

06.2014

РЫБИНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ

# ФОРСАЙТ

18+

№6 (22)



## СЕКТОР РЫНКА

Франшиза:  
скованные одной сетью

## БИЗНЕС-ЛЕДИ

Владелица «Тонкого вкуса»

## ПОЛИТИКА РЫБИНСКА

Взгляд со стороны

**РЫБИНСК 2014**  
**DRAG**

**5**  
**ИЮЛЯ**  
**12:00**

**RACING**  
**СПОРТИВНЫЙ ПРАЗДНИК**



0+

**АЭРОДРОМ**  
**«СТАРОСЕЛЬЕ»**

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ДОСААФ



**САТУРН**

Info  
**РЫБИНСК**

**ФОРСАЙТ**

EVENT АГЕНТСТВО  
**Русский Праздник**

**МАСТЕР**  
**ГРАФИКС**

**РЫБИНСКАЯ**  
**НЕДЕЛЯ**

Реклама

**4 Сектор рынка**  
Франшиза: скованные одной сетью

**12 Новости, события, факты, цифры без комментариев**

**16 Сделано в Рыбинске**  
Качество — наш «Профиль»

**20 Бизнес-леди**  
Владелица «Тонкого вкуса»

**28 Политика Рыбинска**  
Взгляд со стороны

**30 Самозанятость**  
Деньги на дело

**33 Стиль работы**  
Путешествие по офисам

**34 Перегрузка**  
Плохие новости про деньги, хорошие — про возможности

**38 Рыбинск в деталях**  
Память в памятниках

**42 Строительство**  
Строим лучше, чем себе

**46 Точки роста «FAST RACCOON»** — ваш проводник в интернете

**48 Реальный отдых**  
Алтай. Обретение смысла

**56 Стиль жизни**  
Летать и прыгать! Дружить и помнить...

**62 Фоторепортаж**  
Французские парашютисты в Рыбинске

## ОБ ОПЫТНЫХ ОБРАЗЦАХ

Трудно определить одним словом то, что вокруг происходит. Даже среду, в которой мы живем, нам однозначно назвать сложно. Что это? Экономика? Рынок? Социальное и политическое пространство? Или совокупность всех этих понятий? И что из них влияет на нашу жизнь больше?

Еще сложнее предположить, чем обернутся для общества судьбоносные решения, принятые сегодня. Ведь не рассчитывали же законодатели, когда повышали налоги на микробизнес, что 600 тысяч предпринимателей не начнут рьяно пополнять государственную казну, а с тихой грустью закроются. И не стремились, взяв Крым, к оттоку иностранного капитала из страны миллиардов этак на 90 американских долларов по официальной оценке, реальная может оказаться несколько больше.

Трудно прогнозировать, как аукнется в регионах новый закон о местном самоуправлении. Что приготовят для Рыбинска областные законодатели: прямые выборы главы или назначение сити-менеджера? И какими бы аргументами ни оперировали сторонники и противники любого решения, только практика покажет, кто из них прав. Увы, не накажет того, кто окажется виноват.

Опыт — самый непредвзятый оценщик происходящего. Хорошо, когда опыты делаются для того, чтобы принять лучшее из решений. Хуже, когда решения становятся опытными образцами нашей жизни, такой уникальной и неповторимой, случившейся только раз и навсегда. Ан нет, оказывается, все это опыты. Экономические, рыночные, социальные, политические. В надежде на лучшие результаты, но без гарантии, подтвержденной практикой.

Так что ждем и лишним не заморачиваемся. Опытный образец нашей жизни покажет...

*Ваша Редакция*

Рыбинский деловой журнал Форсайт. 18+  
Рыбинск. Июнь №6 (22) 2014.  
Тираж 1000 экз.  
Дата выхода в свет — 10 июня 2014 г.  
Учредитель ООО «Рекламное агентство «Мастер Графика».  
Для рекламодателей: (4855) 28-99-44  
Главный редактор Муратова Ю. А.  
Дизайн, верстка: Северина А. М.  
Цена свободная.  
Адрес издателя: 152901, г. Рыбинск, ул. Стоялая, д. 17, кв. 2.  
Адрес типографии: г. Рыбинск, ул. Блюхера, д. 7.  
Адрес редакции: г. Рыбинск, ул. Бульварная, д. 8.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ №ТУ 76-00266 от 15 ноября 2012 года, выдано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Ярославской области.



Любой бизнес, претендуя на успешность, требует развития. Обустроив свой первый магазин, предприниматель сразу начинает думать о втором, владелец ресторана — о том, какой формат будет у его следующего предприятия общепита, производитель — об открытии новой линии и дополнительных площадях. И этот захватывающий творческий процесс придумывания своего дальнейшего расширения с первых шагов превращается в голый расчет: сколько денег было, сколько есть и сколько их будет. При этом не факт, что фантазия не заведет вас в совершенно новую сферу деятельности. И тогда ресторатор будет мечтать о магазине, производитель — о кафе, а торговец — о производстве.

И тут на ум приходит франшиза. Сильная компания с известным именем продает вам готовые рецепты для бизнеса, лояльных клиентов и готова по первому требованию предоставить полную поддержку и помощь.

И ты понимаешь, что совсем не обязательно получать кулинарное образование, чтобы открыть ресторан, или учиться на инженера, чтобы заниматься производством. Более того, ты с достаточной вероятностью можешь просчитать свой будущий бизнес: начальная инвестиция, первоначальный взнос (паушальный взнос за право пользования именем фирмы), ежемесячный взнос (роялти, фиксированная сумма, процент от прибыли).

Однако, окунувшись в понятие франчайзинга, нужно осознать, что покупка права использовать известную марку вместе с отлаженными технологиями развития бизнеса не гарантирует успеха.

### ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В «СЕМЬЮ»

Очевидны такие преимущества франшизы, как раскрученный бренд, эффективные технологии продаж, которые построены специалистами, качественная подготовка персонала, решенная концепция, лояльные клиенты.

Франчайзеры бороздят российские просторы в поисках надежных

региональных партнеров. Выбор предложений широк: от торговли сувенирами или бижутерией под малоизвестной вывеской (стоимость франшизы \$4–15 тыс.) до известного респектабельного ресторана (стоимость от \$500 тыс.).

Пальму первенства держит розничная торговля. На этот сектор приходится около половины всех продаваемых франшиз. Кроме того, активно покупаются «входные билеты» в сети общепита, турбизнеса, индустрии развлечений. На последнем месте — производственные франшизы. Но эксперты считают, что по мере роста конкуренции может начаться бум спроса и на них.

# Франшиза: скованные одной сетью

Точной статистики о том, сколько сегодня франчайзинговых сетей функционирует в России, не существует. По оценкам Торгово-промышленной палаты России, количество реально действующих франчайзинговых «семей» не превышает 200, из них успешны не более пятидесяти.

Подавляющее большинство франчайзинговых проектов, реализуемых в России, — иностранного происхождения. Но список успешных зарубежных и столичных франчайзеров пополняют региональные игроки. Примером могут служить рязанский «Спортмастер», самарское «Эльдорадо».

Развитие собственного дела под чужой вывеской обычно рассматри-

вается как предсказуемые инвестиции, шанс заработать на идее, уже не раз продемонстрировавшей свою эффективность, не изобретая велосипеда, получить отстроенные бизнес-процессы, готовый портфель потребителей.

Создателям франшиз продажа бизнес-трафаретов позволяет осуществлять региональные экспансии и завоевывать чужими руками новые рынки. Кроме того, развитие франшизных программ дает новый импульс для дальнейшей раскрутки бренда, в том числе и за счет получаемых от франчайзи взносов в рекламный фонд.

О том, что взамен своих денег получает франчайзи, рассказывает один

из предпринимателей Рыбинска, несколько месяцев назад заключивший договор с известным зарубежным предприятием:

— Мы специализируемся на одном виде деятельности, и среди нас нет специалистов в общепите. Однако франчайзи это и не требуется. Нам оказалось выгоднее приобрести бренд и технологии, нежели самостоятельно открывать ресторан, думать над его наполнением, искать специалистов.

## ЛОВУШКИ ФРАНШИЗЫ

Сегодня предприниматель не готов говорить о результате, прошло

”

**БОЛЬШИМ НЕДОСТАТКОМ ЯВЛЯЕТСЯ ОГРАНИЧЕНИЕ ЛИЧНОЙ ИНИЦИАТИВЫ ФРАНЧАЙЗИ, ПОСКОЛЬКУ ДАЖЕ ПРИ ТЕСНОМ ПАРТНЕРСКОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ СТРОГО ВЫПОЛНЯЮТСЯ СТАНДАРТЫ И ПОЛИТИКА ГЛАВНОЙ КОМПАНИИ. ПОЭТОМУ ПРЕЖДЕ, ЧЕМ БРАТЬ ФРАНШИЗУ, ПОКУПАТЕЛЬ ДОЛЖЕН РЕШИТЬ ДЛЯ СЕБЯ — ГОТОВ ЛИ ОН ОГРАНИЧИТЬ СОБСТВЕННЫЕ СТРЕМЛЕНИЯ И СТАТЬ ПОСЛУШНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ В СЛОЖИВШЕЙСЯ СИСТЕМЕ?**



слишком мало времени для финансовой оценки проекта. Он вполне допускает, что, выполнив все требования, которые сопровождают договор, и преодолев все трудности адаптации зарубежного бренда к местному рынку, его компания сможет удовлетворить собственные представления о рентабельности. Однако с трудностями предприниматели столкнулись сразу.

— Франчайзер определяет правила нашей работы, контролирует все: место, технологии, цены. Говорят, что раньше нас этот же бренд хотели развивать в Рыбинске другие ребята, но им отказали, потому что помещение для кафе у них было в отдаленном районе города.

Прежде чем заключить договор с рыбинцами, представители предприятия-франчайзера посетили наш город, провели маркетинговые исследования. И сегодня они регулярно проверяют партнера и в случае нарушения правил готовы использовать штрафные санкции.

Самым существенным из отрицательных моментов предприниматель считает цены, которые также устанавливаются франчайзером:

— Цены для Рыбинска высокие, а мы по договору не имеем права сделать их ниже. У наших партнеров несколько ценовых категорий, и по каким-то им одним известным причинам они внесли Рыбинск в среднюю. В результате мы теряем конкурентные преимущества, которые дает нам бренд.

Тем не менее, предприниматель ценит во франшизе экономию времени, которую легко перевести в деньги. Еще он считает, что готовая технология организации предприятия, отработанная до мелочей, конкурентоспособнее доморощенной. И в какой-то степени оправдывает партнеров:

— Они выработали правила, единые для всех. Если учитывать желания франчайзи, можно легко потерять имидж бренда. Унифицированные требования позволяют им контролировать региональных партнеров, индивидуальный подход может свести контроль на нет.

Порой жесткие требования франчайзера не под силу местным

предпринимателям. Не смогли выполнить условия договора франшизы ярославцы, некоторое время назад пытавшиеся выпускать на территории региона журнал под брендом «Коммерсантъ». Франчайзер предъявил жесткие требования к контенту, обязал распространять журнал пакетом с основным изданием.

— «Коммерсантъ» — очень ответственный работодатель, и, если существует угроза его репутации, то франшизы он отзывает быстро, — вспоминает бывший редактор регионального журнала, успевший выпустить всего два номера. — С самого начала требовался сильный коллектив журналистов, но все деньги уходили на оплату франшизы. Экономии на оплате труда, а журнальный контент — дело дорогостоящее, от спешки и недостатка людей не выигрывает. Во всяком случае, у меня не получилось. Уже первый номер показал мне, что это будет именно самодеятельность. Если бы «Коммерсантъ» открывал здесь приложение, все было бы совсем по-другому. А по франшизе получилось, по-моему, несерьезно. Сказался плохо рассчитанный бизнес-план, явная переоценка франчайзи своих финансовых возможностей.

## ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Преимущества франшизы очевидны: раскрученный бренд, эффективные технологии продаж, которые построены специалистами, качественная подготовка персонала, решенная концепция, лояльные постоянные клиенты. Но есть и масса отрицательных сторон.

Большим недостатком является ограничение личной инициативы франчайзи, поскольку даже при тесном партнерском сотрудничестве строго выполняются стандарты и политика главной компании. Поэтому прежде, чем брать франшизу, покупатель должен решить для себя — готов ли он ограничить собственные стремления и стать



**ПАЛЬМУ ПЕРВЕНСТВА ДЕРЖИТ РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ. НА ЭТОТ СЕКТОР ПРИХОДИТСЯ ОКОЛО ПОЛОВИНЫ ВСЕХ ПРОДАВАЕМЫХ ФРАНШИЗ. КРОМЕ ТОГО, АКТИВНО ПОКУПАЮТСЯ «ВХОДНЫЕ БИЛЕТЫ» В СЕТИ ОБЩЕПИТА, ТУРБИЗНЕСА, ИНДУСТРИИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ. НА ПОСЛЕДНЕМ МЕСТЕ — ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФРАНШИЗЫ**



**СОЗДАТЕЛЯМ ФРАНШИЗ ПРОДАЖА БИЗНЕС-ТРАФАРЕТОВ ПОЗВОЛЯЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ЭКСПАНСИИ И ЗАВОЕВЫВАТЬ ЧУЖИМИ РУКАМИ НОВЫЕ РЫНКИ. КРОМЕ ТОГО, РАЗВИТИЕ ФРАНШИЗНЫХ ПРОГРАММ ДАЕТ НОВЫЙ ИМПУЛЬС ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕЙ РАСКРУТКИ БРЕНДА, В ТОМ ЧИСЛЕ И ЗА СЧЕТ ПОЛУЧАЕМЫХ ОТ ФРАНЧАЙЗИ ВЗНОСОВ В РЕКЛАМНЫЙ ФОНД**



послушным инструментом в сложившейся системе?

