

БИЗНЕС-КЛАСС

ISSN 2078-7693



www.BCLASS.ru

Архангельск

ЭКСПРЕСС

27

ИЗДАЁТСЯ С 1998 ГОДА

Подсветить свой регион

Тренд на яркие неоновые вывески не угасает. Каждая из них – маленькая история бренда или целого региона. Есть в Архангельске и собственное производство, которое выросло из студенческого проекта.

→ 5



Фото: Алексей Липницкого. Реклама

Реклама

ОКНА ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

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

8 (8182) **46-73-71**

САЙТ: ЗАВОД-ОКОН.РФ

РАЗДВИЖНЫЕ СИСТЕМЫ ДЛЯ БАЛКОНОВ
ПЛАСТИКОВЫЕ ДВЕРИ

ПРОИЗВОДСТВО:
ЗАВОД ОКОН.РФ

Работает с 2002 года

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

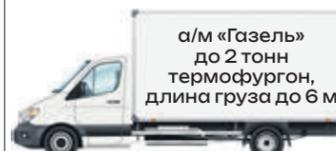
ДРОВА КОЛОТЫЕ

РАСПИЛ ПОД РАЗМЕР ЗАКАЗЧИКА
БОКОВАЯ ЗАДНЯЯ ВЫГРУЗКА

ЗЕМЛЯ ПЛОДОРОДНАЯ,
КОРА, ОПИЛОК, ПЕСОК, ШЛАК,
ГРУНТ ДЛЯ ОТСЫПКИ УЧАСТКОВ

(8182) **47-34-92,**
8-902-705-0391

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ



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

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

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



«Газель»
всех
ТИПОВ

8-911-554-19-27

ПИЛОМАТЕРИАЛЫ БРУС • ПИЛОВОЧНИК

В наличии более 1000 м³

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

www.lesprom29.ru

АРХАНГЕЛЬСК ШЕНКУРСК

из Архангельска –
8.30, 15.30
из Шенкурска –
7.00, 15.45

44-13-77

8-911-554-1377



«Мерседес»

Какие инструменты поддержки есть для бизнеса в Архангельской области?

Поддержка проектов на каждом этапе



Архангельская область – регион с природно-ресурсным, экономическим, кадровым потенциалом, для развития которого важно слаженное взаимодействие бизнеса и власти. Обширная территория, непростые северные условия нередко сдерживают деловую и инвестиционную активность. К счастью, предприниматели могут рассчитывать на разные меры поддержки профильных министерств, местных администраций и специализированных институтов развития, в первую очередь – Агентства регионального развития.

Обсуждение возможностей для предпринимателей стало темой недавней встречи на площадке Агентства регионального развития с участием министра экономического развития и промышленности Архангельской области **Евгении ШЕЛЮК** и генерального директора агентства **Екатерины СТАШКЕВИЧ**.

Были обозначены ключевые направления поддержки для развития бизнеса в регионе, а также нововведения – как уже действующие, так и готовящиеся к запуску в этом году. В свою очередь инвесторы обозначили основные сложности, возникающие при реализации проектов. Ведь на разных этапах компании сталкиваются с решением вопросов различного характера – как системного, так и частного.

Для эффективного преодоления этих сложностей необходим постоянный диалог между бизнесом и органами власти. С прошлого года взаимодействие сторон вышло на новый уровень благодаря созданию регионального инвестиционного штаба.

Дополнительным импульсом к укреплению сотрудничества стала недавняя встреча с инвесторами в Агентстве регионального развития.

«НАШ ПРИОРИТЕТ – БИЗНЕС»

«Мы собрали представителей компаний – в первую очередь тех, кто уже реализует проекты и получал региональную поддержку, чтобы получить обратную связь о том, насколько хорошо работает система взаимодействия, обсудить предложения по улучшению работы, а также более подробно рассказать о тех мерах, которыми они еще могут воспользоваться», – отметила Евгения Шелюк. – Тем более что в последнее время появилось немало важных изменений в законодательстве, связанных с ведением бизнеса. Это важно, чтобы предприниматели могли выстроить стратегию развития с учётом новых условий».

Сегодня действует широкий спектр мер поддержки. Наиболее востребованным является режим

резидентства в Арктической зоне, оператором которого в Архангельской области является Агентство регионального развития.

Кроме того, в регионе в прошлом году создана территория опережающего развития «Столица Севера» со схожей системой поддержки, где есть дополнительные



преимущества, которые могут оказаться выгодными для определенных категорий проектов.

Инвесторы могут получить земельные участки без торгов. Для удобства подбора разработана инвестиционная карта, на которой сейчас отмечены более 190 площадок с информацией о каждой. Это, безусловно, может упростить локализацию новых проектов.

«Предпринимателям также доступны программы льготного финансирования: эта мера особенно востребована в условиях высокой ключевой ставки. В регионе действуют программы микрозаймов для малого и среднего бизнеса (до 5 млн рублей при ставках ниже рыночных в зависимости от направления бизнеса) и займы Фонда развития промышленности (до 50 млн рублей – по региональным программам фонда; до 200 млн рублей – по совместным программам с федеральным финансированием). Кроме того, предоставляется бизнесу и гарантийная поддержка от региональной гарантийной организации, – напомнила Евгения Александровна. – В текущих экономических условиях важен любой проект. Каждый предприниматель и каждая инвестиционная идея достойны самого присталь-

ного внимания, и мы открыты для диалога, чтобы подобрать нужные решения и меры поддержки».

РЕГИОН АРКТИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ

Архангельская область сохраняет лидирующие позиции среди регионов Арктической зоны РФ по количеству реализуемых инвестиционных проектов. По итогам 2025 года в регионе зарегистрировано 293 резидента АЗРФ. Планируемый объём инвестиций превышает 270 млрд рублей. Будет создано более 11 тысяч рабочих мест.

Как уточнила Евгения Шелюк, с 1 апреля 2026 года планируется корректировка условий действующего режима – в частности, будет пересмотрен механизм определения объёма льгот в зависимости от суммы инвестиций в основной капитал. А в 2027 году планируется ввести единый преференциальный режим, объединяющий арктические и дальневосточные преференции. При этом для действующих резидентов сохранится прежняя система льгот.

Режим резидентства помогает запуску проектов в самых разных сферах и, например, активно применяется предпринимателями для создания новых точек притяжения туристов. Так, в скором времени на берегу реки Юрас откроется база отдыха комфорт-класса для круглогодичного проживания.

«Наш проект готовился в течение двух лет. На всех этапах, начиная с подбора земельного участка, нас сопровождало Агентство регионального развития. Помощь оказывали профильные министерства и, конечно, администрация Приморского округа. Проект сложный, и без поддержки власти здесь, конечно, было не обойтись», – рассказал генеральный директор ООО «Камин» **Сергей АНФИМОВ**. – Благодаря резидентству мы получили участок без торгов и оперативно начали подготовку к строительству домов. Конечно, как и в любом проекте, не без сложностей. Например, у нас возникли проблемы с подключением к электричеству. Их удалось решить при непосредственном участии агентства».

Проект реализуется в том числе с привлечением грантовой поддержки на развитие туристической инфраструктуры. Компания стала победителем конкурса и получила грант в размере 24 млн рублей. При этом общий объём вложений в проект уже превысил 60 млн рублей. На сегодня готовность базы отдыха составляет 95%, и уже в марте предприниматель планирует её открытие.

ОТ СТАРТАПА ДО ЭКСПОРТА

Единым окном для поддержки бизнеса в Архангельской области является Агентство регионального развития.

«Мы помогаем предпринимателям всех сфер и масштабов деятельности, сопровождая их на всем «жизненном» пути: от создания компании до выхода её на экспорт. К слову, за прошлый год за различными услугами в агентство обратились около двух тысяч предпринимателей. Было принято на сопровождение более 50 новых инвестпроектов. Мы организовывали поездки предпринимателей на выставки, в том числе международные, помогли получить сертификаты на продукцию, рекламировали их в местных СМИ, – рассказала руководитель Агентства регионального развития Архангельской области Екатерина Сташкевич. – Все эти меры поддержки продолжают действовать и в этом году. При этом по востребованности сегодня на первый план выходит содействие во включении продукции



местных производителей в реестр Минпромторга РФ. Это открывает доступ к значительным преференциям на федеральном уровне и даёт преимущества при участии в закупках. С этого года услуга будет доступна нашим предпринимателям и, что особенно важно, она оказывается с государственным софинансированием. Поэтому приглашаем бизнес воспользоваться такой возможностью».

В этом году планируется сохранить объём поддержки бизнеса, уже сформирован план выставок и бизнес-миссий в России и за рубежом.

