти, но позже так с ней сдружилась!» – вспоминает она.

И в 90-е годы, когда побаловать себя покупной одеждой было практически невозможно, Наталья стала переделывать старые родительские вещи. «Помню, как сшила себе из папиных брюк новую жилетку, которой все восхищались. А в только купленную широкую рубашку вшила резинку, сделала баску – и уже ни у кого такой не было! Очень мне это нравилось», – продолжает собеседница «БК».

По окончании педучилища Наталья по распределению поехала в деревню Нижнее Койдокурье Холмогорского района, где должна была отработать три года, а осталась... на 30 лет. В начале педагогического пути 19-летнюю выпускницу сразу назначили заведующей детским садом. На этой должности Наталья отработала 15 лет. За это время вышла замуж, родила двух прекрасных девочек и... выгорела на работе.

Спасло то, что параллельно Наталья начала вести уроки музыки в общеобразовательной школе.

«В сельской местности род деятельности помянуть сложно. Но я же корни в деревню вросла! А где работать: на почте, в магазине или сельском хозяйстве? Мне повезло: влюбилась в школу!» – говорит она.

Впоследствии Наталья вела не только уроки музыки, но и уроки русского языка и литературы, потом её утвердили завучем, а позже, когда в системе произошла реорганизация, стала руководителем филиала.

А ещё в хозяйстве было девять голов скота, ежедневные дойки, ежегодные сенокосы... Но даже при такой занятости Наталья успевала шить: дочка ходила в самшитых платьях, которые до сих пор вспоминают, – даже ткань они вместе с мамой подыскивали. А однажды Наталья из своей дублёнки сшила детскую шубу: «Думала, мы просто скромно живём, потому всё шью и перешиваю, а дочка эту шубу, оказывается, обожала!».

ПЕРВАЯ КОРЗИНКА

Так сложилось, что Наталье Силинской всё же пришлось уехать из деревни – менять работу и искать новое жильё. Произошёл слом, пришлось уйти практически в никуда... Переехав в итоге в Новодвинск, Наталья задалась вопросом: чем бы таким себя занять, как отвлечься и изменить образ жизни?

Перспективы виделись в умении шить и вязать. Из видеоуроков Наталья слу-



чайно узнала о технике работы с джутом.

«Я взяла обычный плотный шнур из Fix Price и сшила свою первую смешную корзинку, которая до сих пор у меня хранится», – улыбается собеседница «БК».

Процесс увлеч: двигаешь джутовый шнур – и уходишь в себя, остаёшься наедине со своими мыслями... Пусть создаётся не шедевр, но всё равно что-то особенное. Наталья очень любит шить не по конкретным заказам.

«Я сажусь за машинку и просто создаю. Шьёшь, шьёшь – и только потом смотришь, что у тебя получилось. И вдохновляешься этим. Для меня это очень трогательное занятие», – признаётся она.

И ещё ни разу не было такого, чтобы покупателей заказ в результате не устроил.

НЕ ДЖУТОМ ЕДИНЫМ

Сначала Наталья шила на обычной бытовой швейной машине – сейчас ей уже больше 20 лет, а когда стала узнавать тонкости мастерства, купила промышленную швейную машину: на ней джутовые корзинки получаются и прямее, и ровнее.

«Мне нравится теплота джута, и я хочу нести красоту людям. Когда в интерьере красиво, ты чувствуешь себя комфортно», – уверена она.

Джутовые вещи, отмечает Наталья, долговечны, отлично сохраняют форму, имеют нейтральный цвет и впишутся в любой интерьер, не боятся воды и не притягивают пыль.

А сумка из джута, по мнению мастерицы, – незаменимая вещь летом. В джутовых корзинках можно хранить принадлежности для рукоделия, складывать туда детские игрушки или пледы.

В процессе работы, отмечает Наталья, «мысли упорядочиваются», легче вспомнить что-то хорошее, отгонять негатив.

Кроме того, она ввела в свою жизнь некоторые привычки: отказалась от пластиковых пакетов, сшив себе хлопковый и джутовый шопперы, сдаёт на переработку пластиковые крышечки, батарейки и макулатуру.

«Никогда не выбрасываю мусор, где бы я ни была, ни одной бумажки. Когда я руководила сельской школой, мы часто проводили субботники «Чистая деревня». Собираешь мусор, чистишь деревню, сдаёшь на переработку с работы – уже бумажки лежат... Чисто не там, где прибираешь, а там, где не мусорят», – напоминает она.