— Мы целиком и полностью, можно сказать, на корню убили собственную инициативу, заключив договор франшизы с крупной российской компанией, — рассказывает ярославская предпринимательница — владелица сети магазинов, в том числе и на территории Рыбинска. — Иногда я об этом жалею, но в целом понимаю, что требования партнера обоснованы: ассортимент, цена, даже оформление торгового зала — все прямо-таки кричит о бренде. А он раскручен. Значит, и покупатели нам гарантированы.

Бизнес-леди говорит, что поддержка франчайзера не гарантирует успеха. Завышенные ожидания и иллюзия того, что успешная технология будет эффективна везде и при любых обстоятельствах, часто приводит к некупаемости инвестиций. Приобретая франшизу с правом использования серьезного бренда, предприниматель часто забывает о том, что одновременно он приобретает целую систему взаимоотношений с внешней средой, которая далеко не всегда соответствует текущей рыночной ситуации. Поэтому так важно все: место расположения торговли, ассортимент, цены, оформление.

А порой предприниматель становится жертвой собственной наивности, пуская управление бизнесом на самотек, полагая, что открытое по франшизе предприятие будет успешно работать без его участия. В итоге вместо ожидаемой прибыли франчайзи получает утомительное и разорительное «развлечение».

— Франшиза — не для каждого, — говорит ярославна. — Нужно уметь не только считать деньги и адекватно оценивать свои организаторские способности, но и приспособиться к относительной свободе действий, отчасти пожертвовать тем, что более всего ценится в собственном бизнесе — самостоятельностью. 

# САМЫЕ ВЫГОДНЫЕ ФРАНШИЗЫ В РОССИИ,

## Феликс



**Производство и продажа мебели**

**Запуск франшизы:** 2001  
**Франчайзинговые точки:** 40  
**Собственные точки:** 16  
**Вложения:** 2,3 млн руб.  
**Выручка/прибыль:** 36 млн руб./10 млн руб.

В 1991 году основатель компании «Феликс» Илья Кондратьев занялся поставками импортной мебели в Россию, а в 1998-м открыл первую фабрику. Сейчас это крупнейший производитель офисной мебели в России. Франчайзи управляют точками приема заказов с минимальным набором демонстрационной мебели и каталогами, заказы они отправляют на фабрики «Феликса». Рентабельность франчайзи доходит до 40%.

ЖУРНАЛ FORBES ПУБЛИКУЕТ ИНФОРМАЦИЮ О САМЫХ ВЫГОДНЫХ ФРАНШИЗАХ В РОССИИ. СТЕПЕНЬ ВЫГОДНОСТИ ОПРЕДЕЛЯЛАСЬ, ИСХОДЯ ИЗ СРЕДНЕЙ ВЫРУЧКИ ФРАНЧАЙЗИ И ОТНОШЕНИЯ ЕГО ГОДОВОЙ ПРИБЫЛИ К СТАРТОВЫМ ЗАТРАТАМ — ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ ДЕМОНСТРИРУЕТ, НАСКОЛЬКО БЫСТРО «ОТОБЬЮТСЯ» ВЛОЖЕНИЯ. В ЗАТРАТАХ

## Cinnabon



**Кафе-пекарни**

**Запуск франшизы:** 2010  
**Франчайзинговые точки:** 94  
**Собственные точки:** 6  
**Вложения:** 5,3 млн руб.  
**Выручка/прибыль:** 22,8 млн руб./6,4 млн руб.

Франшиза американских булочных Cinnabon появилась в России всего три года назад. Открывая кафе, франчайзи должен выбрать место с проходимостью не менее 800 человек в час. За работой каждой пекарни следит менеджер из московского офиса компании.

## Перекресток-Экспресс



**Торговля продуктами питания**

**Запуск франшизы:** 2009  
**Франчайзинговые точки:** 38  
**Собственные точки:** 69  
**Вложения:** 7 млн руб.  
**Выручка/прибыль:** 70,3 млн руб./6 млн руб.

Сеть магазинов формата «у дома», иногда совмещающих торговые площади с кафе-пекарней. Партнерам не приходится вкладывать собственные деньги в товар, его поставляет на реализацию франчайзер.

## Оранжевый слон



**Детские товары**

**Запуск франшизы:** 2008  
**Франчайзинговые точки:** 430  
**Собственные точки:** 8  
**Вложения:** 0,4 млн руб.  
**Выручка/прибыль:** 3,8 млн руб./0,8 млн руб.

Компания специализируется на красках для рисования на бумаге, ткани и кафеле, а также на материалах для лепки. Основатели обещают партнерам, что вложения во франшизу (розничную точку под брендом компании) можно будет окупить менее чем за год. За несколько лет компания продала франчайзи более 50 собственных торговых точек, чтобы сосредоточиться на оптовой торговле.

## MrDoors



**Производство и продажа мебели**

**Запуск франшизы:** 1997  
**Франчайзинговые точки:** 106  
**Собственные точки:** 44  
**Вложения:** 2,3 млн руб.  
**Выручка/прибыль:** 24 млн руб./3,6 млн руб. (для салона 100 кв. м).

Российская компания MrDoors производит встроенную и корпусную мебель. В зависимости от региона компания устанавливает квоты на количество партнеров: если дилер выполняет план, она обязуется не пускать туда другого франчайзи. По расчетам MrDoors, оптимальное соотношение — один салон на 250 000 человек.

# КОТОРЫХ ПОКА НЕТ В РЫБИНСКЕ

УЧИТЫВАЛИСЬ ЗАКУПКА ПАРТИИ ТОВАРА, КОТОРУЮ ФРАНЧАЙЗЕР СЧИТАЕТ МИНИМАЛЬНО НЕОБХОДИМОЙ, АРЕНДУ ПОМЕЩЕНИЯ НА ПЕРИОД ДО ВЫХОДА НА ОПЕРАЦИОННУЮ ОКУПАЕМОСТЬ, СТОИМОСТЬ РЕМОНТА, ОРГТЕХНИКИ, А ТАКЖЕ ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС, РОЯЛТИ И РЕКЛАМНЫЕ СБОРЫ, ЕСЛИ ФРАНЧАЙЗЕР ИХ УСТАНОВЛИВАЕТ.

## Провокация

Торговля одеждой

**Запуск франшизы:** 2010  
**Франчайзинговые точки:** 118  
**Собственные точки:** 3  
**Вложения:** 0,6 млн руб.  
**Выручка/прибыль:** 3,4 млн руб./1,1 млн руб.

Идея торговать футболками с провокационными картинками возникла у будущей владелицы «Провокации» Асмик Геворкян в 2008 году. Сейчас ее компания представляет собой сеть cornerов, в ассортименте которых есть одежда, белье и аксессуары. Кроме продажи в розницу франчайзи обслуживают заказы из интернет-магазина, которым управляет материнская компания.

## Смешарики

Детские товары, развивающие центры



**Запуск франшизы:** 2010  
**Франчайзинговые точки:** 45  
**Собственные точки:** 6  
**Вложения:** 3,2 млн руб.  
**Выручка/прибыль:** 13,4 млн руб./3,2 млн руб.

Предприниматели, работающие под вывеской «Смешарики», имеют хорошую поддержку бренда: на экран вышли уже более 200 серий популярного мультсериала и полнометражный фильм, готовы к показу еще 100 серий. Под вывеской можно открыть как крошечную лавку по продаже сладостей площадью 2 кв. м, так и магазин с мини-игровой площадью 70 кв. м. Франчайзер также продает права на организацию детских праздников и создание развивающих центров.

## Sun Studio

Студии фотопечати



**Запуск франшизы:** 2009  
**Франчайзинговые точки:** 112  
**Собственные точки:** 8  
**Вложения:** 5,8 млн руб.  
**Выручка/прибыль:** 12 млн руб./3,8 млн руб.

Франшизу продает российский производитель ультрафиолетовых принтеров Sky Group. Принтеры позволяют печатать изображения фотографического качества на стекле, пластике, дереве и холсте. Помимо России франчайзи работают в других странах СНГ, Франции, Таиланде, ОАЭ, Омане и Китае.

## Glenfield

Торговля одеждой

**Запуск франшизы:** 1994  
**Франчайзинговые точки:** 35  
**Собственные точки:** 62  
**Вложения:** 2,5 млн руб.  
**Выручка/прибыль:** 18 млн руб./2 млн руб.

Итальянская марка одежды в России работает уже почти 20 лет. В компании внимательно относятся к расположению партнерских магазинов, среди требований — «этаж не выше второго» и «нахождение в торговых центрах известных международных брендов». Роялти франчайзи не платят.

## Велл

Туризм



**Запуск франшизы:** 2002  
**Франчайзинговые точки:** 235  
**Собственные точки:** 5  
**Вложения:** 0,5 млн руб.  
**Выручка/прибыль:** 3 млн руб./0,3 млн руб.

Владельцы сети утверждают, что их франчайзи на треть выигрывают по размеру дохода по сравнению с агентствами-«одиночками». Сети приходится бороться с пиратами: на сайте компании вывешен список из двух десятков фирм, работающих под вывеской «Велл» нелегально.

# ФРАНШИЗЫ ДЛЯ НЕБОЛЬШИХ ГОРОДОВ

## Лукойл



**Лукойл — одна из крупнейших российских нефтеперерабатывающих компаний. Годовая стоимость франшизы Лукойл зависит от места расположения АЗС:**

- в городах с населением от 500 000 человек — 357 тысяч рублей + 12 тысяч рублей стоимость годового использования фирменного стиля ОАО «Лукойл»;
- на трассах федерального значения — 398 тысяч рублей + 12 тысяч рублей стоимость годового использования фирменного стиля ОАО «Лукойл»;
- для остальных АЗС — 217 тысяч рублей + 12 тысяч рублей стоимость годового использования фирменного стиля ОАО «Лукойл».

## KFC



**Сеть фаст-фудов KFC была запущена в России в 1993 году под названием Ростик'с. В 2010 году сеть была переименована в KFC. На данный момент KFC является одной из ведущих сетей ресторанов быстрого обслуживания в мире.**

Общие затраты на открытие одного ресторана составляют примерно 700 000 долларов. В эти затраты входят: строительно-монтажные работы, торговое оборудование, наем и обучение персонала, декорирование помещения, включая мебель, компьютерное оборудование, кампанию по открытию ресторана. Паушальный взнос составляет примерно 47 000 долларов. Роялти — 6% от оборота. Также придется оплачивать расходы на маркетинг — 5% от товарооборота.

## Крошка-картошка



**Крошка-картошка — популярная сеть ресторанов быстрого питания. Предоставляются франшизы трех форматов: «улица», «стационар», «фудкорт». Общие затраты на франшизу одинаковые для всех форматов.**

Общая минимальная сумма инвестиций составит 4 000 000 рублей. Роялти составляет 7% от оборота или 1000 долларов. Паушальный взнос: 15 тысяч долларов. Срок окупаемости формата «улица» составляет 2,5 года. Стоимость франшизы — 420 тысяч рублей.

## Стардогс



**Стардогс является динамично развивающейся сетью фаст-фудов на территории России с 1993 года. Сеть представлена в форматах киосков, павильонов и мини-юнитов.**

Первоначальный взнос за франшизу составляет 15 тысяч рублей. Общий объем инвестиций — порядка 100 тысяч рублей. Ежемесячно выплачивается роялти в размере от 3 до 5 процентов от оборота. Срок окупаемости примерно 12 месяцев.

## Виктория Сикрет



**Victoria's secret — популярная марка нижнего белья. В настоящий момент в ассортимент компании входит несколько брендов. Компания занимает первое место по популярности в США и Европе.**

Общий объем инвестиций на франчайзинг составляет 25 000 долларов. Минимальная торговая площадь должна быть не менее 30 кв. м. Компания предоставляет возможность монопольного владения брендом с правом продажи франшизы. Такая услуга обойдется дополнительно в 35 000 долларов.

Срок окупаемости магазина составляет от трех до девяти месяцев. Договор франчайзинга может быть заключен на срок от одного года до пяти лет.

## Бургер Кинг



**Сеть ресторанов быстрого питания Burger King была открыта в 1954 году. Сеть выросла довольно быстро, в основном благодаря франчайзингу.**

Общий объем инвестиций составит около 22 000 000 рублей. Паушальный взнос — примерно 2 000 000 рублей. Роялти — ежемесячно 5% от объема продаж. В стоимость франшизы входит обучение персонала, профессиональное консультирование, маркетинг и реклама, поддержка в управлении бизнесом, предоставление рецептов.

Чтобы получить франшизу Бургер Кинг, необходимо иметь рекомендацию от представителей данной отрасли. Также будущий партнер обязан иметь опыт работы в сфере фаст-фуд, подтвердить свою платежеспособность и открыть не менее пяти ресторанов.

Срок окупаемости ресторана — 1,5–2 года.