«Сейчас идет активная подготовка к выставке «ИННО-ПРОМ. Центральная Азия», которая пройдёт в апреле в Ташкенте. В первую очередь, планируем показать достижения региона в области промышленности. Также будет организована бизнес-миссия для заинтересованных компаний. Но в целом на этот год запланировано достаточно много выставок по самым разным направлениям, в которых также могут участвовать наши предприниматели при софинансировании агентства, – уточнила Екатерина Романовна. – Например, в мае будут организованы переговорные сессии с покупателя-

ми на форуме «Россия – Исламский мир» в Казани, в котором мы принимали участие в прошлом году и увидели большой интерес к региону от представителей разных стран. Планируется организовать выезд наших предприятий в Белоруссию, так как эта страна интересна для расширения экспортных поставок. Поэтому призываю бизнес проявлять проактивную позицию и участвовать в подобных мероприятиях».

КАК ЕДИНЫЙ МЕХАНИЗМ

Одним из достижений Агентства регионального развития в прошлом году стало открытие центра компетенции «Честного знака» в Архангельской области.

«Теперь нашим предпринимателям не нужно звонить на федеральную линию поддержки – можно решить возникающие вопросы здесь, на месте, причем абсолютно бесплатно. Это очень актуально с учётом того, что с каждым годом все больше и больше товаров подлежат обязательной маркировке. Вопросов много, и наши специалисты готовы помочь в их решении», – подчеркнула Екатерина Сташкевич.

Кроме того, в прошлом году по инициативе губернатора **Александра ЦЫБУЛЬСКОГО** был создан важный механизм поддержки бизнеса и проектов – региональный инвестиционный штаб. Благодаря ему бизнес, власть и профильные структуры работают как единый механизм, и нам удаётся ускорить решение проблемных задач, с которыми сталкиваются предприниматели.

«С момента создания штаба в июне 2025 года нам удалось вынести на обсуждение более 40 вопросов предпринимателей: от внесения изменений в генплан и прочие градостроительные документы до помощи с подключениями к сетям, – уточнила руководитель Агентства регионального развития. – Наша общая задача – оказывать предпринимателям поддержку там, где это требуется, обеспечивая тем самым ускорение сроков запуска проектов».

Агентство регионального развития играет центральную роль в выстраивании взаимодействия между властью и бизнесом в Архангельской области: организуются площадки для прямого диалога, обсуждаются предложения по улучшению делового и инвестиционного климата.

Важным индикатором эффективности этой работы служит позиция региона в национальном рейтинге инвестпривлекательности, который ежегодно формируется федеральным Агентством стратегических инициатив.

«Нам важно не просто занять хорошее место в рейтинге, а получить реальную оценку вклада агентства в деятельность предпринимателей. Важно выявлять системные проблемы и решать их совместно с бизнес-сообществом и органами власти, – подчеркнула Екатерина Сташкевич. – Все проекты рассматриваются как приоритетные, вне зависимости от их масштаба. Для нас нет таких понятий как «маленький бизнес» или «неинтересный проект». Любой бизнес нужен и важен, и мы готовы помогать реализовывать инициативы предпринимателей».

Анна КОПТЯЕВА

Акцент



■ Архангельская РЭБ флота впервые подняла ледокол на слип

На Архангельской ремонтно-эксплуатационной базе флота стартовал ремонт ледокола «Авраамий Завенягин». В истории предприятия – это первый ледокол, поднятый на слип. Сейчас корабли ремонтируют винто-рулевой комплекс судна.

Диаметр винтов судна достигает двух метров, а вес – 2,5 тонны. Чтобы выполнить их балансировку, ремонтно-эксплуатационная база флота модернизировала технические возможности для ремонта винто-рулевого комплекса судов данного типа.

«До недавнего времени винтами такого диаметра мы не занимались, но специалистами нашего предприятия было принято решение усовершенствовать оборудование, – рассказал начальник планово-экономического отдела Архангельской РЭБ флота **Артём ИСТОМИН**. – Специально был изготовлен новый балансир. Параллельно завершены работы по очистке и покраске, теперь корпус ледокола – в цветах российского триколора».

Ледокол «Авраамий Завенягин» пополнил флот Мурманского филиала Росморпорта в 2025 году. Судно стало восьмым ледоколом и 29-м судном филиала. До этого оно работало в порту Дудинка, где его использовали для околки причалов, чтобы обеспечить безопасную швартовку других судов. Ледокол способен проходить под мостами на судоходных реках благодаря складывающимся мачтам, а также преодолевать льды до 1 метра толщиной.

Напомним, что Архангельская ремонтно-эксплуатационная база флота удостоена региональной общественной награды «Достояние Севера – 2025» в номинации «Предприятие производственной сферы». Это старейшее судоремонтное предприятие региона активно развивает и смежные направления: занимается модернизацией судов и судостроением. Кроме того, Архангельская РЭБ флота вносит весомый вклад в подготовку специалистов для отрасли.

Начался активный этап проекта строительства четвёртого вывода от Архангельской ТЭЦ

Тепло – ключевой аспект строительства на Севере

В Архангельске идёт подготовка к началу строительства четвёртого вывода от Архангельской ТЭЦ. Это один из крупнейших инфраструктурных проектов областного центра на ближайшие годы. Дополнительный вывод позволит решить множество задач: и по подключению к теплу новых домов, и по модернизации системы теплоснабжения города в целом.

О необходимости строительства четвёртого вывода от Архангельской ТЭЦ известно достаточно давно. Однако последнее несколько лет решение этого ключевого вопроса стало стремительно продвигаться вперёд благодаря последовательному продвижению проекта на федеральном уровне губернатором Архангельской области **Александром ЦЫБУЛЬСКИМ**.

«В целом реализация инфраструктурного проекта, которую ведём по поручению Президента России, в дальнейшем позволит реализовать градостроительный потенциал Архангельска, обеспечить теплом порядка трёх миллионов квадратных метров нового жилья и социальных объектов», – подчёркивает глава региона.

В 2024 году ПАО «ТГК-2» был заключён контракт на проектирование четвёртого вывода от Архангельской ТЭЦ и оперативное сопровождение разработки документации. Также проводились обязательные инженерные изыскания с бурением скважин. Одной из главных задач было определение оптимальной трассы будущей тепловой магистрали.

В августе 2025 года техническая и сметная части проектной документации поступили на рассмотрение в ГАУ Архангельской области «Управление государственной экспертизы». Положительное заключение получено в январе 2026 года. Специалисты подтвердили соответствие проекта установленным нормам и требованиям законодательства.

Сейчас заказчик уже начал формирование конкурсной документации и подготовку к строительству четвёртого вывода Архангельской ТЭЦ. Успешное прохождение всех этих процедур стало итогом сложной работы министерства строительства и архитектуры, министерства ТЭК и ЖКХ Архангельской

области, администрации Архангельска и ПАО «ТГК-2».

Новый вывод Архангельской ТЭЦ будет включать две части: стационарную и линейную – тепломагистраль с общей протяжённостью трубопроводов около девяти километров, которая свяжет станцию с жилыми районами города. Таким образом, проектом предусмотрено строительство двухниточной линии протяжённостью около 4,5 километра. Основной её участок будет надземным и пройдёт в районе Талажского и Окружного шоссе. Завершение всех строительно-монтажных работ и ввод объекта в эксплуатацию запланированы на 2028 год. Реализация проекта ведётся в рамках инвестиционной программы ПАО «ТГК-2».

«Новая тепломагистраль станет фундаментом для развития центральной части города, округов Майская Горка и Варавино-Фактория, микрорайона Первых пятилеток и исторического района Соломбала. Перспективная подключаемая мощность превысит 200 гигакалорий в час, что создаст гарантированную возможность подключения новых объектов на ближайшие 10 лет», – поясняет министр строительства и архитек-



ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Александр ЦЫБУЛЬСКИЙ, губернатор Архангельской области:

– Создание дополнительной тепломагистрали не только обеспечит развитие инженерной инфраструктуры областного центра, но и позволит упростить процесс подключения новых объектов, что способствует решению задач, поставленных Указом Президента России о национальных целях развития.

туры Архангельской области **Владимир ПОЛЕЖАЕВ**.

Немаловажно, что уже с февраля 2026 года ресурсоснабжающая организация возобновляет выдачу технических условий для застройщиков, что снимет временные ограничения на ввод жилья, связанные с недостатком мощностей. В перспективе это позволит сократить инвестиционно-строительный цикл за счёт упрощения подключе-

ния объектов к инженерным сетям, а главное – увеличить объёмы строительства жилья в соответствии с целями национального проекта «Инфраструктура для жизни».

Напомним, в частности, что на переселение граждан из аварийных домов в рамках второго этапа государственной программы в Архангельской области выделено 2,3 млрд рублей, преимущественно из федерального бюджета, с 10%-ным софинансированием региона. Эти средства пойдут на расселение 2,3 тысячи человек из «авариек» общей площадью 43,2 тысячи кв. м.