Сейчас Наталья готовится к Маргаритинской ярмарке – шьёт большие интерьерные корзины. Джутовый ассортимент менять не планирует, но в планах – новые увлечения. В частности, углубиться в лоскутное шитьё: изготавливать сумки, ланч-маты, прихватки, подушки. Научиться красиво стегать и зимой шить лоскутный стёганный жилет. Продолжить плетение из бумажной лозы. А главное – расширить свою аудиторию благодаря группе «ВКонтакте» «Джут & уют». Показать, что она есть в этом мире.

Читальный зал

«Золотая» книжная полка Татьяны Дорофеевой

Книжная рубрика «Бизнес-класса» продолжает радовать откликами, открывая новые грани мировоззрения людей из самых разных сфер жизни Поморья. Сегодня у нас в гостях – известная архангельская вокалистка, предприниматель Татьяна ДОРОФЕЕВА:



– Начну с повести А. де Сент-Экзюпери «Маленький принц». Думаю, многие согласятся, что книга не только для детей, она и взрослых заставляет смотреть на жизнь глазами ребёнка. Сейчас мы читаем её вместе с трёхлетней дочерью, и для меня очень важно, что эта сказка помогает воспитывать в маленьком человеке доброту, мудрость и чувство ответственности.

Продолжая тему этих взаимоотношений, отмечу работу Л. Петрановской «Тайная опора. Привязанность в жизни ребёнка». Такие книги дают понимание, что не стоит вести себя с ребёнком с позиции строгого воспитателя, надо учиться вести диалог и уметь договариваться. Такое отношение впоследствии даст ему невидимую опору, которая станет фундаментом его личности.

Переломной в моём мировосприятии стала книга А. Папиенко «Жизнь в удовольствие». В ней разбираются вроде бы простые вопросы, но начинаешь задумываться и спрашивать себя: своей ли жизнью ты живёшь? Могу сказать, что после прочтения у меня в какой-то степени поменялось сознание, я поняла, что счастье не зависит от внешних факторов, а заключается в твоей собственной составляющей.

Из недавно прочитанного запомнился труд Д. К. Джикан-ди «Счастливый карман, полный денег». Из него читатель узнает, как добиться того, чтобы у тебя внутри было состояние богатства. Вначале ты взращиваешь в себе состояние изобилия, после чего к тебе начинает подтягиваться внешнее богатство. Советую всем, кто хочет выйти на новый уровень в своих делах, финансах и в личностном плане.

Бизнес-блокнот

■ Принцип «эстоппель» в налоговом праве

Организация на «упрощёнке» решила сменить объект налогообложения и с 2018 года применять базу «доходы». Однако фактически его не изменила и продолжала ряд лет (2018-2020 годы) подавать свою отчётность по УСН с объектом налогообложения «доходы минус расходы».

При этом возражений у налоговиков по этому поводу не возникло. Лишь по итогам отчёта за 2020 год ИФНС обнаружилась это несоответствие между заявленным и фактически применяемым объектом налогообложения и доначислила налог с учётом перехода на базу «доходы».

Возник налоговый спор, но суды решили его в пользу налогоплательщика, применив принцип «эстоппель» – это утрата права на возражения при недобросовестном или противоречивом поведении в процессе.

Николай НЕКРАСОВ, управляющий ООО «БЭНЦ» (Бухгалтерский Экспертный Налоговый Центр), на примере из реального арбитражного дела (А060-44632/2022) показывает пример того, как на практике работает принцип «эстоппель». Принимая в камеральном порядке налоговые декларации, оформленные налогоплательщиком вопреки его же уведомлению с объектом налогообложения «доходы минус расходы», ИФНС фактически одобрила его действия. Это значит, что она утратила право ссылаться на нарушение организацией условий применения этого налогового режима.

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



ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ЗДАНИЙ В АРХАНГЕЛЬСКЕ

РЕМОНТ ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ И ЭЛЕКТРИКИ
УБОРКА ПОМЕЩЕНИЙ И ТЕРРИТОРИИ
СТИРКА БЕЛЬЯ

АРХАНГЕЛЬСК, НАБ. СЕВЕРНОЙ ДВИНЫ, Д. 112, К.3, ПОМ. 48, КАБ. 128
ТЕЛ/ФАКС: (8182) 24-24-43 | PARTNER@ARHPARTNER.RU | ARHPARTNER.RU

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).

№ 32 (1136), 28 августа 2023 года
Подписано в печать 25.08.2023,
по графику в 17:00, фактически в 17:00.
Отпечатано в **ООО «Типография «Правда Севера».**
(163002, г. Архангельск, пр. Новгородский, 32).
Заказ 2596. Тираж номера 10 000.

Материалы номера и архив доступны на сайте:
<https://bclass.ru>
(аудитория с 1.01.2023 по 25.08.2023 –
259 000 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+.**