# Рыбинский деловой журнал **ФОРСАЙТ**

Реклама

## СПРАШИВАЙТЕ

Каждый месяц — новости, факты, цифры, экономические тренды, конфликты интересов, страницы рыбинской истории, опыт путешествий, фоторепортажи, а самое главное — люди, рыбинцы, руководители и предприниматели, которым есть что рассказать и чем поделиться с читателями «Форсайта»

▶ В киосках  
«МИР ПЕЧАТИ»

▶ В киосках  
«РОСТПЕЧАТЬ»

▶ В ТК «ЛИДЕР»,  
ул. М. Горького, 1

▶ В магазинах  
«ДРУЖБА»

▶ В магазине  
«КАРАНДАШ»,  
ул. Крестовая, 34

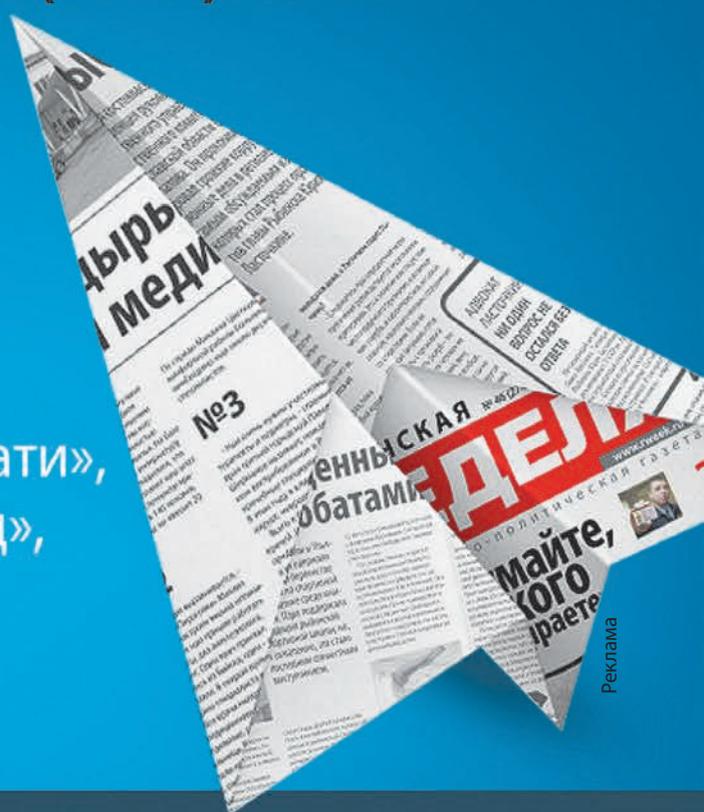
Общественно-политическая газета

# РЫБИНСКАЯ НЕДЕЛЯ

## СПРАШИВАЙТЕ

в киосках «Ростпечатъ» и «Мир печати»,  
магазинах «Дружба», ТСК «Авангард»,  
ТК «Лидер», ТЦ «Садко»,  
магазинах «Молодежный».

Телефон редакции:  
**(4855) 29-53-07**



Реклама

# НОВОСТИ

ФАКТЫ, ЦИФРЫ БЕЗ КОММЕНТАРИЕВ

## ГАЗПРОМ ГОТОВ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ПОСТАВОК ГАЗА В ЯРОСЛАВСКУЮ ОБЛАСТЬ

«Газпром» предложил Московской, Тверской и Ярославской областям найти другого поставщика газа из-за значительной накопленной задолженности за поставленное топливо. Об этом заявил на пресс-конференции член правления «Газпрома», глава «Газпром межрегионгаза» Кирилл Селезнев.

«Мы предлагаем Московской области найти другого поставщика газа. С такими же обращениями обратились в Тверскую и Ярославскую области», — сказал он, добавив, что Московская область вошла в число лидеров по задолженности перед «Газпром межрегионгазом».

По его словам, среди компаний электроэнергетического комплекса основная задолженность за газ приходится на ТГК-2.

Селезнев также отметил, что долги потребителей РФ с начала года увеличились на 23%, общая сумма задолженности на 1 апреля составила 141,6 млрд руб. В прошлом году она возросла на 40%, добавил он.

Вместе с тем внутренняя цена на газ для потребителей «Газпрома» в РФ в три раза ниже цен для европейских потребителей. Среднегодовая внутренняя цена на газ по итогам 2013 года составила 2340 руб. за 1 тыс. куб. м при цене поставок в Европу \$387 за 1 тыс. куб. м.

## ЯРОСЛАВСКИЙ БИЗНЕС-ИНКУБАТОР ОТМЕТИЛ СВОЕ ПЯТИЛЕТИЕ

26 мая бизнес-инкубатор Ярославской области отметил свое пятилетие. В торжественном мероприятии, посвященном юбилею, приняли участие представители органов власти, промышленники и предприниматели.

В 2012 году Ярославский бизнес-инкубатор был признан лучшим в России и стал лауреатом Национальной премии в области биз-

нес-инкубаторства и инновационного предпринимательства.

За 5 лет существования бизнес-инкубатора через его площадку прошли 98 резидентов. Оборачиваемость субъектов малого предпринимательства составила более 500 млн рублей, в бюджеты всех уровней поступило свыше 30 миллионов налогов, а также было создано более 350 рабочих мест. На текущий момент предпринимательской деятельностью занимаются 38 резидентов: IT-технологии — 26%, консалтинговые услуги — 23%, производство —



20%, энергоаудит — 11%, услуги по организации перевозок — 6%, проведение экспертиз и исследований — 6%, научная деятельность — 3%, услуги связи — 3%.

Вступление в зону инкубации происходит на конкурсной основе. Претенденты — субъекты малого предпринимательства, срок государственной регистрации которых на момент подачи заявки на территории Ярославской области не превышает трех лет. Прошедшим отбор предоставляется право аренды оборудованного офиса на террито-

рии бизнес-инкубатора, возможность участия в инвестиционных проектах. Кроме того, начинающие предприниматели получают льготные условия по аренде средств связи, оргтехники, необходимое офисное оборудование, а также целый спектр услуг, включающих в себя консультационные, бухгалтерские, юридические и другие — необходимые для тех, кто открывает свое дело.

В будущем планируется создать филиалы бизнес-инкубатора в Рыбинске, Угличе, Переславле-Залеском, Ростове.



влекать малый и средний бизнес Германии для реализации проекта в сфере сервиса для крупных предприятий региона на изготовлению измерительных, режущих и прочих инструментов, обслуживания оборудования на предприятиях. Этот проект начнет реализовываться в регионе уже в этом году.

Также при участии заместителя министра экономического развития РФ Алексея Лихачева состоялась встреча губернатора Ярославской области с представителями бизнеса Индии. У региона уже есть деловые отношения с этой страной, и в первую очередь — сотрудничество с компанией «Кадила». С ней подписаны протоколы о взаимопонимании и намерениях, и в ближайшее время они должны перейти в практическую плоскость с учетом определенного успеха ярославского фармкластера.

Перспективы реализации проекта по строительству в регионе сети газонаполнительных станций Сергей Ястребов обсудил в рамках форума в ходе встречи с топ-менеджерами компании ООО «Газпром газомоторное топливо». Срок реализации проекта — от 3 до 5 лет.

Также на площадках форума состоялись переговоры с председателем ВЭБ Владимиром Дмитриевым, в рамках которых стороны обсудили возможность предоставления сельхозпредприятию «Вошажниково» кредита для развития животноводческих комплексов. Благодаря этим средствам предприятие сможет построить еще пять ферм к трем имеющимся.

### В ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ НАЧНУТ РАБОТУ ДВА НОВЫХ ЗАВОДА

В 2014 году в Ярославской области начнут работу два новых завода. В июне — «Русские газовые турбины» по производству газотурбинных установок 6FA в Восточной промышленной зоне Рыбинска. В сентябре — предприятие по производству лекарственных средств по международным стандартам GMP в индустриальном парке «Новоселки» Ярославля. Об этом сообщил губернатор Сергей Ястребов на форуме «Территория бизнеса — территория жизни», который в мае состоялся в Ярославле.

На форуме подписано соглашение с Торгово-промышленной палатой Германии. В его рамках Ярославская область совместно с «Деловой Россией» намерена при-

### НОВОЕ ПРОИЗВОДСТВО В ТЕХНОПАРКЕ «МАСТЕР»

В тутаяевском технопарке «Мастер» запущено новое производство по металлообработке. Его строительство началось два года назад, первая продукция вышла с конвейера в октябре 2013 года. Объем инвестиций составил 135 миллионов рублей.

Сейчас на заводе трудятся 40 человек. По словам руководителей



# Верный

нового предприятия, к концу года планируется увеличение штата до 100 сотрудников, также ожидается рост объемов производства в два и более раза: с 30 блок-контейнеров в настоящее время до 60–70 единиц ежемесячно.

Продукция предприятия востребована в нефтегазовой, энергетической и строительной сферах, широко используется в агропромышленном комплексе и учреждениях здравоохранения, спасательными службами.

Сейчас технопарк «Мастер» в Тутаеве может предложить порядка 15 тысяч квадратных метров для размещения на них различных производств.

## ВЫБОРЫ В РЫБИНСКЕ СТАРТОВАЛИ

В сентябре Ярославскую область ждут очередные выборы. На этот раз — в органы местного самоуправления. Жителям региона предстоит выбрать депутатов и глав целого ряда районов, городов и сельских поселений. В Рыбинске это будут выборы депутатов Муниципального Совета.

29 июня, в воскресенье, во всех районах области, где осенью пройдут выборы, «Единая Россия» проведет предварительное народное голосование, которое будет полностью повторять процедуру реальных выборов. Будут открыты избирательные участки, куда сможет прийти любой житель, предъявить паспорт и проголосовать за своего кандидата. Победителей предварительного народного голосования партия выдвинет на основные выборы в сентябре.

## В РЫБИНСКЕ ПОСТРОЯТ ДЕТСКУЮ ПОЛИКЛИНИКУ

Администрация Рыбинска выделила земельный участок для строительства новой детской поликлиники в Зачеремушном микрорайоне. Вопрос необходимости открытия медицинского учреждения неоднократно поднимался городской администрацией еще до того, как сфера здравоохранения перешла в ведение региональных властей. Две поликлиники, обслуживающие несколько микрорайонов — Копяево, Полиграф, Мариевка — находятся в зданиях, не

приспособленных для размещения детских медицинских учреждений.

В этом году в рамках областной целевой программы запланировано выделение 4 миллионов рублей на проектирование новой поликлиники. В настоящее время администрацией Рыбинска ведется оформление документов на участок под строительство по адресу ул. Горького, 58. Детское учреждение будет располагаться рядом с поликлиникой №2. Здесь хорошая транспортная развязка: на общественном транспорте к новой поликлинике можно доехать из любой точки города.

Медицинское учреждение рассчитано на 250 посещений в смену, 500 — в день. Строительство запланировано на 2015–2016 годы.

## «ВЕРНЫЙ» В ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

В Ярославской области появится межрегиональный логистический центр с цехом по производству пищевой продукции сети магазинов «Верный». Кроме этого, планируется открыть сеть магазинов формата «Дискаунтер». Первые пять торговых точек могут начать работу уже

во втором-третьем квартале, в дальнейшем планируется запускать по 20 магазинов ежегодно.

Открытие первой очереди распределительного центра намечено на конец 2015 года. Для его строительства уже приобретен участок земли площадью 20 000 кв. м, расположенный вдоль Костромского шоссе, в районе деревни Орлово.

Общая стоимость проекта — не менее 500 млн рублей. Благодаря его реализации в Ярославской области будет создано 1500 рабочих мест со средней заработной платой порядка 30 тысяч рублей.

## РАСТЕТ СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ

Темпы ввода в эксплуатацию жилья в Ярославской области в первом квартале 2014 года почти в 2,5 раза выше уровня первого квартала прошлого года.

Министерство регионального развития установило для Ярославской области целевой показатель жилищного строительства на 2014 год в объеме 559 тысяч квадратных метров. С января по апрель введено в эксплуатацию 162,417 тысячи квадратных метров — это рекордный результат для Ярославского региона. Темп роста к аналогичному периоду прошлого года составляет 248 процентов.

В общем объеме сданного в эксплуатацию жилья многоквартирные дома составляют 109,596 тысячи квадратных метров, а индивидуальные жилые — 52,821 тысячи квадратных метров. 



## «голые» цифры

# 39%

столько опрошенных ВЦИОМ не понимают, зачем в России нужны партии

# 2030 ГОД

год, в котором Россия планирует начать колонизацию Луны. На реализацию первого этапа Концепции российской лунной программы в 2016–2025 годах будет потрачено 28,5 млрд рублей

# 50%

россиян тратит весь свой доход на текущие нужды

# 3,174

млрд рублей

столько будет выделено из российского бюджета на реконструкцию 2 км Рублево-Успенского шоссе и строительство нескольких подъездов к территории госдач

# 281

млн рублей

такова задолженность частных предприятий Крыма перед своими работниками

# 72

выпускника рыбинских школ по итогам общеобразовательной программы показывают отличные результаты

# 30

млрд рублей

столько потратит Россия на повышение пенсий в Крыму за девять месяцев 2014 года

# 5%

столько россиян считает недопустимым регулирование интернета

# 467

млн рублей

таков долг управляющих компаний Рыбинска перед МУП «Теплоэнерго». 140 млн УК должны МУП «Водоканал»

# КАЧЕСТВО НАШ «ПРОФИЛЬ»

Чтобы убедиться в качестве продукта, нужно понять, кто, из чего и как его создает. Компания «Профиль» из собственного производства тайны не делает. Цеха открыты для посетителей и каждый, кто приезжает за продукцией компании, может видеть процесс изготовления заборного профиля и металлочерепицы своими глазами, а во время корпоративного «Дня клиента» для всех желающих даже организуют экскурсии.



## СОВМЕСТНАЯ РАБОТА

Собственное производство компании «Профиль» началось с изготовления профиля для гипсокартона. Компания арендовала тогда помещение на территории завода в микрорайоне Копаево.