В Архангельске уже выданы разрешения на строительство пяти социальных многоквартирных домов. Новый жилой микрорайон появится в округе Варавино-Фактория – в Конецгорском переулке. Три дома возведёт ООО «Арктическая строительная компания», ещё два – ООО «РК-инвест». Общая площадь жилых помещений в этих домах превысит 40 тысяч кв. м.

В целом же, с учётом масштабных инвестпроектов, программы

комплексного развития территорий в ближайшие 6–7 лет в Архангельске планируется построить 1,3 млн кв. м жилых площадей. В этом кроются большие резервы развития города. Вместе с тем требуются принципиальные решения, связанные именно с пропускной способностью инженерных сетей.

Кроме того, как ранее сообщал глава Архангельска **Дмитрий МОРЕВ**, четвёртый вывод от Архангельской ТЭЦ нужен не только для подключения к теплоснабжению новых многоквартирных домов, но и для повышения надёжности всей системы.

«Губернатор Архангельской области Александр Цыбульский заручился на федеральном уровне поддержкой этого одного из важнейших проектов для дальнейшего развития Архангельска, – отмечает Дмитрий Морев. – Представьте, 1,3 млн кв. м. жилых площадей – это примерно в два раза больше, чем за всю прошедшую пятилетку! Но это и серьёзный вызов, потому что коммунальная инфраструктура города сегодня находится не в самом лучшем состоянии. Четвёртый вывод позволит в будущем «расшить» несколько проблем как с техприсоединением нового жилья, так и с обновлением всей системы. В частности, станет возможным провести реконструкцию магистрали вдоль проспекта Дзержинского, которая имеет высокий износ, сократить время отключения горячего водоснабжения в летний период».



Спорт



Фото Алексея Лимницкого

Кубок Гагарина в Поморье: разговор о победе, цене успеха и вере в команду

Главный трофей Континентальной хоккейной лиги впервые приехал в Архангельск – в рамках большого тура по Северо-Западу, который организует компания «Ростелеком» в партнёрстве с КХЛ. Для Архангельской области сделали исключение: кубок задержался у нас дольше, чем в большинстве других точек маршрута. За три дня – 16, 17 и 18 февраля – он побывал на четырёх площадках в двух городах: Архангельске и Северодвинске.

Максим ПАРНЯКОВ
журналист

У тура есть простая, но важная идея: показать, что большой спорт – не только «телевизионная картинка». В Поморье кубок сопровождал олимпийский чемпион 2018 года и двукратный обладатель Кубка Гагарина (2019, 2022 годы), экс-капитан команды ЦСКА **Сергей АНДРОНОВ**. Он провёл мастер-классы, автограф-сессии, а главное – состоялся честный разговор именитого хоккеиста с подростками и студентами о том, как устроены победы, что такое команда и почему путь спортсмена не состоит из одних триумфов.



Директор Архангельского филиала ПАО «Ростелеком» **Виктор БРИТАНСКИЙ** подчеркнул, что проект задуман не как разовое мероприятие, а как инструмент вовлечения детей и подростков в спорт и здоровый образ жизни.

«Приезд Кубка Гагарина в наш регион – это уникальная возможность вдохновить молодое поколение на занятия спортом и достижение высоких результатов. «Внутри» большого путешествия по Северо-Западу трофей совершит целый тур по Архангельской области – его можно будет увидеть на нескольких площадках, на каждой из которых запланирован целый ряд

активностей: это и мастер-классы, и дискуссии, и товарищеские матчи, и викторины с возможностью выиграть приятные сувениры», – отметил в начале большой программы Виктор Британский.

И добавил, что для ребят особенно важна личная встреча с человеком, который своим трудом и упорством добился высоких наград на спортивном поприще.

«Уверен, что мощным источником мотивации для юных спортсменов станет встреча с прославленным российским хоккеистом Сергеем Андроновым. Олимпийский чемпион и двукратный обладатель Кубка Гагарина поделится своим опытом с воспитанниками детских хоккейных школ», – отметил директор филиала компании-организатора.

ПУТЕШЕСТВИЕ КУБКА ПО ПОМОРЬЮ

Тур начался 16 февраля в ТРЦ «Титан Арена» в Архангельске. Кубок Гагарина можно было увидеть на центральной аллее торгового центра, а на ледовой арене комплекса прошли мастер-класс для юных хоккеистов и матч детских команд. Затем – торжественная часть и общение Сергея Андропова с посетителями в зоне экспонирования трофея: вопросы из зала, фото, автографы.

17 февраля программа стала ещё более плотной. Днём кубок и звёздный гость приехали в «Дом Знаний» Северного Арктического федерального университета: встреча со студентами и спортсменами прошла в формате панельной дискуссии. Вечером трофей переместили во Дворец спорта профсоюзов, где его экспонировали в холле перед матчем чемпионата Архангельска между командами «Ледокол» и САФУ.

Финальная точка регионального маршрута – Северодвинск. 18 февраля Кубок приняли в новом ледовом дворце на стадионе «Север», программа была аналогичной: экспозиция в холле, общение и автограф-сессия, мастер-класс для детей и торжественная часть перед товарищеским матчем.

Важным условием он назвал прямоту и честность внутри коллектива – особенно в мужской среде, где замалчивание конфликтов часто приводит к расколу.

«Нужно говорить правду другу другу в лицо. Честность – это очень важно», – уверен Сергей Андронов. И вывел ключевую формулу, понятную даже тем, кто не занимается хоккеем: «Без доверия ничего не получится и больших результатов не добиться», – отметил спортсмен.

Пожалуй, самая сильная часть разговора случилась не тогда, когда обсуждали финалы Кубка Гагарина или Олимпиаду, а когда речь зашла о цене профессионального спорта и времени, которое уходит на дорогу к вершине. Сергей Андронов уже завершил игровую карьеру и говорил об этом максимально откровенно, показывая, что у каждой медали есть обратная сторона.

«Моей дочери в этом году 12 лет. И я ни разу не был с ней

Игорь АРСЕНТЬЕВ, министр спорта **Андрей ЩЕЛОКОВ**, представитель «Севмаша» и директор Архангельского филиала «Ростелекома» Виктор Британский.

«Арена будет работать как для профессионалов, так и для любителей, а сам факт её запуска – большое событие для всего города», – отметил глава Северодвинска.

«Юные хоккеисты должны иметь ориентир – мы сегодня здесь с этой миссией. Высокие спортивные достижения покоряются всем! И неважно из какого ты города, главное – быть целеустремлённым. А сегодня мы увидели, что в Северодвинске создана инфраструктура для занятий, есть все условия. Для меня важно, чтобы ребята почувствовали атмосферу большого хоккея», – поделился впечатлениями Сергей Андронов.

На новом льду он провёл мастер-класс для команды «Беломорец». Полученные навыки ребята сразу смогли применить в товарищеском матче с ветеранской командой «Севмаш».

Северодвинск стал самой северной точкой маршрута Кубка Гагарина в этом году.

БОЛЬШОЙ МАРШРУТ И ВАЖНЫЕ ВЫВОДЫ

Тур по Северо-Западу стартовал в Карелии, затем трофей побывал в Великом Новгороде. После Поморья он отправился в Вологду, а затем в Сыктывкар, откуда кубок доставят в Ярославль – на родину действующего обладателя, хоккейного клуба «Локомотив».

«Ростелеком» уже десять сезонов обеспечивает телетрансляции матчей КХЛ, доставляя сигнал со стадионов в федеральный эфир. Тур Кубка Гагарина – продолжение этой многолетней партнёрской работы, но уже в офлайн-формате: компания привозит главный трофей КХЛ в регионы, делая его доступным для тысяч болельщиков.

Сам трофей традиционно привлекает внимание своей «материальностью»: он тяжёлый, сложный по конструкции, и, в отличие от многих наград, не выглядит декоративным. Кубок Гагарина назван в честь первого космонавта Земли и впервые был вручён в 2009 году – в День космонавтики, 12 апреля.

Судя по реакции и ребят, и взрослых в Архангельске и Северодвинске, Кубок Гагарина в Поморье стал поводом для серьёзного разговора о том, что путь в спорт – это не только «мечта о победе», но и ежедневная работа, характер и люди рядом.



Фото vk.com/severodvinsk_adm

АРХАНГЕЛЬСК: ЖИВОЙ ДИАЛОГ

В «Доме Знаний» Сергея Андропова буквально «разобрали» на вопросы. И почти каждый ответ сводился к ключевой мысли: детям и подросткам важно видеть мечту не на экране, а рядом – чтобы она перестала казаться недостижимой.

«Думаю, что сегодня критически важно, чтобы кубок не был для ребят виртуальным трофеем, нужно показать, что всё реально и возможно, мотивировать их заниматься спортом – не только хоккеем, спортом вообще, – продолжать тренировки и идти вперёд», – поделился своим мнением спортсмен.