— И площади были совсем другие, и оборудование, и объемы продукции. По сравнению с настоящим уровнем развития производства динамика роста очень высокая, — рассказывает Виталий Колосков, скромно называя себя слесарем, но коллеги добавляют: «С большой буквы». Виталий Колосков трудится на предприятии уже более 10 лет. Шутит — развивались вместе. Виталий осваивал новое оборудование, технологии и процессы, а компания — новые виды продукции, рынки и формы сотрудничества. В результате сейчас «Профиль» имеет свои цеха, оснащенные высокотехнологичными автоматизированными комплексами, товарная линейка кровельных и фасадных материалов существенно расширилась, фирма развила собственную дилерскую сеть, а в партнерах остались лишь самые надежные и проверенные поставщики.

## ЖЕЛЕЗНАЯ ХВАТКА

Изучив и опробовав на деле предложения разных поставщиков металла, для производства своей продукции компания «Профиль» выбрала прокат второго по величине сталелитейного комбината России.

— Мы не используем металл с полимерным покрытием из Китая, который хоть и привлекает стоимостью, но совершенно не отвечает заявленным характеристикам, а работаем только с продукцией Череповецкого металлургического комбината «Северсталь». Она соответствует всем ГОСТам и имеет необходимые сертификаты качества, — поясняет выбор партнера начальник производства Виктор Лебедев.

Компания использует российский стальной прокат основных толщин — 0,4 мм, 0,45 мм и 0,5 мм. Это позволяет удовлетворять разные потребительские запросы с учетом финансовых возможностей клиентов. В производстве применяется как оцинкованный металл, так

и с полимерным покрытием. Цветовой ряд включает 16 основных оттенков.

Новинки этого сезона от ОАО «Северсталь» — уникальный «Стальной шелк» и «Стальной бархат» — тоже пользуются спросом. Свое название металл получил за характерный внешний вид: «Шелк» — гладкий и глянцевый, «Бархат» — шероховатый и более фактурный. Но их главные преимущества находятся под полимерным покрытием, и рациональные покупатели уже сумели их оценить.

— «Стальной шелк» и «Стальной бархат» отличаются повышенным содержанием цинка — 180 г/м<sup>2</sup>, а толщина полимерного покрытия составляет 25 микрон. Структура материала состоит из семи компонентов, и каждый выполняет свою функцию, что обеспечивает многоуровневую защиту, высокое качество, долговечность и эстетическую сохранность. Об эксплуатационных возможностях новинок говорит хотя



**КОМПАНИЯ  
«ПРОФИЛЬ» РАБОТАЕТ  
ТОЛЬКО С ПРОДУКЦИЕЙ  
ЧЕРЕПОВЕЦКОГО  
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО  
КОМБИНАТА «СЕВЕРСТАЛЬ»**

бы срок заводской гарантии — 25 лет. Аналоги существуют, но они стоят существенно дороже, что тоже объясняет выбор покупателей, — коммерческий директор компании «Профиль» Александр Бахмутов рассказывает о практических преимуществах новинок.

Все виды используемого в производстве металла доставляют в Рыбинск прямо из Череповца. Для хранения материала предусмотрена отдельная зона в собственном цехе площадью 250 квадратных метров. В складской зоне может одновременно храниться более 2 000 тонн металла. Поэтому «Профиль» в отличие от большинства конкурентов работает с серьезными объемами и крупными заказами, являясь основным производителем профнастила и металлочерепицы в Ярославской области.



## ЛИНЕЙНЫЙ СОСТАВ

Основное производство компании «Профиль» представлено тремя автоматизированными прокатными линиями. На одной изготавливают заборный профиль, на другой — металлочерепицу «Монтеррей», третья линия — многофункциональная и может производить сразу несколько видов продукции: стеновой и кровельный профнастил и металлочерепицу «Каскад».

Принцип работы каждого комплекса примерно одинаков. Металл, поступающий на предприятие в рулонах, фиксируют на разматывателе, и направляют полотно в прокатный стан. Там формообразующие ролики придают металлу нужный рельеф, на участке штамповки обеспечивается необходимая высота поперечной планки, а гильотина отвечает за заданные размеры.

— На нашей линии накатано уже 400 тысяч километров заборного профиля. Для сравнения, длина экватора немногим больше сорока тысяч километров. А людям все не хватает, — улыбается оператор прокатной линии по изготовлению заборного профиля Юрий Соловьев.

Обычно для заборов используют профлист С-8 стандартной длины — 1,8 или 2 метра. Но продукцию с этой



### МЕТАЛЛОЧЕРЕПИЦА «КАСКАД» ПО ФОРМЕ НАПОМИНАЕТ ПЛИТКУ ШОКОЛАДА, ПОЭТОМУ ВЫГЛЯДИТ ОСОБЕННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНО

линии также применяют для обшивки помещений, поэтому длина секции может быть практически любой — от 1 см до 10 метров.

Автоматический комплекс для изготовления металлочерепицы «Монтеррей» — последняя приобретенная в рамках расширения и модернизации производства новинка, которая стоила компании почти 8 миллионов рублей. По словам Виктора Лебедева, после долгих поисков, командировок на семинары и выставки, изучения альтернативных вариантов остановились на продукции подольской фирмы «RUSCANA». Выбор сделали в пользу оптимального соотношения затрат и результата. На линии создают популярную металлочерепицу «Монтеррей», которая из-за своей востребованности и формы, имитирующей натуральную черепицу, стала уже классической на рынке кровельных материалов, и ее более рельефную за счет увеличенной высоты планки мо-

дификацию «Супермонтеррей». В смену такой станок производит 1000–1200 метров металлочерепицы.

Металлочерепица «Каскад», выходящая с соседней линии, по форме напоминает плитку шоколада, поэтому выглядит особенно привлекательно. Она создается на уникальной многофункциональной линии, которая работает за троих и в прямом смысле является многостаночником.

— Линия перенастраиваемая, и в зависимости от заданного режима здесь, кроме металлочерепицы, можно производить стеновой профиль и кровельный настил, который и составляет основной объем загрузки. В день с линии выходит до 5 километров профиля, — поясняет возможности комплекса оператор Сергей Кузнецов. Ему для смены режима потребуется не больше часа, сказывается опыт и сноровка.

Вообще производственный процесс не требует большого количества рабочих рук. На каждую линию достаточно по одному оператору. Во время высокого сезона, который продолжается с марта по ноябрь, работа организуется в несколько смен. При этом количество отпущенной в день продукции достигает десятков тонн.

Срок изготовления стандартного заказа — три дня, но по самым популярным позициям предусмотрен запас. Всегда в наличии востребованный заборный профиль С-8 основных цветов. Здесь же можно приобрести трубы-стойки и прожилыны, на которые крепят профлист. Такой комплексный подход очень удобен, потребителю не придется ждать свой заказ, как в других компаниях. Он получает все и сразу в одном месте, экономя время на поисках дополнительных элементов и деньги, так как для своих клиентов компания «Профиль» организует бесплатную доставку материалов в черте города.

Междугородние перевозки и доставки больших объемов продукции в четко установленные сроки позволяет осуществлять собственный транспортный цех и отдел логистики. В гараже предприятия — 20-тонные фуры, бортовые машины грузоподъемностью 10 тонн, манипуляторы и «Газели» с длиной борта от 3 до 5 метров.



## СВОИМИ РУКАМИ

Кроме кровельных и фасадных материалов в наличии также листовый металл и доборные элементы собственного производства. Коньки, водоотливные дуги, козырьки, карнизы, отливы и многое другое выполняют здесь же на гибочном участке, поэтому у покупателей есть возможность получить забор или крышу «под ключ» в соответствии с конкретными размерами заказчика.

На дополнительных площадях разместили линию по изготовлению профиля для монтажа гипсокартона, с которой и началось собственное производство компании «Профиль». Полотно металла пропускают через ножи, которые режут его на полосы, затем эти стальные заготовки — «штрипс» — поступают в резбно-накатный автомат, и формообразующие ролики придают профилю необходимую конфигурацию. Всего на линии можно создавать 8 видов профиля с толщиной металла от 0,4 мм до 0,5 мм. Стандартная длина конструкции — 3–4 метра, но при необходимости существует возможность индивидуального заказа.

За смену здесь производят до 6 км профиля для монтажа гипсокартона. Он востребован как при бытовых квартирных ремонтах, так и в про-

мышленном строительстве, поэтому компания имеет собственный склад, где в наличии есть все виды профилей в объеме, достаточном и для крупных заказчиков.

## ВЫГОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Кроме производства собственной продукции, компания «Профиль» является партнером и официальным представителем известных мировых брендов. С фирмой Docke, предлагающей на российском рынке виниловый сайдинг, фасадные панели и водостоки, «Профиль» сотрудничает на протяжении пяти лет. Ассортимент продукции поддерживается в достаточном количестве и хранится на производственной базе компании, благодаря чему клиентам обеспечены минимальные сроки поставок.

Здесь же можно приобрести мансардные окна крупнейшего датского производителя VELUX. Его продукцию отличают надежная комплектация, высочайшие технические характеристики, стойкость к воздействию климатических условий, простота эксплуатации, высокое качество. Компания «Профиль» — официальный дилер VELUX в Рыбинске.

Партнерами компании «Профиль» также являются корпорация

«ТехноНИКОЛЬ» — производитель мягкой битумной черепицы SHINGLAS, поставщик высоких профилей для строительных объектов — фирма «Металлпрофиль» и группа компаний «Гекса» — партнер в сфере паро- и гидроизоляционных материалов для кровли и фасадов.

## ГРУППА СИЛЬНЕЙШИХ

Собственное производство позволяет компании «Профиль» контролировать качество своей продукции, соблюдать установленные сроки и исключить бесполезных посредников, что существенно влияет на стоимость изделий.

— Наша ценовая политика выгодно отличает нас от других производителей. За счет большого товарооборота мы можем предложить более привлекательные расценки своим клиентам. Также нашими преимуществами являются быстрые сроки изготовления заказа, богатая номенклатура и качество выпускаемой продукции, — выделяет сильные стороны компании коммерческий директор Александр Бахмутов.

Вся продукция компании сертифицирована. Корпоративным клиентам и строительным организациям ОАО «Профиль» предлагает особые условия сотрудничества. 



КРАСИВАЯ, УСПЕШНАЯ, ЛЮБИМАЯ — ЭТО ТРИ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЖЕНСКОГО СЧАСТЬЯ НЕ ВСЕГДА ВСТРЕЧАЮТСЯ В ОДНОЙ ТОЧКЕ. КРАСИВАЯ И УСПЕШНАЯ ПЕВИЦА ВАЛЕРИЯ БЫЛА ЖЕРТВОЙ СЕМЕЙНОГО НАСИЛИЯ. КРАСИВАЯ И ЛЮБИМАЯ ЖЕНА ФУТБОЛИСТА ЮРИЯ ЖИРКОВА ПОСЛЕ ТЕСТА НА ЭРУДИЦИЮ ВРЯД ЛИ СТАНЕТ УСПЕШНОЙ. ЕСТЬ, КОНЕЧНО, УСПЕШНАЯ И ЛЮБИМАЯ, НО ЭТО О ЕЛЕНЕ БАТУРИНОЙ. ГЕРОИНЕ НАШЕЙ РУБРИКИ ТАТЬЯНЕ САМОЙЛОВОЙ В ЭТОМ ОТНОШЕНИИ ПОВЕЗЛО. МОЛОДАЯ И ЯРКАЯ, ОНА БЕСКОНЕЧНО ЛЮБИМА МУЖЕМ, ОБОЖАЕМА ДВУМЯ ДЕТЬМИ И УЖЕ ИМЕЕТ В РЫБИНСКЕ СЕТЬ САЛОНОВ НИЖНЕГО БЕЛЬЯ «ТОНКИЙ ВКУС».

# БИЗ НЕС ЛЕДИ

«ТОНКОГО  
ВКУСА»

Предпринимательские склонности и дар убеждения Татьяны Самойловой никогда не вызывали у близких сомнений — никто кроме нее не может презентовать подарок так, что он становится крайне необходим не только имениннику, но и всем гостям. С ней не уйдешь из магазина без скидки. Она умеет договариваться, заинтересовывать, убеждать, а вот впаривать, втюхивать и втирать так и не научилась. «Мне не нужен обманутый клиент, мне нужен клиент постоянный», — говорит Татьяна. А согласно ее жизненному кредо, если чего-то по-настоящему хочешь, обязательно добьешься.

Любительница шумных компаний и настольных игр, опытный водитель и цветовод, поклонница фэнтези и историко-документальных книг, легкая на подъем и ценящая стабильность, она, сочетает несочетаемое и точно знает, чего хотят мужчины.

## ПРО ЖЕЛАНИЯ

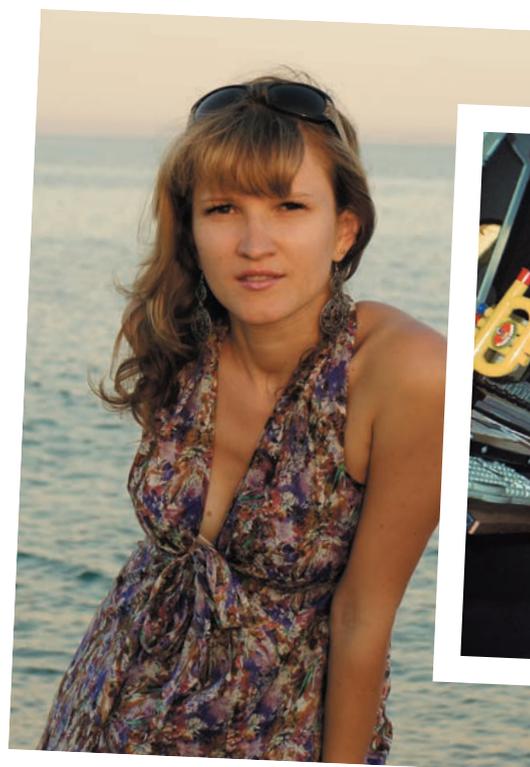
— Иметь собственное дело я хотела всегда и на уроках экономики в школе разрабатывала проекты своего салона красоты. Перспектива стоять на рынке мне не очень нравилась, но, наблюдая за матерью подруги, у которой была своя точка, я понимала, что у нее есть деньги, она хорошо одета, дети имеют больше возможностей. А уж приходя в магазин, всегда представляла, а как бы я его оформила, какой бы привезла товар, как бы его разложила, но тогда, в период шестисотых «Мерседесов» и телефонов Benefon DRAGON, личный бизнес казался совершенно невозможным, а предприниматели Гостиного двора — кастой избранных.