Сергей Андронов дважды поднимал Кубок Гагарина над головой, выигрывал Олимпиаду-2018, играл в разных лигах и командах. Но его советы подросткам оказались максимально конкретными, без пафоса. Он вновь и вновь возвращался к теме командности – к тому, что индивидуальный талант без «общего механизма» работает плохо.

«Хоккей – это командный вид спорта. И успех каждого непосредственно зависит от успеха команды», – подчеркнул он.

Один из самых «взрослых» вопросов прозвучал про доверие: появляется ли оно сразу и как вообще возникает тот самый командный дух. Сергей Андронов ответил без романтизации – это процесс, который не происходит за одну тренировку.

«Школьные и студенческие годы – не пауза перед «настоящей» жизнью, а этап, когда формируются характер и навыки, без которых в большом спорте не бывает стабильности», – объяснил спортсмен.

в День знаний, 1 сентября. Вот плюс это или минус? С точки зрения человека, уже закончившего спортивную карьеру, считаю, что минус. Потому что самый главный ресурс нашей жизни это всё-таки время», – заключил спортсмен.

СЕВЕРОДВИНСК: КУБОК «ОТКРЫЛ» НОВУЮ АРЕНУ

Продолжением программы стал Северодвинск: 18 февраля Кубок Гагарина представили на новой крытой ледовой арене стадиона «Север», официальное открытие которой приурочили к показу трофея. Под крышей нового спортивного объекта сотни северодвинцев смогли увидеть кубок вживую.

На церемонии открытия присутствовали заместитель председателя правительства Архангельской области **Игорь СКУБЕНКО**, глава Северодвинска



Фото vk.com/severodvinsk_adm

Личный опыт

Неоновый маяк: почему бизнес выбирает яркие вывески

Чтобы выделиться среди конкурентов и зацепить взгляд потенциальных клиентов, бизнесу приходится всё ярче заявлять о себе. И здесь на помощь приходят неоновые вывески. В нашем регионе их популярность стремительно растёт. Есть в Архангельске и собственное производство, которое выросло из студенческого проекта.

Анастасия НЕЗГОВОРОВА БК
Фото Алексея ЛИПНИЦКОГО

Эту нишу занимает компания «Искра Неон» (НЕОН АП). Её история – наглядный пример того, как студенческая инициатива при поддержке государства превратилась в перспективный технологический проект.

Проект зародился зимой 2022 года: тогда его основатель **Иван КОСАРЕВ** был аспирантом третьего курса САФУ и работал менеджером-инженером в Технопарке.

«Я получил необычный заказ от свадебной компании – на изготовление подложек для неоновых вывесок. Загорелся идеей и сделал первую вывеску в стиле киберпанк для самого Технопарка. К слову, она до сих пор украшает переговорную зону этой площадки. Затем последовали новые заказы. Это направление всё больше захватывало, я углубился в изучение рекламы и технологии, и в итоге увлечение переросло в полноценное дело», – рассказал руководитель компании «Искра Неон».

«СВЕТ ВСЕГДА ПРИТЯГИВАЕТ»

Иван и его партнёр по проекту Матвей Некрасов подошли к основанию компании тщательно: никакой интуиции – только факты и цифры. Они разбирались в трендах наружной рекламы, скрупулёзно сравнивали, какие вывески и в каком количестве украшают улицы крупных городов и городов Архангельской области.

«В том же Санкт-Петербурге совершенно иной подход к вывескам, нежели в Архангельске. Там они практически на каждом шагу! Идешь по улице и буквально теряешься: шашлычные, пекарни, магазины... Каждый старается выделиться. И вывески действительно цепляют взгляд: яркие, с неоновой подсветкой. Понятно, почему на них смотришь – свет ведь всегда притягивает. При этом в Архангельске вывески были менее заметные,



да и встречались реже», – отметил собеседник «Бизнес-класса».

Несмотря на растущий спрос на этот вид рекламы, на тот момент в регионе не было предприятия, которое занималось бы производством и реализацией вывесок из гибкого неона. Иван и Матвей успешно представили разработанный проект на конкурсе «Студенческий стартап» и одержали победу. Полученный от Фонда содействия инновациям грант дал старт их идее – созданию «живых» интерьерных вывесок из гибкого неона по собственной запатентованной технологии. Примечательно, что светящиеся вывески, изготовленные специально для конкурса «Студенческий стартап», стали популярной фотозоной среди его победителей.

ОТ ПИРОГОВ ДО ФЛАМИНГО

Сегодня на счету компании уже более 250 реализованных проектов.

«Среди наших заказчиков – магазины, фитнес-клубы, пекарни, центры дополнительного образования, студии и салоны красоты из Архангельска, Новодвинска, Нарьян-Мара, Москвы и даже Владивостока. Была идея создать карту города со всеми точками, где светятся наши вывески. Но она получилась бы настолько огромной, что её негде было разместить», – с улыб-



кой добавил Иван Косарев. – Причём каждая вывеска сама себя рекламирует: не только привлекает внимание к проекту, но и работает на нашу репутацию».

Как рассказал руководитель компании «Искра Неон», клиенты всё чаще заказывают не традиционные вывески с логотипом или названием компании, а светящиеся текстовые решения, подчёркивающие специфику бизнеса.

«Наша первая коммерческая вывеска была простая: «Пирог, печенье, хлеб». А вот один из ярких проектов – вывеска «Сытно и вкусно» для кафе. Сделали её на деревянной подложке – это был наш первый такой опыт. И по размеру она получилась внушительная: целых 45 метров неоновой ленты ушло», – вспоминает руководитель компании «Искра Неон».

Часто заказывают воодушевляющие фразы, особенно для кафе и магазинов: «сделано на Севере», «счастье есть», «подарки с теплом», «хорошее место» и другие. Неоновые необычные надписи и фигуры выбирают и для интерьеров.

«Однажды к нам пришёл заказчик и говорит: «Нам нужен неоновый фламинго высотой 1,3 метра». Вот это был необычный и запоминающийся заказ! Кроме того, пошли заказы на контурную подсветку окон: это направление также набирает популярность», – пояснил собеседник «БК».

ТВОРЧЕСТВО + ТЕХНОЛОГИИ

«Неоновый» бизнес – это не только творческая работа, но и непрерывное технологическое совершенствование. Компания систематически исследует новые материалы, компоненты питания и светодиодные решения.

«Всего за пару лет многое поменялось. Ещё в 2023 году

мы работали так: брали белую светодиодную ленту, а нужный цвет получали за счёт силикона. А на данный момент уже используем цветную ленту и цветной силикон – так гораздо точнее получается попасть в оттенок, который хочет заказчик», – уточнил Иван Косарев. – Ещё одна наша цель – сделать вывески энергоэффективнее и долговечнее. Сейчас ставим ленту, которая, по словам производителя, может светить до 50000 часов. Это серьёзно повышает надёжность наших решений».

Сегодня «Искра Неон» является резидентом Инновационного центра Архангельской области, а также вошла в состав крупнейшего инновационного центра России – «Сколково». В ноябре компания получила сертификат «Сделано в России».

«Мы всегда делали ставку на собственные разработки, и это приносит свои плоды: позволяет расширить наши возможности, снизить себестоимость производства. Например, теперь вместо монолитной прозрачной подложки заказчики всё чаще интересуются вывесками, производимыми на основе запатентованного мной универсального пластикового профиля, изготавливаемого на 3D-принтере. В профиль встраивается светодиодная лента, затем фиксируется силиконовый жгут – в результате формируются не просто базовые вывески с подложкой, а готовые светящиеся буквы и элементы. С этим проектом мы как раз зашли в «Сколково», – отметил предприниматель.

Также в проработке проект по созданию собственного широкоформатного 3D-принтера, ведь стандартного уже не хватает. Это позволит выйти на производство объёмных фигур и больших неоновых композиций.

ПОДСВЕТИТЬ СВОЙ РЕГИОН

Молодые предприниматели ставят перед собой перспективные и интересные цели: не только выйти на международный рынок, но и выполнить особую творческую миссию – подчеркнуть уникальность туристических брендов и достопримечательностей Архангельской области с помощью гибкого неона.

«Нашему региону важно ярче заявлять о себе на различных выставках и ярмарках, и это можно сделать, в том числе с помощью неоновых вывесок», – считает собеседник «Бизнес-класса». – Можно сделать вывеску с символом города или с отсылкой к конкретной достопримечательности, и вот уже люди заинтересовались, начали узнавать больше о регионе, захотели поехать сюда и увидеть наши красоты своими глазами! Мы хотим помочь их подсвечивать – в прямом и переносном смысле!»

По оценкам предпринимателей, тренд на яркие неоновые вывески не угаснет. В глубине души каждый из нас тянется к чуду – к чему-то волшебному, что ярко светит в сумерках и дарит ощущение праздника.

«Для нас это не просто бизнес, а способ привлечь внимание к проектам, зажечь взгляд, оставить след в памяти. Каждая вывеска – это история без слов как про конкретные бизнес-проекты, так и про целый регион. Например, можно раскрыть красоту достопримечательностей, подсветить местные бренды, сделать их заметнее для туристов и жителей. В нашем бесконечном потоке новостей, рекламы, объявлений очень важно выделяться. И свет – это один из способов всегда оставаться на виду», – подчеркнул руководитель компании «Искра Неон».

Тренды

Молодёжь переключилась с Telegram на VK

Россияне не спешат заменять онлайн-общение на голосовое: более 43% абонентов по-прежнему выбирают тарифы с безлимитным трафиком на интернет и нулевым пакетом минут – такие выводы можно сделать, анализируя данные о подключениях на платформе YotaАрхив. При этом у молодёжи изменился топ самых востребованных приложений, для которых подключают безлимит.

По данным Yota, в январе этого года пользователи 14–24 лет чаще всего активировали опцию неограниченного доступа к VK (почти 10% от всех подключений). Сервис сместил с первой строчки Telegram,

сохранявший лидерство с 2024 года. Также в топ попали WeChat, Rutube и TikTok.

Услуга безлимитного интернета в целом остаётся для пользователей одним из самых важных критериев выбора тарифа. Так, на платформе YotaАрхив самыми популярными стали предложения с неограниченным трафиком и нулем минут, их доля – 43% от числа всех подключений.

«Когда мы запускали YotaАрхив, нашей задачей было дать клиентам больше свободы в выборе минут, СМС и гигабайт по выгодной стоимости. Платформа даёт возможность предложить свой архивный тариф другим и получить за это бонус – 20% от стоимости за каждое подключение (на мобильный счёт).

Формат оказался востребованным: в среднем каждую неделю появляется около 13 тысяч новых предложений», – отметил управляющий директор Yota **Дмитрий ЧУДЕСНИКОВ**.

Около половины поделившихся тарифом – аудитория 36–50 лет. При этом молодёжь 14–24 лет предпочитает подключаться к уже существующим тарифам (21%), а не выкладывать их (12%). Платформой чаще пользуются мужчины (67%). А наиболее активно подключают и делятся тарифами в Москве, Санкт-Петербурге и Уфе. Помимо Санкт-Петербурга в топ-5 регионов Северо-Запада по этому показателю вошли Архангельская, Новгородская, Калининградская и Мурманская области.

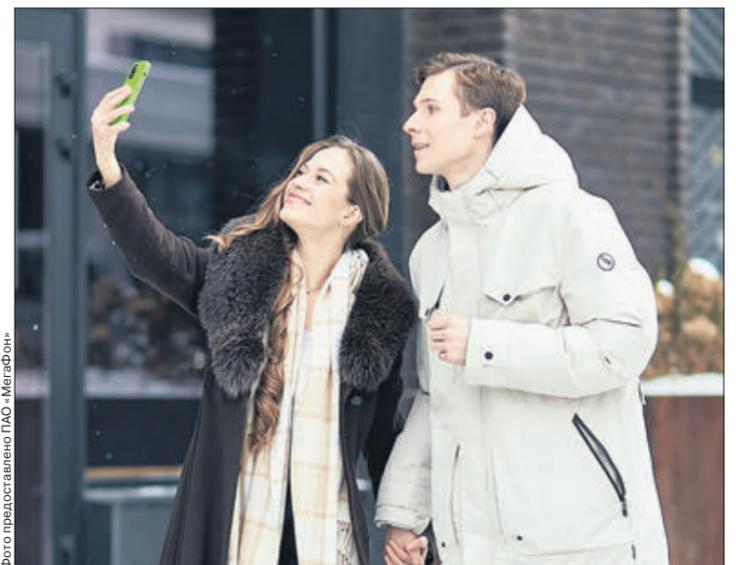


Фото предоставлено ПАО «Мегарон»

Советы эксперта: Составляем антикризисный план для заведения быстрого питания

Как фаст-фуду выжить в кризис?

Как предприятиям общепита в провинции выжить, перестроиться и стать сильнее в кризис? Что делать, если финансовые показатели таковы, что единственным реальным выходом кажется закрытие бизнеса? Кризис не убивает бизнес – он убивает самообман, уверена специалист по маркетингу **Наталья МЧЕДЛИДЗЕ**. Сегодня эксперт отвечает на вопросы владельца предприятия фаст-фуда Виктора.

– Сегодня сложилась непростая ситуация на рынке, где я веду бизнес. Формат фаст-фуда востребован жителями Архангельска. Однако, я в сомнениях: когда подсчитываю результаты и не вижу прибыли, возникает резонный вопрос – не закрыть ли заведение? Это решение мне не нравится, но что делать дальше – тоже не знаю. Что посоветуете?



– К сожалению, кризисы возникают во всех отраслях и регулярно. Выходят новые законы, меняются налоги, тарифы, цены, активизируются конкуренты, появляется новое поколение с иным поведением и запросами, на которое предприниматели редко обращают внимание. Этот список можно продолжать.

А что же делает владелец предприятия питания? Предполагает или уверен, что ещё на плаву, но использует личные деньги, откладывает оплату аренды, расчёты с поставщиками. Прибыли в бизнесе нет. В этих обстоятельствах одни выживают и масштабируются, другие, наделав много ошибок, покидают рынок, поскольку чаще всего работали «на ощущениях», не считая цифр, полностью доверяясь нанятому, не всегда профессиональному персоналу.

По данным аналитики Яндекс Карт, за последний год в России общее число заведений общепита сократилось на 3,1%, или примерно на 3700 точек. Самые заметные сокращения – у пиццерий (–6,4%) и суши-баров (–7,5%). Сокращение числа предприятий питания происходит и в нашем регионе.

Задайте себе вопрос: я управляю бизнесом или он мной? Если управляете вы, то для начала разработайте антикризисный план хотя бы на 30 дней, чтобы получить ответ на ваш вопрос: перезапускаться вашему заведению или закрываться без иллюзий.

– Как разработать антикризисный план?

– Антикризисный план – это инструмент, который даёт вам возможность детально оценить ситуацию и наметить пути выхода из кризиса. Он включает анализ всех направлений работы заведения в цифрах, без эмоций, и принятие управленческих решений, которые следует реализовать в течение месяца. Чтобы план был понятным и чётким для вас и персонала, действуйте пошагово.

ШАГ 1

Сформулируйте цель и задачи антикризисного плана. Допустим, создать положительный денежный поток, остановить потерю денег и нарастить положительный показатель операционной прибыли на 8% за 30 дней.

Задачи антикризисного плана вытекают из поставленной цели:

1. Исследовать все статьи расходов заведения с целью их оптимизации в течение первых 2 дней запуска антикризисного плана.
2. Намечить мероприятия по всем направлениям работы в течение 2 дней после получения отчёта затрат. Разъяснить план коллективу.
3. Организовать работу всех направлений, взяв на себя ответственность за всё.
4. Ужесточить контроль работы заведения согласно утверждённому мероприятиям. Анализировать результаты в цифрах ежедневно, внося при необходимости корректировки в план работы.

ШАГ 2

Анализ финансовых показателей. Его результаты покажут, где вы теряете деньги. Это слабая сторона многих заведений общепита. По старой «традиции» обычно владельцы «прикидывают», а не анализируют показатели в динамике. Анализируйте выручку по дням недели, часам и каналам продаж (торговый зал, доставка, вынос). Так вы получите ответ на вопрос: покрывает ли выручка расходы? Допустим, выручка вашего заведения 1,2 млн рублей, а расходы – 1,3 млн рублей в месяц. Вы работаете в минус. Анализ среднего чека в динамике позволит оценить, какую сумму оставляет гость вашего заведения, и наметить мероприятия по его увеличению, применяя допродажу и маркетинговые фишки. Анализ себестоимости даст возможность оценить закупки, списания, потери и улучшить фудкост. Высокая себестоимость – это цена блюд и напитков, по которой ваш гость не готов их покупать, нулевой или отрицательный уровень прибыли. Наличие долгов и кассовые разрывы говорят о том, что вы вынимаете деньги из бизнеса больше, чем можно. У вас нет плана расчётов с поставщиками, арендодателем, по налогам, по заработной плате.

Из анализа этих показателей станет понятно, что именно губит бизнес, – цена, объём продаж, структура затрат или все сразу. Он позволит вам решить, от чего следует отказаться, а что оставить и улучшить.