## ПРО ОБРАЗОВАНИЕ

— Я никогда не знала, кем хочу быть, и искренне завидую людям, которые имеют ярко выраженные склонности и интересы. В выпускных классах при выборе профессии я металась от парикмахера к медсестре. Наша семья жила более чем скромно: мама-инженер, папа-свар-

щик, трое детей и дача. Родители откладывали последние копейки на подготовительные курсы для моего поступления в медицинское училище, а я не добрала всего один балл! При этом другая абитуриентка, которая пришла на экзамен в юбке экстремальной длины с приколоченной улыбкой на лице и едва связывала слова в предложение, прошла. Тогда я в очередной раз убедилась, что красота правит миром. Ревела я долго и отчаянно, больше от стыда и чувства вины, чем от желания надеть белый халат. Медицина — это совершенно не мое, и хорошо, что обстоятельства уберегли ее от меня.

После неудачного поступления мама за руку отвела меня, обиженную на всех из-за вселенской несправедливости, на вечернее отделение экономического колледжа. С удивлением для себя я увлеклась бухгалтерией и без особых сложностей окончила экономический факультет РГАТА.



## ПРО ПЕРВУЮ РАБОТУ

— Работать я пошла в 17 лет с одной целью — иметь собственные деньги. Мне постоянно приходилось просить помощи у родителей, а новые вещи в то время появлялись исключительно на праздники или потому что не в чем ходить. А мне хотелось купить что-то потому, что хочется. Первым местом работы стало кафе «Золотая рыбка», где я неделю ответственно мыла посуду и ходила за продуктами, а первой моей покупкой была кофточка за 300 рублей. Но график в кафе был такой жесткий, что я не успевала спать, не говоря уже об учебе. Я поняла, что рискую большим, и ушла. Потом была должность секретаря, оператора эфира на радио, бухгалте-

” *Мне не нужен обманутый клиент, мне нужен клиент постоянный*

ра. В принципе, бухгалтерия могла бы стать моей основной профессией, но в 2009 году в фирме, где я работала, начались сложности, и я поняла, что нужно что-то делать. На дядю к тому времени я уже наработалась.



## ПРО ПОИСКИ НИШИ

— Отчасти в появлении конкурентов виноваты сами предприниматели. Так было и со мной. Я люблю в одежде насыщенные цвета, необычный крой, активные акценты, и как только в моду стали входить яркие фантазийные колготки, я пошла по магазинам на их поиски. Выбор на тот момент в городе был очень скудный, и более-менее приличный отдел размещался на мини-рынке РЗП. Но обслужили меня там просто безобразно. Продавец небрежно отвечала на мои вопросы, нехотя показывала товар, закатывая глаза и демонстрируя, как я ее утомила. После этого вопрос — чем заниматься? — был решен. А я для себя усвоила — нельзя давать кому-то возможность быть лучше.

## ПРО ПЕРВЫЙ РАЗ

— Открывали мы свое дело вместе с моей лучшей подругой, одна в тот момент я бы не рискнула. Вдвоем было проще и спокойнее. Никаких особых сложностей на начальных этапах мы не испытывали: быстро оформили документы, сняли аренду, приобрели торговое оборудование. Но мы не знали самого главного — где купить товар? Знакомые предприниматели подсказали, какие есть рынки. Эту первую и единственную поездку на автобусе с «челноками» я запомню навсегда. Мне было ужасно жарко и неудобно, рядом сидел неприлично развалившийся мужик, и я понимала,

что мне никогда к этому кочевому образу жизни не привыкнуть.

На оптовике мы вели себя, как типичные провинциальные лошки, куда идти — не знаем, что покупать — не понимаем, даже место стоянки автобуса не догадались запомнить. Обойдя огромные почти все, мы были окончательно разочарованы — вокруг китайское барахло, которое мы не хотели покупать. И, уже попрощавшись с мыслью о качественном товаре, в одном из модулей, который был дорожке, с хорошим оформлением

МАРКА И СТРАНА-ПРОИЗВОДИТЕЛЬ — НЕ ПОКАЗАТЕЛЬ, ГЛАВНОЕ, ЧТОБЫ БЕЛЬЕ ПОДХОДИЛО ПО ФОРМЕ И ХОРОШО СИДЕЛО



*В малом бизнесе нельзя продавать только то, что нравится тебе, необходимо продавать то, что нужно покупателю*



и знакомыми брендами, мы решили прицениться. Владелец наметанным взглядом тотчас же нас распознал: «Новенькие? Заходите!» И он, мужчина, нам рассказывал о колготках так, как не сумеет большинство женщин: сколько ден, какой рисунок, как это смотрится на ноге, кому идет, с чем носить и так далее. Он набрал нам весь необходимый модельный и размерный ряд, я была такая счастливая и хотела только одного — быстрее приехать домой и начать писать ценники.

После этого за товаром мы ездили только к нему и уже на машине, поэтому закупка превратилась для меня в удовольствие. Мне нравится выбирать, понимать качество вещей. Поэтому мне сложно работать с ин-

тернет-заказами, но зато я знаю все про свой ассортимент.

## ПРО ВТОРОЙ ПЕРВЫЙ РАЗ

— Наша первая точка располагалась в магазине «Все для вас» на улице Плеханова. Дела шли неплохо, но без споров не обходилось, моя подруга считала, что нужно работать и продавать то, что есть, а я смотреть не могла на неполный размерный ряд, понимая, что с каждым отказом мы теряем клиента, и, помня о том, что мои недочеты может исправить кто-то другой, настаивала на расширении ассортимента. Мой муж Игорь предложил заняться еще и нижним бельем. Опять вложили денег, опять нашли новую аренду в ТЦ «Форум», опять поехали за товаром, опять ничего не зная. Стыдно при-



*Мужчины, при покупке белья помните, вашей женщине его еще и носить: женщины, не забывайте, вашему мужчине на него еще и смотреть*

знаться, но я понятия не имела, что такое 75Б или 80С. Лично мне белье всегда дарил супруг. Он — спортсмен, много ездил по стране и зарубежью, и часто привозил мне комплекты в подарок.

Опять помогли специалисты-продавцы, которые познакомили с товаром и подсказали наиболее качественные марки и популярные модели. Мы сразу решили, что Китай, как и в случае с колготками, мы возить не будем. Но с точки зрения бизнеса это неправильное решение. В малом бизнесе нельзя продавать только то, что нравится тебе, необходимо продавать то, что нужно покупателю. Кто-то может себе позволить итальянские марки, а кто-то нет, поэтому сейчас я ввожу новые модели, рассчитанные на разные финансовые возможности людей.

## ПРО ПРЕДПОЧТЕНИЯ МУЖЧИН

— Считается, что мужчины прижимистые, а женщины — транжиры. Но на практике все иначе. Если пара приходит за бельем вместе, мужчина всегда будет настаивать на покупке полного комплекта, в то время как женщина скажет, что это лишняя трата денег, и возьмет что-то одно. Сильному полу очень хочется, чтобы их половинки носили красивое белье,



сексуальное и кокетливое. Если мужчина покупает белье один, то он, как правило, выберет красный или черный цвет, редко белый и почти никогда — бежевый. Есть рациональные покупатели, которые приобретают сертификат в подарок, а есть те, кто принципиально выбирает белье сам. «Она сама себе такое не купит», — говорят они.

Главная проблема мужчин при выборе белья — стеснение при описании размера, особенно если он очень большой или очень маленький. «Ну, как у вас, наверное» — типичный пример мужского глазомера, который их нещадно подводит. Поэтому главный совет всем мужчинам: оправляясь за покупкой в салон нижнего белья, прихватите с собой этикетку с любимого бюстгальтера вашей женщины или сам любимый бюстгальтер. И еще совет всем: мужчины, при покупке белья помните, вашей женщине его еще и носить; женщины, не забывайте, вашему мужчине на него еще и смотреть.



## ПРО МОДУ И КРАЙНОСТИ

— Сейчас в моде мелкий цветочный принт нежных пастельных тонов — бледно-розовых, голубых, зеленых. В гардеробе каждой модницы должно быть красное белье, желательно нескольких оттенков. Набирает популярность забытый в эпоху агрессивного леопарда беж. Пользуются повышенным спросом форма «Анжелика» как в белье, так и в купальниках, безбретельные, бесшовные и накладные модели. Все чаще спрашивают белье с эффектом «пуш-ап», чтобы женские формы казались более округлыми. В этой связи мужчин немного жаль, мы — женщины — водим вас за нос, обманывая ваш глаз искусственными объемами, нарощенными волосами, накладными ногтями и ресницами, накаченными губами, но все это мы делаем только ради вас. А вот обладательниц силиконовой груди в Рыбинске единицы. Но, мне кажется, дело не столько в борьбе за натуральность, сколько в покупательской способности населения, процедура не из дешевых, да и клиник пластической хирургии в регионе немного.

Самые ходовые размеры — очень маленькие и очень большие. Любопытное наблюдение — в разных регионах страны разные размерные

стандарты. Где-то начальные размеры совсем не востребованы, где-то не найти покупательниц на конечные объемы. Поэтому я всегда говорю, что Рыбинск — город контрастов и крайностей.

## ПРО СЕМЬЮ

— Модель отношений между мужчиной и женщиной формировалась у меня на примере моих родителей. Они всю жизнь прожили вместе, и папа был для меня образцом будущего мужа. Мне важно, чтобы в семье были равноправие и взаимопомощь. Я не понимаю этих разделений: если ты женщина, значит, ты должна мыть посуду. Конечно, я беру на себя большую часть домашних обязанностей, хотя меня тяготят все эти кашки-уборки, но если не могу или даже не хочу что-то делать, почему бы это не сделать мужу? Мой Игорь и посуду помоет, и приготовит, всегда меня поддержит и поможет. Конечно, я, в

”

*Мужчин немного жаль, мы — женщины — водим вас за нос, обманывая ваш глаз искусственными объемами, нарощенными волосами, накладными ногтями и ресницами, накаченными губами, но все это мы делаем только ради вас*



свою очередь, не отремонтирую за него машину, хотя колесо поменять смогу.

Не считаю также правильным, когда жены, находясь в декрете, жалеют своих мужей: он, мол, целый день работал, устал, а я дома сижу. Дети и дом — это такая же работа, и я не знаю, кто устает больше. Поэтому в нашей семье, когда рождались дети, мы по очереди вставали их кормить и, если Игорь хотел посмотреть футбол, мы менялись «сменами», и он потом отрабатывал пропущенное дежурство.

Идеальная семья для меня — это моя семья. Она именно такая, о какой я мечтала.

## ПРО ДЕТЕЙ

— Я не мать-наседка, и иногда виню себя за это. Мои дети будут сыты, одеты, не обделены вниманием, их интересы для меня крайне важны, но я не заморачиваюсь

правильным питанием, соблюдением поминутного распорядка дня, обязательными прогулками и всем тем, что делают особо ответственные матери. Я с удовольствием почитаю дочери Кире книжку, но не буду играть с ней в догонялки. Упадет Владик на горке, значит, встанет и дальше пойдет. Я не трясусь над детьми сейчас, а во время беременности сплавлялась с горных рек, каталась в аквапарке, путешествовала, встречалась с друзьями. Мне казалось, что нужно побольше всего успеть посмотреть, потому что скоро я всего этого буду временно лишена, прикована и связана.

Сидение дома меня откровенно тяготило. Я лучше буду предельно загружена на работе, но зато иметь возможность общения с людьми, смены места. Когда Кире было пять месяцев, я уже с радостью бежала подменять коллег на время отпусков, а в полтора года мы отдали ее в сад, потому что к этому времени я вынесла мозг всем. Во время второй беременности я категорично заявляла, что матерью-героиней я точно никогда не буду, и двух детей мне достаточно, а теперь уже не исключают возможность рождения третьего. Но мне всегда очень помогали бабушки, за что им огромное спасибо.



# СТИЛЬНЫЙ ОБРАЗ

## → Какой стиль в одежде ты предпочитаешь?

— Кэжуал. Модный, уличный, свободный.

## → Любимые бренды?

— Выделяю Tom Farr, иногда покупаю что-то из Kira Plastinina, но любимых брендов нет. Захожу в любой отдел, если вижу, что мне нравится стиль.

## → Юбка или брюки?

— Когда занимались продажей колготок, носила только юбки, туники, платья, сейчас — опять брюки.

## → Пиджаки или толстовки?

— 50 на 50.

## → Каблуки или кеды?

— После рождения детей из соображений практичности предпочитаю сплошную подошву, но больше нравятся каблуки.

## → Покупаешь ли ты вещи в секонд-хэнде?

— Раньше покупала, сейчас нет. Не люблю копаться.

## → Какое белье ты носишь?

— Только из своих салонов и только итальянское. Мне нравится белье фирм Rosa Selvatica, SieLei, Dimanche Lingerie. А вообще марка и страна-производитель — не показатель, главное, чтобы белье подходило по форме и хорошо сидело. Например, я с удовольствием бы носила отличное корейское белье достойного качества и очень доступное по цене, но оно мне не подходит по лекалу, как кому-то не подойдет итальянское. Поэтому главное правило покупки нижнего белья — всегда все примерять.



## → Белье для тебя — это элемент одежды или украшение?

— Это для души. Белье должно мне нравиться и соответствовать случаю: есть практичное бесшовное, есть роскошное кружевное, есть кокетливое трикотажное, есть повседневное нейтральное.



## → Любишь драгоценности?

— Люблю золото, но могу носить и хорошую бижутерию. Особенно люблю серьги и кольца. Нравится жемчуг, а хочу украшение с бриллиантами.

## → Как много времени ты уделяешь уходу за собой?

— Достаточно. Раньше не могла появиться на улице без макияжа, с возрастом стала проще к этому относиться. Но когда я выхожу на улицу, я должна быть собой довольна и нравиться себе в зеркале.

## → Что во внешнем виде, на твой взгляд, должно быть в зоне особого внимания каждой женщины?

— Для меня в первую очередь важно, чтобы были в порядке ногти. И от продавцов требую аккуратных рук, потому что руки — это их лицо. Пусть ногти будут не накрашены, но все, а не через один. Обязательно должны быть уложены волосы, ну, или хотя бы быть чистыми. Да, и никаких спортивных костюмов.

## ВСТАЮ ПОЗДНО, ЛОЖУСЬ ПОЗДНО, ВСЬ ДЕНЬ ГДЕ-ТО БЕГАЮ

— К какому типу руководителей ты принадлежишь? Как управляешься с коллективом?

— Я — нестрогий руководитель, мне сложно сказать человеку что-то неприятное, потребовать, осечь. Но мне везет с коллективом, я редко бываю недовольной. Стараюсь, чтобы моим подчиненным было комфортно со мной работать. И ругать не имею. Мне так кажется...

— С кем легче налаживать общение — с мужчинами или женщинами?

— С мужчинами.

— Были ли мысли бросить все и уйти в домохозяйки?

— Никогда.

— Трудно ли быть женщиной-лидером?

— Да. Ты становишься примером для подражания, ты должна быть лучше других и понимать, что на тебя ориентируются. Ответственность больше. Я часто переживаю не за выручку, а за зарплату продавца.



*Себя к блондинкам за рулем не причисляю, хотя признаю, что женщины управляют автомобилем хуже мужчин.*

— Как найти идеального сотрудника?

— Схема стандартная — резюме, опыт, внешность, коммуникабельность, ответственность и желание. Кроме того, у меня хорошо развита интуиция, я предчувствую намерения сотрудников до того, как они мне их озвучат.

— Как относятся в семье к твоему бизнесу?

— Все поддерживают, помогают и очень переживают.

— Что тебе не нравится в работе?

— Мне не нравится, когда у других лучше, чем у меня. Когда интереснее оформлен отдел, когда больше товара, но все это лишь вопрос вложений.

— Какова сумма средней покупки в твоём салоне?

— Около тысячи рублей.

— Твой примерный распорядок дня?

— Встаю поздно, ложусь поздно, весь день где-то бегаю

— Любишь водить машину?

О каком автомобиле мечтаешь?

— Водить люблю, без машины, как без рук. Себя к блондинкам за рулем не причисляю, хотя признаю, что женщины управляют автомобилем хуже мужчин. Сама лично ездила и на отечественной «шестерке», и на универсале, и даже на транспортере. Сейчас у меня Volkswagen «Passat», мечтаю о красной Mazda 6.



— Что читаешь?

— Сейчас одновременно читаю «Голодные игры» Сьюзен Коллинз и «Историю России» Василия Ключевского. Вообще, литературно я всеядна — люблю как «Джейн Эйр» Шарлотты Бронте, так и «Трех товарищей» Ремарка.

— Какая музыка тебе нравится?

— Да наша попса.

— Твое отношение к спорту?

— Мой муж — Заслуженный мастер спорта, шестикратный чемпион мира по ачери-биатлону, а я за 10 лет брака на

лыжах стояла от силы пару раз. Спорт я не люблю, но регулярно им занимаюсь для поддержания внешнего вида. Предпочтение отдаю тренажерам, потому что мне нравится силовая нагрузка, и я вижу от этого результат. Два раза в неделю беру индивидуальные занятия, потому что считаю их более эффективными, чем групповые. Хожу с ребенком в бассейн и каждые полгода стараюсь пройти курс массажа.

— Что причиняет тебе дискомфорт?

— Холод. Мне сразу становится неуютно, и я не мою посуду в холодной воде.

— Что доставляет удовольствие?

— Люблю путешествовать, смотреть кино с друзьями (одна не люблю), настольные игры и

всегда ко всем пристаю:

«Давайте поиграем!», и мне неважно, что это будет — мафия или лото. Люблю закат, природу, красивые интерьеры. Когда была первый раз в «Икеа», провела там восьмичасовой рабочий день. С удовольствием занимаюсь разведением цветов, горжусь своими орхидеями и переживаю за заболевшую розу.

— Что ты думаешь про Рыбинск?

— В школьные годы я хотела уехать в Ярославль или Питер, Москва мне никогда не нравилась. Мы с подругами представляли, как нам будет весело одним без родителей в большом городе, где есть куда сходить, где погулять и как развлечься. А сейчас — нет, мне не хочется уехать, хотя в том же Ярославле бизнес мог бы быть удачнее. Мне нравится здесь, и я настолько привязана к маме, что квартиру не могу в другом районе купить.

— Счастливый ли ты человек?

— Да. У меня есть практически все, что я хочу. Остался дом — двухэтажный, с синей крышей, к которому мимо бассейна, беседки и гамака ведет утопающая в цветах дорожка, освещенная садовыми фонарями. В бизнесе хочу еще один магазин, и чтобы все они хорошо работали. 



Елена  
Смирнова

# ВИДЕОВЫВЕСКА

Улицы городов пестрят вывесками магазинов, салонов красоты и развлекательных центров, и Рыбинск — не исключение. Ухватить в этом потоке информации то, что нужно именно тебе, бывает порой непросто. Предпринимателям также сложно обратить внимание потенциальных клиентов на свою фирму. Ярким оформлением и причудливыми названиями уже никого не удивишь. Но попробовать привлечь внимание можно с помощью современной рекламы, такой, как видеовывеска.

Для нашего города видеовывеска — пока еще новое предложение на рекламном рынке. С технической стороны она представляет собой блоки из светодиодных модулей, установленных в прочный корпус, для уличного применения. По сути, это телеэкран, на котором можно показывать статичную картинку — название

фирмы, ее логотип или слоган, а можно транслировать видео, в динамике сообщать об акциях, скидках и прочих заманчивых для покупателя вещах. Несомненный плюс видеовывески в том, что изображение на ней благодаря подсветке одинаково хорошо будет видно как днем, так и ночью, как при солнце, так и в пасмурную погоду.

В отличие от традиционного баннера, картинка на котором всегда одинакова, изображение на интерактивной вывеске можно менять, не привлекая при этом специалиста-рекламщика. Все управление такой вывеской происходит посредством беспроводной передачи данных WI-FI с ноутбука владельца вывески.

Видеовывеска подойдет для оформления входа в торговые и офисные здания, развлекательные комплексы, банки, рестораны. Видео — самый эффективный канал рекламной коммуникации, рассчитанный на пешеходов, пассажиров общественного транспорта и тех, кто передвигается на своем авто. Ведь видео гораздо быстрее обращает

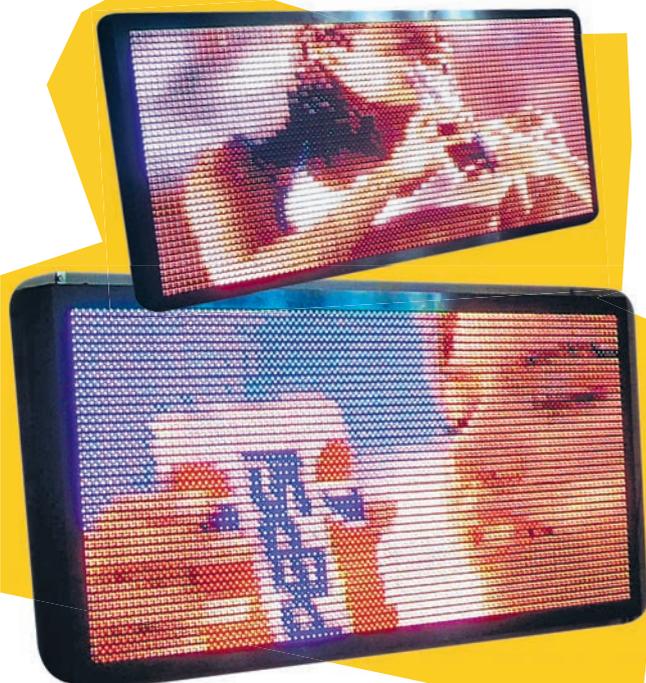
на себя внимание будущих клиентов, нежели статичное полотно, и лучше воспринимается человеком за счет светодинамики и движения картинки.

Получить  
консультацию  
можно по телефону:

**295-195**

или по адресу:  
ул. Бульварная, 8.

Производством видеовывесок в Рыбинске занимается компания «LED-Графикс», предприятие, входящее в состав рекламного холдинга «Мастер Графикс». Специалисты бесплатно выезжают по адресу заказчика, осматривают место, где предположительно разместится вывеска, предлагают различные по размеру и оформлению варианты, подходящие под фасад здания. Конструкции рассчитаны на уличное использование, поэтому при их изготовлении используются антивандалные материалы, которые, к тому же, способны выдерживать низкие температуры. 



Реклама

Не дай нам Бог жить в эпоху перемен. Так говорили китайские мудрецы, и были правы. Так уж вышло, что политическая жизнь Рыбинска на протяжении последних полутора десятков лет — череда перемен, громких, иногда даже скандальных. О том, как она отражается на жизни городского хозяйства Рыбинска, мы разговаривали с генеральным директором ОАО «Управляющая компания» Сергеем Ситниковым — человеком, которому довелось работать со всеми главами города, занимавшими этот пост в 21-м веке и работающими в Рыбинске сегодня.

# ПОЛИТИКА РЫБИНСКА. ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

— Сергей Анатольевич, вы как человек с опытом работы и в исполнительной, и в представительной власти Рыбинска, можете в двух словах описать политическую культуру нашего города? И есть ли она, эта культура?

— Культура — это традиции, сложившиеся со временем в определенном месте. С этой точки зрения политическая культура в Рыбинске есть. Она состоит в том, что у нас всегда все шло к переменам. Рыбинск в состоянии перемен находится постоянно, вот уже лет 15, и это проблема, у нас нет преемственности. Главы меняются, происходят ротации в структурных подразделениях, но нет единого направления в работе и последовательности в достижении результатов этой работы. Это плохо и для развития города, и для кадрового потенциала, поскольку привело к дефициту квалифицированных специалистов.

— А почему у наших соседей все иначе? Возьмем тот же Ярославль: вроде бы и регион один, и руководящие должности занимают рыбинцы, а перемены происходят лишь последние пару лет.

— Я пробовал анализировать, по какой причине Волончунас смог руководить Ярославлем более двадцати лет, как Лисицыну удается столько лет быть во власти. Пришел к одному ответу: кроме того, что они умные руководители, они еще и очень внимательные к мелочам люди. А чем внимательнее человек в окружающем мире, тем острее у него работает интуиция, тем правильнее



Сергей Ситников

он принимает решения, которые безопасны в первую очередь для него самого и для достижения конечных целей.

— Вам довелось работать с каждым из мэров современного Рыбинска. Какие воспоминания остались о них? Кто и чем запомнился?

— Говоря о власти в Рыбинске, хочется вспомнить работу Валерия Рубцова. Его не стоит относить к мэрам нового века, но этот человек очень много сделал для нашего города. Ему довелось работать в самых, пожалуй, жестких условиях. В то время вся бюджетная сфера лежала

на плечах городской казны, денег в которой не было. Задержки заработной платы учителям и врачам доходили до полугода. Но ему удалось удержать город. Тогда его замом был Борис Степанов, который в 2000-м году стал главой Рыбинска.

— Опыт работы в администрации, на ваш взгляд, как-то повлиял на его работу в должности мэра?

— Степанов — человек еще старой политической школы. Его многие поддержали, в первую очередь, коммунальщики города, потому что он был свой, а чужих людей, варягов, видеть в кресле главы не хотели. Работа заместителем главы сказалась



положительно. Он отлично разбирался в экономике, в бюджетных вопросах. И опыт времен работы с Рубцовым ему очень помогал в этом.

— **Чем запомнилась эпоха Степанова?**

— В то время Рыбинск вошел в очень серьезную федеральную программу по берегоукреплению. Это были большие инвестиции. Плюс было много, в том числе и то, что рыбинские подрядчики получили возможность заработать. Степанов смог обеспечить софинансирование губернаторской программы «Дороги». Капитальный ремонт

у универмага «Юбилейный». То же самое с выпилкой деревьев — их пилили тысячами, убирая только аварийные деревья, но сохраняя здоровые и молодые. Во времена Сдвижкова привели в порядок парк на Волжской Набережной, закончили зеленую зону на Рапова. Ремонт всех основных магистральных улиц — Герцена, Плеханова, Крестовой, Волжской набережной, проспекта Ленина, улицы Свободы — тоже был выполнен Сдвижковым. Физические объемы сделанного были огромные.

24 мая Евгению Николаевичу исполнилось 60 лет. Пользуясь

Это мизерная цифра. Показательно, что мы — городское хозяйство — в конце года не имели долгов перед подрядчиками, а напротив, внесли аванс за две недели января. Для работы предприятий в новогодние праздники авансирование производилось всем предприятиям города, обеспечивающим его жизнедеятельность: «Горэлектросети», «Зеленстрой», «Благоустройству-2», РУМСРу и другим.