ШАГ 3

Оценка формата. Классика работы фаст-фуда – это быстро, сытно, удобно и доступно по цене. А что у вас? Заведение соответствует указанному позиционированию? Оно должно иметь узкий ассортимент, сытно и вкусно приготовленную еду, невысокие цены,



удобство обслуживания. А что имеем по факту? Чаще всего:

- широкий ассортимент, который влечет за собой большие затраты;
- высокая цена, поскольку в неё заложены себестоимость и желаемая прибыль;
- долгое время ожидания заказанного.

Все перечисленное отрицательно отражается на доходности заведения, поскольку не соответствует заявленному формату.

Антикризисные решения:

- ✓ Привести формат к классическому фаст-фуду.
- ✓ Оптимизировать торговую площадь зала (если помещение в аренде).
- ✓ Переформатировать работу заведения, включив доставку, вынос, самовывоз.
- ✓ Рассмотреть возможность работы только на доставке.

ШАГ 4

Гости заведения. Это главный источник денег. Чем больше гостей из целевой аудитории, тем выше прибыль. Однако владельцы заведений питания стремятся работать со всеми подряд. Это неправильное понимание возможности получения прибыли. Такой подход приводит к росту затрат. Вы пытаетесь угодить всем, расширяя предложение. В результате – рост списаний.

В кризисные периоды следует выделить одну целевую аудиторию. Это могут быть молодёжь, или семьи с детьми, офисные работники, пенсионеры, рабочие и т.д. Определите ключевого гостя вашего заведения и выстраивайте под эту целевую аудиторию меню, цену, время работы, программы продаж. Таким образом вы оптимизируете расходы. Не забывайте: люди так устроены, что не могут долго сохранять «верность» одному заведению питания. Любят перемещаться во вновь открываемые, чтобы попробовать новое. И в вашем заведении могут оказаться совсем иные гости, с другими запросами и возможностями, чем были еще год назад.

Антикризисные решения:

- ✓ Исследовать состав гостей заведения с целью выделения целевой аудитории, обеспечивающей трафик.
- ✓ Провести опрос целевой аудитории для определения её потребностей.
- ✓ На основании собранной информации корректировать меню, цены, время работы и программы продаж.

ШАГ 5

Меню. Типичная ошибка: меню не совпадает с запросами реальной аудитории из-за вашего желания работать со всеми подряд. В результате гость уходит туда, где предложение будет соответствовать спросу по ассортименту и цене, скорости обслуживания. Как исправить? Определив целевую аудиторию (допустим, молодёжь), оставьте то, что ею востребовано. Используйте правило Парето – 20% блюд и напитков приносят заведению 80% доходов. Инструментом этой работы являются ABC/XYZ-анализ блюд и напитков. Как показывает практика, в меню много блюд с низким спросом и маржой. Норма фудкоста – в пределах 32. Вместо работы над ассортиментом заведения сокращают качество еды и размер порции. Это приводит к потере гостей.

Антикризисные решения:

- ✓ Сократить меню на 30%, ориентируясь на прибыльные позиции. Это позволит оптимизировать закупки.
- ✓ Сохранить в меню блюда с высоким спросом целевой аудитории и маржой, применив ABC-анализ.
- ✓ Сделать акцент на лидерах продаж, простоте приготовления, чтобы сократить срок отпуска готового блюда.
- ✓ Пересмотреть рецептуру блюд, которые будут в меню, без ухудшения вкуса.
- ✓ Разработать пакетные предложения (комбо), чтобы нарастить средний чек.
- ✓ Ввести жёсткий контроль порций.
- ✓ Оценить скорость приготовления блюд, чтобы выбрать те, которые соответствуют формату фаст-фуда.

ШАГ 6

Закупки, которые определяют себестоимость блюд и влияют на цены, прибыль заведения. Если доля закупок в себестоимости превышает 35%, у вас проблемы с рецептурами, списаниями или самими закупками. Проверьте условия и цены разных поставщиков, позвонив по телефону, как новый клиент, который изучает цены на рынке. Сегодня, увы, широко распространена «откатная» система. Об этом будут говорить большие остатки продуктов на складе и превышение норм списания. Причиной их возникновения могут быть и закупки без анализа продаж, «впрок». Наличие потерь,

списания и случаи воровства указывают на то, что контроль работы слабый или отсутствует вообще. В заведении есть около 80 способов работать «на себя», а не на владельца. Мало кто из владельцев знает об этом – только разводят руками.

Антикризисные решения:

- ✓ Проводить еженедельную инвентаризацию.
- ✓ Запрещать делать закупки «впрок». Заявки на закупки согласовываются, исходя из объема продаж и результатов инвентаризации.
- ✓ Перейти на закупки 2–3 раза в неделю.
- ✓ Ввести точные нормы списаний.
- ✓ Ввести учёт списаний, с указанием причин.
- ✓ Запретить отпуск еды «на глазок».
- ✓ Установить камеры наблюдения.

ШАГ 7

Персонал. Большую долю в финансовом результате работы заведения составляет фонд оплаты труда. Оптимальным является ФОТ 22–25%. Если ваш фонд оплаты труда превышает эту цифру, обучайте персонал, чтобы он был универсальным. Но не злоупотребляйте наказаниями в случае ошибок, штрафами.

Антикризисные решения:

- ✓ Проверить нагрузку, сравнив количество персонала в смену с количеством гостей, выяснив, нет ли дублирования функций.
 - ✓ Оценить стоимость простоя персонала, сделав фотографии в течение рабочего дня.
 - ✓ Сократить наличие пустых смен.
 - ✓ Установить план продаж и средний чек, если их у вас нет.
 - ✓ Составить гибкие графики работы персонала по часам или дням. Вести учёт работы персонала по фактическому трафику.
 - ✓ Объединить функции, чтобы получить универсального сотрудника.
 - ✓ Провести обучение персонала с учётом универсальности его работы.
 - ✓ Разработать критерии оценки труда и мотивирования персонала за скоростью и выручку.
- Эти мероприятия позволяют сэкономить 10–15% фонда оплаты труда.

ШАГ 8

Аренда, если таковая есть. Когда стоимость аренды превышает 10–15% оборота, то закрывать её в кризисный период времени проблематично. Оптимальная цифра – до 10%. Доля коммунальных услуг должна быть в пределах 3–6%. Прочие расходы (упаковка, касса, эквайринг, софт, мелкий ремонт) – в пределах 3–5%.

Антикризисные решения:

- ✓ Поговорить с арендодателем, обсудив такие условия аренды, как процент от оборота.
 - ✓ Использовать энергосберегающее оборудование и таймеры.
- Ежедневно контролируйте следующие показатели: выручка, количество чеков, средний чек в динамике. Еженедельно: фудкост, фонд оплаты труда, списания, прибыль.
- После отработки антикризисного плана оцените показатель чистой прибыли. Если цифры в пределах от 0% до 5% – это бизнес «на выживание». 5–10% – средний результат, а 10–15% – уже хороший.

Атмосфера

■ «Новые люди» провели праздник для «серебряного» поколения

В Архангельске прошла дискотека-фестиваль для людей старшего возраста в рамках федерального проекта «Жить по-новому». Организаторами выступили региональное отделение партии «Новые люди» и фонд «Генезис».

Несмотря на мороз, более 250 участников фестиваля собрались, чтобы танце-

вать, играть и общаться. Гости с удовольствием делали фото в специальной зоне и соревновались в конкурсе на лучший наряд.

По словам секретаря регионального отделения партии «Новые люди», депутата Архангельской городской Думы **Владислава ВИРИВСКОГО**, проект призван напомнить о «серебряном» поколении, которое иногда забывают в череде молодёжных

событий. Формат дискотеки выбран, потому что он позволяет окунуться в молодость и подарить друг другу тепло.

Проект не ограничится одним мероприятием. Его участники ждут мастер-классы по цифровой безопасности, компьютерной грамотности, скандинавская ходьба и зарядки. «Жить по-новому», как показал праздник, никогда не поздно.



Визит

«Белозорие» стало площадкой межрегионального диалога



Фото: Алексей Лининичко

Предприниматели из Ленинградской области при поддержке Союза «Торгово-промышленная палата Архангельской области» посетили ключевые предприятия Архангельска, среди которых – АО «Молоко», входящее в Агрохолдинг «Белозорие». Цель визита – знакомство с промышленным потенциалом региона, установление прямых деловых контактов и обсуждение возможностей кооперации.

В состав делегации вошли представители ООО «ВЕСТЕРОС», СПСПК «Агроальянс» и ИП Сергей Лопаев. Для каждого из участников поездка в Архангельск имеет прикладное значение: от поиска партнёров по логистике и маркировке до возможного сотрудничества в сегменте переработки и продвижения продукции.

Одной из центральных площадок стало АО «Молоко», где гостям продемонстрировали полный цикл выпуска молочной продукции и бутилированной воды.