Если останавливаться на том, что в Рыбинске изменилось во времена Хмелева, то нельзя не сказать о вхождении в 185-й Федеральный закон. Никто не верил, что Рыбинск успеет, но мы это сделали. Мы отремонтировали за год 50 лифтов, а это очень большая для нашего города цифра. После этого мы уже такой возможности не получали.

Из объектов стоит вспомнить начало строительства ФОКа в Северном, который, к сожалению, после ухода Хмелева не смогли закончить. Возобновление работ на водоочистных в Волжском, реконструкция кукольного театра, вокзальная площадь.

— **Традиция перемен во власти Рыбинска продолжается. В силу определенных причин почти год Рыбинск фактически «обезглавлен». Это не могло не сказаться на его жизни. Каково ваше мнение о нынешней ситуации в Рыбинске?**

— Обсуждать работу Юрия Ласточкина, я считаю, сейчас не совсем этично. Конечно, его отсутствие сказывается на жизни города. И очень хочется, чтобы политические традиции в Рыбинске были сломаны, и наступила стабильность. Для этого стоит оглянуться назад, и обратить внимание на все то положительное, что было у предшественников. Точность в расходовании средств у Степанова, аккуратность при принятии решений и внимательность к людям у Хмелева, справедливость у Сдвижкова. Команде, которая в силу обстоятельств сейчас управляет городом, надо быть менее агрессивной, уметь разговаривать с людьми, понимать их потребности, интуитивно чувствовать, что нужно людям. И тогда все сложится, и все начнет развиваться. **Ф**



домов впервые начался при нем. Во времена его руководства бюджетное участие города была грамотное и взвешенное.

— **Если провести опрос на звание самого популярного главы, думаю, имя Евгения Сдвижкова окажется среди лидеров.**

— При Евгении Сдвижкове было много ярких моментов. При всей своей резкости, он очень справедливо руководил городом. Мне нравилась его честная прямая позиция при решении всех вопросов. Возьмем для примера ситуацию с ремонтом дворов. В те времена в Рыбинске ремонтировались более 50 дворов в год. Каждый депутат получал равное количество средств, и по согласованию с жителями их расходовал. Никаких указаний от администрации, в каком районе и сколько дворов ремонтировать, не поступало. Тогда благоустройство было на очень высоком уровне: одних тюльпанов высаживались десятки тысяч, возродились заброшенные клумбы на площади Дерунова, улице Стоялой, Красной площади,



**КОНЕЧНО, ОТСУТСТВИЕ ЮРИЯ ЛАСТОЧКИНА СКАЗЫВАЕТСЯ НА ЖИЗНИ ГОРОДА. И ОЧЕНЬ ХОЧЕТСЯ, ЧТОБЫ ПОЛИТИЧЕСКИЕ ТРАДИЦИИ В РЫБИНСКЕ БЫЛИ СЛОМАНЫ, И НАСТУПИЛА СТАБИЛЬНОСТЬ**

случаем, хотелось бы поздравить его с юбилеем. Пожелать здоровья, благополучия, процветания.

— **Евгений Сдвижков, спущенный в Рыбинск из Ярославля, за три года, которые фактически руководил городом, смог стать своим, к Владимиру Хмелеву так и осталось отношение, как к чужаку.**

— Отличительная особенность Хмелева — аккуратность и очень рачительное отношение к бюджету. Когда он уходил, долг бюджета составлял всего два миллиона рублей.

# ДЕНЬГИ НА ДЕЛО

МЫ УЖЕ РАССКАЗЫВАЛИ ЧИТАТЕЛЯМ «ФОРСАЙТА» О ТОМ, КАК НАЧАТЬ СВОЕ ДЕЛО, ВОСПОЛЬЗОВАВШИСЬ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКОЙ ГОСУДАРСТВА. ТЕПЕРЬ ПОГОВОРИМ О ПОМОЩИ НАЧИНАЮЩЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЕГО БИЗНЕСА. ТАКУЮ ПОДДЕРЖКУ ОКАЗЫВАЕТ ОБЛАСТНОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО.

Новичок в бизнесе или предприниматель со стажем, владелец небольшой лавки или руководитель концерна — любой из них сталкивался с пресловутым, но все решающим денежным вопросом. И если денежные обороты мелкого предприятия с мощным производством не сравнить, то задача расширения рано или поздно встает у хозяина и первого, и второго. И им обоим требуются средства. Предпринимателям, которые ведут свое дело первый год, областное правительство дает возможность получить грант, чтобы покрыть часть затрат на развитие бизнеса.

## ПРАВИЛА ГРАНТА

Претендентами на грант могут стать как индивидуальные предприниматели, так и юридические лица. Основное требование к ним — на момент подачи документов организация должна работать не более 12 месяцев.

Максимальная сумма помощи — 300 тысяч рублей на одного предпринимателя. Если в организации несколько учредителей, и доля каждого из них составляет не менее 25 процентов, то размер гранта увеличивается пропорционально их количеству. Этой суммой предприниматель покрывает часть расходов на оборудование, приобретение лицензионных программ, сельскохозяйственных животных или на выплаты по передаче прав на франшизу, а также на ряд других приобретений. С октября прошлого года отменена компенсация планируемых расходов, отныне гранты предоставляются только по фактически произведенным затратам.

Отбор заявок происходит на основании оценки, которая вычитывается по балльной системе. В правилах предоставления грантов подробно описано, каким образом предприниматель может набрать баллы и увеличить свой шанс на получение денег от государства. К

приоритетным группам относятся люди, состоящие на учете в центрах занятости региона, молодежь до 30 лет, лица, находящиеся в отпуске по уходу за ребенком до трех лет, инвалиды, определенный круг военнослужащих. Дополнительные баллы наберут те предприниматели, которые занимаются сельским хозяйством, въездным туризмом, сферой ЖКХ, здравоохранением или оказывают другие социально ориентированные услуги. Важным условием получения гранта является наличие подробного бизнес-плана, в соответствии с которым произведены расходы.

Как рассказала начальник отдела промышленности и предпринимательства управления экономического развития и инвестиций Рыбинска Елена Новикова, в 2013 году рыбинские предприниматели получили 12 грантов. Это порядка пятой части от общего числа выплат по Ярославской области. С учетом того, что рядом предприятий владеет не-



сколько учредителей, число человек, получивших деньги, больше. Общая сумма грантов начинающим предпринимателям Рыбинска составила 6,7 миллиона рублей. За текущий год грант одобрен еще двум жителям нашего города.

## СЕМЬ КРУГОВ ВОЛОКИТЫ

Однако, как оказалось, рыбинцы имеют разный опыт получения областных грантов. Одни вышли на него быстро и беспрепятственно. Другие затратили уйму времени и сил, но так и не достигли желаемого результата. В такой ситуации оказался рыбинский предприниматель, решивший воспользоваться областным грантом для открытия цеха по порошковой окраске теплиц.

— Начинаящий бизнесмен, на которого и рассчитана эта программа, никогда не соберет полный пакет документов, — считает Дмитрий М. — Ему придется бросить основную работу и несколько недель сидеть

над бумагами. Для нас подготовкой документов занималась компания, которая специализируется на этом деле, и даже ее специалисты затратили массу времени.

По информации Дмитрия, сложная система получения субсидий порождает задержку выплат, и люди, гранты которым теоретически одобрены, ждут денег по году, а то и больше.

— Сложилось впечатление, что те, кто оказывает эту помощь, совершенно не озабочены, чтобы она была реальной, — делает выводы предприниматель. — Они определяют нуждающихся по стопке документов. Их волнует не чистый результат — чтобы помощь пришла по адресу, а красиво проведенная процедура.

У рыбинского предпринимателя свой взгляд на организацию работы по поддержке бизнеса:

— Если бы я был коммерческим предприятием по выдаче материальной помощи, я бы нашел способ выдавать ее адресно, четко, без заморочек. Интерес был бы завязан на деньгах. Выдай я тысячу грантов — получу тысячу рублей, выдай пять — получу пять. Понятно, что я старался бы заработать тысячу. И еще нужна очень правильная оценка того, что я даю деньги действительно нуждающимся.

## НУЖНА КОМАНДА

Но есть в Рыбинске и те, кто смог преодолеть все трудности. Общество с ограниченной ответственностью по производству выхлопных систем для автомобилей Иван Демин с партнером организовали в мае 2013 года. Осенью Иван вложил собственные средства на покупку оборудования для обработки металла. В это же время они решили попробовать получить областной грант.

— Нам хотелось получить помощь на развитие нашего дела. Мы поискали информацию о том, что предлагает государство. Под субсидии на инновационные разработки наша фирма не подходит, к сельскому хозяйству мы не относимся.

ПРЕТЕНДЕНТАМИ НА ГРАНТ МОГУТ СТАТЬ КАК ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, ТАК И ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА. ОСНОВНОЕ ТРЕБОВАНИЕ К НИМ — НА МОМЕНТ ПОДАЧИ ДОКУМЕНТОВ ОРГАНИЗАЦИЯ ДОЛЖНА РАБОТАТЬ НЕ БОЛЕЕ 12 МЕСЯЦЕВ



## ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

**ЕДИНЫЙ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ (ГКЦ ЯО «БИЗНЕС-ИНКУБАТОР»)**

Телефон: **(4852) 37-04-44**  
e-mail: **info@yarincubator.ru**

**ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ МИКРОЗАЙМОВ НА ЛЬГОТНЫХ УСЛОВИЯХ (ФОНД ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ):**

Телефон: **(4852) 58-80-84**  
e-mail: **mail@fond76.ru**

**КОМИТЕТ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ДЕПАРТАМЕНТА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Информация о датах заседания комиссии по предоставлению государственной поддержки, решениях комиссии, сдачи отчетности по грантам:

**Ольга Николаевна Щелкунова, (4852) 400-123**

Информация о датах заседания комиссии по предоставлению государственной поддержки, решениях комиссии, сдачи отчетности по субсидиям:

**Анна Владимировна Золотова, (4852) 400-145**

**ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР НА БАЗЕ ИНО «РЫБИНСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА», Г. РЫБИНСК:**

Директор **Игорь Александрович Шипилов, (4855) 28-00-30**  
e-mail: **info@rybtpp.ru**

**ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ГРАНТОВ НАЧИНАЮЩИМ СУБЪЕКТАМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ (ИП «РЫБИНСКИЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ», Г. РЫБИНСК):**

Генеральный директор **Валерий Владимирович Петровский, (4855) 28-39-79**  
e-mail: **obmenn@list.ru**

**ОТДЕЛ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ИНВЕСТИЦИЙ АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДСКОГО ОКРУГА ГОРОД РЫБИНСК**

Надежда Александровна Голубева, **(4855) 29-00-60**  
e-mail: **golubeva@ryb.adm.ru**

Доступной для нас оказалась областная поддержка начинающих предпринимателей. Ей мы и воспользовались, — объясняет выбор Иван.

По словам Ивана Демина, поддержка от области была существенной. На двоих с партнером им компенсировали 600 тысяч рублей, затраченных на оснащение предприятия. Как считает Иван, грант тем и ценен, что предоставляется на конкретные вещи реально работающим предпринимателям. Документы на грант компаньоны подали перед Новым годом, и буквально в течение нескольких дней вся сумма была переведена на их счет.

— Я считаю, для получения гранта, как и для работы бизнеса, нужна команда, — делится опытом Иван. — Например, по условиям, хотя бы один из учредителей должен пройти предпринимательские курсы. У меня они были, как и навыки написания бизнес-плана. И все равно за расчетами, за выяснением экономических тонкостей — налогов, сроков окупаемости — я обращался к бухгалтеру нашей фирмы. Но думаю, сложности с расчетами или составлением бизнес-плана не повод отказываться от гранта. Ведь если ты организуешь бизнес, бухгалтерский учет кто-то должен вести. И эти знания есть либо у тебя, либо у наемного человека, которого ты будешь привле-



Иван Демин



**КАК СЧИТАЕТ ИВАН ДЕМИН, ГРАНТ ТЕМ И ЦЕНЕН, ЧТО ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ НА КОНКРЕТНЫЕ ВЕЩИ РЕАЛЬНО РАБОТАЮЩИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ**

кать. Поэтому я и говорю о работе команды единомышленников.

Компания Ивана и его партнера по бизнесу Константина получила двойную материальную помощь от государства. Первую взял Константин через городской центр занятости населения, когда задумал открыть фирму. Второй стал областной грант. 



## ПУТЕШЕСТВИЕ ПО ОФИСАМ



Современные деловые офисы и кабинеты могут быть разными — художественно оформленными, строгими, с индивидуальными предпочтениями хозяина кабинета или исключительно в корпоративном стиле. В любом случае, попадая в офис, посетитель сразу должен понимать, какую услугу он может здесь получить, какой стиль общения и обслуживания будет предложен.

Один из таких деловых офисов — «Сбербанк Премьер». Он отличается от стандартного зала, которые мы привыкли видеть в Сбербанке. С одной стороны, он демонстрирует лаконичность и точность, с другой — комфорт и достоинство, то есть те качества, к которым чаще всего равнодушны строгие и взыскательные клиенты, и для кого важна не только услуга, но и индивидуальный подход.

Клиентов такого офиса обслуживает персональный менеджер. В его обязанности входит не только оказание конкретной услуги, но и консалтинговая помощь, профессиональное содействие и советы в решении финансовых вопросов. Менеджерами «Сбербанк Премьер» становятся только люди с высшим образованием, для которых быть в тренде, хорошо ориентироваться в экономической ситуации, знать о новинках

финансовых услуг — обязательная часть профессии.