ПРОИЗВОДСТВО БЕЗ «ЗАКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ»

Экскурсию по заводу провела директор по производству **Наталья ИЛЬИНА**. Гостям показали технологические линии розлива, цеха пастеризации и упаковки, лабораторию контроля качества. По словам представителей агрохолдинга, предприятие сознательно придерживается политики открытости и регулярно принимает профессиональные делегации.

В целом с работой предприятий Агрохолдинга «Белозорие» гостей познакомил первый заместитель генерального директора **Александр ГРЕЧАННЫЙ**, подчеркнув, что агрохолдинг объединяет сельхозпроизводство и переработку.

«У нас свои фермы – более шести тысяч голов, производственная площадка – завод, который перерабатывает молоко-сырьё. В состав агрохолдинга также входят торговый дом, предприятия со складскими мощностями, производство по добыче и розливу артези-

анской и минеральной воды», – рассказал Александр Николаевич.

Переработка молока осуществляется в Архангельске, сырьё на комбинат поступает как от собственных хозяйств, так и от партнёров. При этом внутри агрохолдинга действует единый стандарт качества молока-сырья, который по своим показателям превосходит стандарт для молока высшего сорта.

КАЧЕСТВО КАК СТРАТЕГИЯ

Отдельное внимание во время встречи уделили вопросам контроля качества и технологической дисциплины. На предприятии действует многоступенчатая система проверки сырья и готовой продукции. Каждая партия молока проходит лабораторный анализ, при выявлении несоответствий сырьё возвращается поставщику.

Гости интересовались, как выстроен производственный контроль и как предприятие реагирует на информационные атаки. По словам руководства, ставка делается на прозрачность и профессиональный диалог.

«Мы следуем принципу открытости. Работаем с государственными институтами, наукой, надзорными органами, потребителями нашей продукции – они сами смотрят и делают выводы», – отметил генеральный директор Агрохолдинга «Белозорие» **Станислав МАТВЕЕВ**.

Отдельно обсуждались работа службы качества и производственная дисциплина. По словам представителей агрохолдинга, регулярные аудиты хозяйств и строгий регламент позволяют минимизировать человеческий фактор.

Гостям также рассказали о модернизации производственных линий и автоматизации процессов. Это касается и хозяйств, где внедряются современные технологии содержания скота, включая роботизированные системы доения, что повышает стабильность качества сырья.

Кроме молочной продукции, предприятие выпускает артезианскую и минеральную бутилированную воду из источников в Архангельской области. Производственный процесс тоже полностью автоматизирован, что позволяет обеспечить высокие параметры качества и заявленные сроки хранения.

Во время встречи предприниматели поднимали вопросы упаковки, логистики и взаимодействия с торговыми сетями. Стоит отметить, что после изменения внешнеэкономической ситуации предприятию пришлось оперативно перестраивать закупку упаковочных материалов. Сейчас этот вопрос решён.

МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕРЕС

Как отметили в региональной Торгово-промышленной палате, подобные визиты – это не протокольные мероприятия, а инструмент выстраивания прямых деловых связей.

«Наша задача – не просто организовать рабочие поездки и экскурсии, а создать условия для предметного диалога. Предприниматели из Ленинградской области знакомятся с реальными производственными мощностями Архангельска, видят уровень технологической оснащённости и понимают, где возможна кооперация. Для регионального бизнеса это возможность расширить рынок партнёров и выстроить устойчивые цепочки взаимодействия, а также поделить опытом и наработками в тех или иных сферах производства», – подчеркнул представитель ТПП.

В ТПП отмечают, что агропромышленный сектор остаётся одним из ключевых направлений межрегионального сотрудничества, особенно в части логистики, упаковки и сервисного сопровождения производства.

Для представителей бизнеса визит носил практический характер. Поставщики контейнерного оборудования, переработчики ягодной продукции и представители полиграфического направления получили возможность обсудить потенциальные форматы взаимодействия – от логистики до маркировки и возможных совместных проектов.

В Агрохолдинге «Белозорие» также подчёркивают, что открыты к сотрудничеству с предприятиями из других регионов и видят в таких встречах инструмент укрепления деловых связей внутри страны. Для Архангельской области это возможность интегрировать местные производства в более широкие деловые контакты.

Виктор ОРЕФЬЕВ

■ Как разместить объявление в нашей газете?

- Отправьте текст объявления на почту: reklama@bclass.ru либо в Телеграм или sms-сообщением на номер +7 900 912-6622;
- оплатите полученный в ответ счёт банковской картой или другим удобным Вам способом;
- получите чек, а после публикации – ссылку на pdf-версию выпуска газеты с вашим объявлением.
- Стоимость объявления (до 20 слов) – 350 рублей (каждое доп. слово +10 руб., выделение рамкой или жирным шрифтом +50 руб).
- Справки по телефону: +7 900 912-6622.

УСЛУГИ

РЕМОНТ СТИРАЛЬНЫХ МАШИН, ХОЛОДИЛЬНИКОВ НА ДОМУ В УДОБНОЕ ВРЕМЯ. ГАРАНТИЯ 1 ГОД. НИЗКИЕ ЦЕНЫ. ПЕНСИОНЕРАМ, ИНВАЛИДАМ – СКИДКИ (ДО 28.02.2026 г.). ВСЁ К «СТИНОЛУ», «АТЛАНТУ», «БИРЮСЕ», «АРИСТОНУ», «ИНДЕЗИТУ». СВ. Л 5435, МЭРИЕЙ Г. АРХ-СКА. ТЕЛ. 8(8182) 44-03-05.

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

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ. СТРАХОВЫЕ, СЕМЕЙНЫЕ, ТРУДОВЫЕ, НАСЛЕДСТВЕННЫЕ, ЗЕМЕЛЬНЫЕ, ЖИЛИЩНЫЕ СПОРЫ. БАНКРОТСТВО – КОНСУЛЬТАЦИЯ БЕСПЛАТНО, ПОДГОТОВКА ВСЕХ ДОКУМЕНТОВ ПО БАНКРОТСТВУ 15.000 РУБ. ВЗЫСКАНИЕ УЩЕРБА. ЗАЩИТА ПРАВ ДОЛЬЩИКОВ, ВОЕННОСЛУЖАЩИХ, ПЕНСИОНЕРОВ, ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. ТЕЛ.: 43-23-55, 8-921-243-2355.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ РЕМОНТ ТЕЛЕВИЗОРОВ, НОУТБУКОВ И АУДИОАППАРАТУРЫ. НАСТРОЙКА ЦИФРОВОГО DVT. БОЛЬШОЙ ОПЫТ. ГАРАНТИЯ ДО 6 МЕС. ВЫЗОВ И ОСМОТР В ГОРОДЕ БЕСПЛАТНО. СКИДКИ ПЕНСИОНЕРАМ (ДО 28.02.2026 г.). СВ. 29 № 001070086, ИМНС Г. АРХ-СКА. ТЕЛ.: 8(8182) 66-52-18, 8(8182) 68-16-54, 8-921-720-7030, 8-953-266-9070.

3-месячные курсы по специальности «печник» 3 разряда. Занятия по выходным дням в г. Архангельске, в т.ч. для иногородних и работающих вахтовым методом. Здесь вы научитесь класть и ремонтировать все виды печей и каминов. WWW.KARELIN-KAMIN.RU. Тел: +7(8182)20-51-06; моб. 89116811104. Лицензия №6570 от 07.08.19 г.

ВАША КВАРТИРА

Электрик на дом – монтаж розеток, люстр, светильников. Замена и ремонт электропроводки. Тел. 89115621173 Сергей.

Сантехнические работы. Водопровод, канализация, счетчики, смесители. Малярные работы, ремонт полов, стен, устройство перегородок. Тел. 8-900-911-8909.

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

Ремонт квартир под ключ. Полы, стены, перегородки, кафель, малярные работы, двери, окна. Пенсионерам – скидка (до 28.02.2026 г.). Св. 29 № 001896081, ИФНС г. Арх-ска. Тел.: 8-921-070-1634, 8-950-250-9788.

ШТУКАТУРНЫЕ, ОТДЕЛОЧНЫЕ, ПЛИТОЧНЫЕ, ПЛОТНИЧКИЕ, КРОВЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ. ДОГОВОР. ГАРАНТИЯ НА РАБОТЫ. ТЕЛ. 8-960-001-2767.

ВСЁ для дачи

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

Ремонт и подъём частных домов, дач, бань. Обшивка домов блок-хаусом, сайдинг. Замена кровли, черепица, ондулин, установка заборов. Лестничные марши и многое другое. Св. 29001896081, ИФНС г. Арх-ска. Тел. 8-921-070-1634.

КУПЛЮ

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

АВТОМОБИЛИ

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

РАЗНОЕ

Продам книги: «История Архангельского Севера с древнейших времён и до наших дней для учащихся 6-11 классов», 8 книг (2019–2021 гг.). Тел. 8-964-293-61-64 (после 18 часов).

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

Читальный зал

«Золотая» книжная полка Сергея Ковалёва

Продолжаем наполнять нашу виртуальную «золотую полку» любимыми книгами гостей рубрики. Сегодня, в День защитника Отечества, рассказать о своих любимых книгах мы попросили руководителя Архангельского регионального отделения Российского военно-исторического общества (РВИО) Сергея КОВАЛЁВА:

– Наше поколение воспитывалось на именах пионеров и комсомольцев, совершивших подвиги во время войны. У всех на слуху были имена Зои Космодемьянской, Олега Кошевого и многих других, они были для нас примером. Важным элементом воспитания была книга. Из прочитанного в школьные годы неизгладимое впечатление оставила «Повесть о настоящем человеке» Б. Полевого о летчике А. Маресьеве, перечитывал несколько раз и до сих пор хорошо помню её содержание.

В молодости, как и все мы, любил фантастику, особенно творчество братьев Стругацких.

Сейчас, после выхода на заслуженный отдых, несмотря на ряд занимаемых общественных должностей, у меня появилось



больше времени для чтения. В домашней библиотеке скопилось значительное количество непрочитанных книг, многие из них когда-то были мне подарены, читаю с удовольствием. А сейчас, к сожалению, стало немодно дарить книги.

Совсем недавно прочитал труд Е. Примакова «Годы

ДОМ КНИГИ

Читать модно!

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

Наша группа ВК: vk.com/dom_knigi

ООО «АВФ-книга». Реклама.

в большой политике». В ней упоминается ряд деталей, которые лично мне были не известны. Мне повезло с этим человеком познакомиться: бывали у него в рабочем кабинете ещё вместе с Анатолием Ефремовым, пили чай, говорили о жизни. Довелось узнать некоторые факты из жизни Евгения Максимовича. У него непростая судьба, но человек не сломался и всегда занимал принципиальную позицию. Многие и сегодня отзываются о нём с уважением, и я бы хотел посоветовать тем, кто сегодня занимается политикой, почитать работы Евгения Примакова.

Роман Е. Водолазкина «Авиатор» навеял ностальгические воспоминания о том, что приходилось читать в молодости, но он во многом более глубокий, и эту книгу тоже хотелось бы порекомендовать всем.

В плане изучения истории недавно по-новому открыл для себя своего руководителя В. Мединского, когда стал слушать по телевидению его «Рассказы из русской истории». Мы знакомы лично более 10 лет, но тут я взглянул на него с совершенно другой стороны как на человека энциклопедических знаний, живо интересующегося историей своей страны. Он является автором серии книг под общим названием «Мифы о России», она тоже достаточно интересная и будет полезна многим.

Пользуясь случаем, хочу поздравить земляков с Днём защитника Отечества, пожелать быть крепкими, здоровыми и упорными в достижения поставленных целей. А нашим ребятам на передовой, которым региональное отделение РВИО активно помогает, хочу сказать, что страна гордится ими и ждёт домой живыми и здоровыми.

Поморская филармония

- 28 ФЕВРАЛЯ (СБ) 16.00, 19.00**
«СЕРДЦЕМ НА ВОСТОК» (6+)
 Уже известный архангельской публике музыкант АРГИШТИ (Санкт-Петербург) представляет новую программу: голоса южных стран и культур, могучих гор, долин и пустынь в тембрах армянского дудука, арабского уда, персидской флейты и рамочного барабана.
- 1 МАРТА (ВС) 17.00**
«ВОЗВЫШЕННОЕ И ЗЕМНОЕ» (6+)
 Фортепианный вечер лауреата международных конкурсов Евгения ИЗОТОВА (Санкт-Петербург). В программе: Моцарт, Чайковский, Шопен.
- 3 МАРТА (ВТ) 18.30**
ОРГАННЫЙ ВЕЧЕР. Михаэль ШЁНХАЙТ (12+)
 Главный органист Гевандхауза в Лейпциге и Домского собора в Мерзебурге. В программе: Бах, Шуман, Мендельсон, Лист.
- 4 МАРТА (СР) 18.30**
«КУЛЬТУРА И МЕЦЕНАТСТВО: САВВА МАМОНТОВ» (12+)
 Камерный ансамбль «НОВОЕ ТРИО» (Москва) в составе: лауреаты международных конкурсов Сергей ГЛАВATСКИХ (фортепиано), Дмитрий ГЕРМАН (скрипка), Олег БУГАЕВ (виолончель). Ведущая – Ольга БЕЛОВА.
- 7 МАРТА (СБ) 17.00**
ПЬЕТРО ЛОКАТЕЛЛИ. CONCERTI GROSSI (12+)
 К 35-летию Архангельского филармонического камерного оркестра. Художественный руководитель – дирижер Владимир ОНУФРИЕВ.
- 8 МАРТА (ВС) 17.00**
ПРАЗДНИЧНАЯ ПРОГРАММА «АХ, ЭТИ ЧЕРНЫЕ ГЛАЗА» (6+)
 Солисты Поморской филармонии и инструментальный ансамбль «Ретро» под руководством Виктора ЕЖОВА.
- 9 МАРТА (ПН) 17.00**
ВЕЧЕР ГИТАРНОЙ МУЗЫКИ «ФАНТАЗИЯ ДЛЯ ДЖЕНТЛЬМЕНА» (6+)
 Алексей ПИТАЛОВ (гитара). В концерте принимают участие Ирина ХАЙРЕТДИНОВА (орган / фортепиано), Александр БОГДАНОВ (гитара), Елена ХИМОВА (гитара), Михаил ЗВЯГИН (бас), Валерий ЖУРАВЛЁВ (ударные).
- 13 МАРТА (ПТ) 18.30**
ВЕЧЕР ОРГАННОЙ МУЗЫКИ «ТРИ ИОГАННА» (6+)



Виктор РЯХИН (орган, Норвегия). В программе: И.Г. Вальтер, И.Л. Кребс, И.С. Бах.

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



МИНИСТЕРСТВО КУЛЬТУРЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

МИНИСТЕРСТВО КУЛЬТУРЫ И ТУРИЗМА Новгородской области

СЕВЕРНЫЙ ХОР

К 100-летию государственного академического северного русского народного хора

ЗАЛ СЕВЕРНОГО ХОРА

4 МАРТА 12:00 «ЛЕТОПИСЬ СЕВЕРНОГО ХОРА. БАЛЕТ»

5 МАРТА 12:00 «ЛЕТОПИСЬ СЕВЕРНОГО ХОРА. ОРКЕСТР»

6 МАРТА 12:00 «ЛЕТОПИСЬ СЕВЕРНОГО ХОРА. ХОРОВАЯ ГРУППА»

БИЛЕТЫ В НАСХ СЕВЕРНОГО ХОРА: 20-38-76
 СТАНДАРТ ПО ТЕЛЕФОНУ: 20-39-49

ЛУКОЙЛ СЕВЕРМААЗ

6+

БОЛЬШОЙ ЗАЛ ЯГЦ. ПРОЕЗД ПРИКОВА, Д. 2
 28 ФЕВРАЛЯ 17:00

Артемия Воробьева
РОКОВАЯ ВОЛЫНЦА

ПРОМОКОД
- 25% бизнес29

Билеты доступны по ссылке:

ПИЛОМАТЕРИАЛЫ БРУС • ДОСКА ЕВРОВАГОНКА

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

НИЗКИЕ ЦЕНЫ
 КАЧЕСТВО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ
 РАБОТАЕТ ДОСТАВКА

8-921-243-33-21

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

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

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

САНТЕХНИЧЕСКИЕ РАБОТЫ

НОВИНКА

ЛИТЬЕВОЙ МРАМОР

! ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА

НАЛИВНОЙ АКРИЛ ПР-ВА ГЕРМАНИИ, ФИНЛЯНДИИ

СРОК СЛУЖБЫ 15-20 ЛЕТ, ЛЮБЫЕ ЦВЕТА

РЕСТАВРАЦИЯ ВАНН

ВЫГОДНАЯ ЦЕНА

ТЕЛ.: 42-52-43, 8-921-242-52-43

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

№ 06 (1257), 23 февраля 2026 года
 Подписано в печать 20.02.2026, по графику в 17:00, фактически в 17:00.
 Отпечатано в ООО «Типография «Правда Севера». (163002, г. Архангельск, пр. Новгородский, 32).
 Заказ 2121. Тираж 10 000.

Материалы номера и архив доступны на сайте: <https://bclass.ru> (аудитория с 01.01.2025 по 20.02.2026 – 161 000 уникальных посетителей).

Газета распространяется бесплатно по офисам предприятий, а также по торговым и бизнес-центрам, ресторанам и кофейням Архангельска и Северодвинска. По подписке – цена свободная. Отдел доставки: +7 900 912-66-22. Ограничение по возрасту 16+.