Для телефонных консультаций выделена отдельная линия в контактном центре. Если для решения вопросов требуется визит в банк, то время можно согласовать заранее.

Вам интересно быть клиентом такого офиса? Для начала приветствуется активное использование разных банковских продуктов. Гарантию персонального менеджера и индивидуального обслуживания дает вклад в банке на сумму от 400 тысяч рублей, или ежемесячный объем начислений зарплаты на карту должен составлять не менее 50 тысяч рублей.

Поиск индивидуальности для каждого — это черта нашего времени. В свое время Уинстон Черчилль произнес замечательную фразу: «Отношения — это маленькая деталь, которая определяет большую разницу».



ЛЕТО 2014-ГО НАЧАЛОСЬ В РЫБИНСКЕ С ПЛОХИХ НОВОСТЕЙ. ЧТО МОЖЕТ БЫТЬ ХУЖЕ, ЧЕМ ОЧЕРЕДНОЕ ИЗЪЯТИЕ ДЕНЕГ ИЗ ТОЩИХ КОШЕЛЬКОВ НАШИХ СОГРАЖДАН?

## Плохие новости про деньги, хорошие — про возможности

### Рост тарифов на услуги ЖКХ



### РАСХОДЫ

С 1 июля 2014 года нас ожидает девятипроцентный средневзвешенный рост тарифов на все коммунальные услуги. Более других подорожает водоотведение — на 19,1 процента, холодное водоснабжение — на 15,1 процента, ну, и конечно, отопление — на 10,3 процента.

Еще одной плохой новостью является ОДН. Впрочем, новых информационных поводов в истории с повышением в разы потребления общедомовой электроэнергии нет, потому новость эту можно назвать длящейся.

И еще совсем скоро нам принесут первые платежи от пирамидостроителей — плату за капитальный ремонт. Ежемесячный 30-летний оброк на наше жилье составит примерно 300 рублей на среднестатистическую 50-метровую квартиру.

Но, может быть, в плохих новостях есть и хорошие составляющие? Может, город, в котором мы живем, станет от всего этого богаче, лучше и краше?

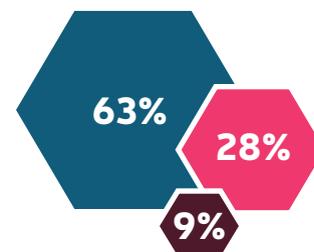
### БЮДЖЕТ

В мае департаментом финансов администрации была опубликована статистика по итогам исполнения бюджета городского округа город Рыбинск за 1 квартал 2014 года.

Город самостоятельно обеспечен на 37 процентов от необходимого, при этом выполнение по налоговым доходам на конец квартала составляет 22,3 процента, а по неналоговым доходам - на 17,2 процента.

### Структура доходов местного бюджета

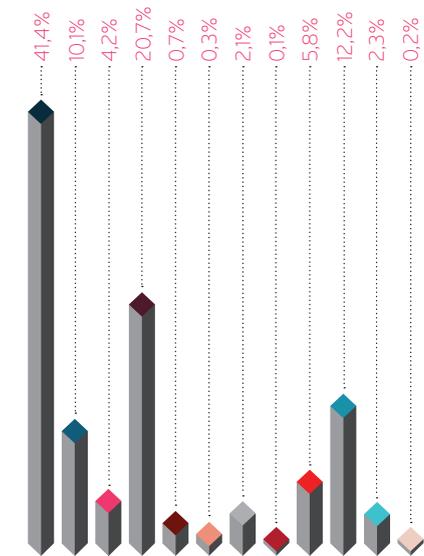
- Налоговые доходы
- Неналоговые доходы
- Безвозмездные поступления



Подобная структура доходов складывается на основании федеральной законодательной базы: большая часть рыбинских налогов перечисляется в вышестоящие бюджеты, в местной казне остается лишь 30 процентов НДСЛ, налоги на землю и имущество физических лиц. Существует еще налог на прибыль предприятий, часть которого тоже поступает в бюджет города. Но рассчитывать на бурный рост рентабельности местного бизнеса не приходится по известным причинам, связанным с общероссийскими проблемами экономики.

Существует ли у рыбинской администрации возможность самостоятельно увеличить доходную часть бюджета? Могут ли наши местные власти хоть как-то разделить с нами бремя пополнения бюджета? Но сначала о том, как тратятся эти деньги.

### Структура расходов бюджета городского округа город Рыбинск за 1 квартал 2014 года



- Департамент образования
- Департамент по физической культуре, спорту и молодежной политике
- Управление культуры
- Департамент по социальной защите населения
- Департамент имущественных и земельных отношений
- Департамент архитектуры и градостроительства
- Департамент финансов администрации городского округа г. Рыбинск
- Контрольно-счетная палата
- Управление строительства городского округа г. Рыбинск
- Департамент жилищно-коммунального хозяйства, транспорта и связи
- Администрация городского округа
- Муниципальный Совет

### Структура местных налоговых поступлений

- Налог на доходы физических лиц
- Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности
- Земельный налог
- Все остальное

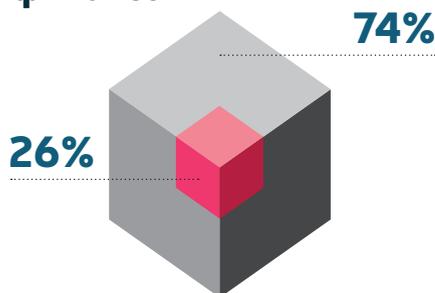


**ДОЛГОВ В ГОРОДЕ НАБРАЛОСЬ НЕМАЛО — 1 383 000 000 (ОДИН МИЛЛИАРД ТРИСТА ВОСЕМЬДЕСЯТ ТРИ МИЛЛИОНА) РУБЛЕЙ. ИЛИ ПО 7 035 РУБЛЕЙ НА КАЖДОГО ЖИТЕЛЯ, ВКЛЮЧАЯ МЛАДЕНЦЕВ И ПЕНСИОНЕРОВ**

С образованием, соцзащитой, культурой вопрос понятен — это святое, а вот департаменты ЖКХ и финансов хотелось бы посмотреть подробнее.

На что тратит основную массу денег департамент ЖКХ, и сколько из них приходится на каждого жителя нашего города за 1 квартал 2014 года?

### Структура расходов департамента финансов



- Обеспечение деятельности финансовых, налоговых и таможенных органов и органов финансового и органов финансового-бюджетного надзора
- Обслуживание государственного и муниципального долга

Основная забота департамента финансов — обслуживание муниципального долга. Долгов в городе набралось немало — 1 383 000 000 (один миллиард триста восемьдесят три миллиона) рублей. Или по 7 035 рублей на каждого жителя, включая младенцев и пенсионеров.

### Расходы департамента ЖКХ



## Структура городских долгов



- по кредитам, полученным от кредитных организаций
- по кредитам, полученным от других бюджетов бюджетной системы
- по муниципальным гарантиям

Если соотносить долги с налоговой и неналоговой доходными составляющими нашего бюджета, то картина появляется совсем унылая.

- Годовые налоговые и неналоговые доходы бюджета
- Долг

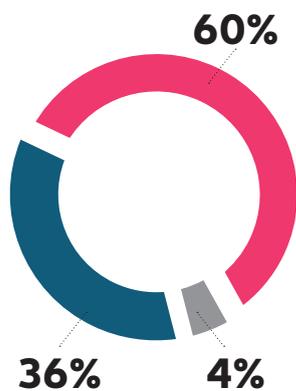


Итак, существует ли возможность у городских властей заработать для бюджета (читай — для нас с вами), и каким образом можно это сделать?

### ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ДОХОДЫ

Первое, что приходит на ум, — это рациональное использование муниципального имущества.

По факту в первом квартале 2014 года имущество использовалось так:



- доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности
- доходы от продажи материальных и нематериальных активов
- все остальные доходы

Как видно из графика, основные доходы приходятся на продажу (60 процентов), а не на использование муниципального имущества (36 процентов). Но ликвидного имущества в городе

остается все меньше, да и спрос на него во время рецессии не слишком велик.

Разумеется, в собственности муниципальной власти не должны оставаться МУПы, не приносящие доход, содержание которых не окупает вложений в их практически бросовые активы. Но и иные объекты также не должны продаваться по бросовым ценам. Есть ли возможность соблюсти баланс интересов и при этом заработать?

Для начала необходимо разработать и принять регламент экономического обоснования эффективности владения активом. Он должен содержать методологию оценки этой эффективности, например, как отношение годовой чистой прибыли к рыночной стоимости объекта, и рассчитываться примерно так же, как коэффициент капитализации для объектов недвижимости.

Затем мы должны определиться с границами отчуждения. Высокоэффективные ликвидные активы не подлежат продаже. Они остаются в собственности, приносят доход и могут использоваться в качестве залоговой базы.

### В ПАРТНЕРСТВЕ С БИЗНЕСОМ

Потенциально эффективные активы или активы, от которых зависит жизнеобеспечение города, допустимо использовать только в проектах государственно-частного партнерства (ГЧП). А вот неэффективные активы

нужно продавать или использовать в проектах ГЧП.

Исходя из приведенной методологии, нужно корректировать имеющиеся планы приватизации и только потом начинать процедуру отчуждения.

Если посмотреть информацию о выставленных на продажу объектах городской недвижимости, то можно заметить, что сроки экспозиции некоторых объектов уже достаточно велики. Это обусловлено их местом расположения, техническим состоянием или другими внешними негативными факторами. А как известно, если актив не генерирует доходы, то он приносит убытки. Соответственно, продать его можно только значительно снижая стоимость. Но есть варианты.

Для начала формулируются цели, наиболее значимые из которых — получение дополнительных доходов от низколиквидных активов, снижение затрат на их обслужива-

ние и содержание, что также можно рассматривать как доходы, мотивирование развитие малого бизнеса и самозанятого населения.

В одном из городов в соответствии с этими целями местные власти приняли решение о запуске широкого спектра малых локальных проектов государственно-частного партнерства, благо, такая возможность обусловлена региональным законодательством.

Для информирования населения были задействованы городские информационные ресурсы и иные возможности. Населению для создания бизнеса предлагалось все — помещения, подвалы, выставленные на продажу объекты, у которых заканчивался срок действия оценки, «уплотнились» офисы и другие избыточные площади МУПов и т.д. Принимались любые предложения местного бизнеса о совместном использовании активов. Рассматривалось все, а запускались наиболее

удачные и реалистичные варианты.

Это дало возможность создать целый спектр предприятий малого бизнеса — парикмахерские, прачечные, мастерские по пошиву и ремонту одежды, мастерские по ремонту бытовой техники и многого чего другого. Кроме того, были запущены программы частной финансовой инициативы по восстановлению и дальнейшему использованию активов с высокой степенью физического износа. Все эти мероприятия в достаточно короткой перспективе дали хороший экономический эффект, в значительной мере способствовали развитию малого бизнеса, позволили сохранить бывшие невостребованные активы в собственности, увеличить их стоимость и сделать доходными.

Понятно, что это кропотливая работа, требующая много сил, нервов и времени местных чиновников. Но им, наверное, не стоит сочувствовать, поскольку их работа — развитие города. 

# экояйцо.рф Волжанин



## Полезная еда – лучшее лекарство!!!

Куриные яйца усваиваются организмом на 97% идеально подходят для питания людям любого возраста. Желток яйца - это поставщик 12 витаминов, в т.ч. витаминов группы "И, А, Д, Е, РР.

Содержание витамина Д обеспечивает суточную потребность человека. Витамин Е, фолацин (В9), рибофлавин (В2) просто незаменимы для рациона женщин детородного возраста.

Учитывая факт, что большинство россиян испытывают недостаток селена, йода, витаминов, специалисты птицефабрики «Волжанин» подошли к этому вопросу серьезно. И сегодня в магазинах и на рынках города можно увидеть яйца «Умница», обогащенные селеном и йодом; «Омега-3» с содержанием полиненасыщенных жирных кислот в количестве 260мг, что соответствует 50% суточной нормы потребности человека; «Деревенские узоры»- обогащенные каротиноидами и витамином Е. Потребление обогащенных куриных яиц позволяет обеспечить организм полной нормой микроэлементов йода и селена, нормализует функции щитовидной железы, укрепляет иммунитет, стимулирует умственные способности организма.

Введение микроэлементов и витаминов в яйца происходит через корма для несушек, благодаря высокотехнологичному уровню производства на птицефабрике «Волжанин».

*Заботьтесь о своем здоровье – тщательно выбирайте продукт!*

Реклама

**100%**  
натуральный  
Высококачественный  
продукт

на  
натуральных  
кормах



**ЭКО** ТЕСТ  
ПЛЮС

Ярославская обл. пос. Ермаково, тел.: (4855) 25-80-75-, 25-83-18  
E-mail: marketing@oao-volganin.ru



ПАМЯТНИКИ СТАВЯТ НА ПАМЯТЬ. ЧЕЛОВЕКУ, СОБЫТИЮ, ЯВЛЕНИЮ. НЕ ВАЖНО, ЧТО ПОСЛУЖИЛО ПОВОДОМ ДЛЯ УСТАНОВКИ СКУЛЬПТУРЫ ИЛИ МОНУМЕНТА. ВАЖНО, КАК ЭТО СООРУЖЕНИЕ БУДЕТ НЕСТИ СВОЮ ОСНОВНУЮ ФУНКЦИЮ — ХРАНИТЬ, НАПОМИНАТЬ, ВЫЗЫВАТЬ ИНТЕРЕС У ПОТОМКОВ.

Итак, памятники Рыбинска. Они такие разные! Землякам, внесшим вклад в российскую и мировую историю, простым гражданам, которые когда-то жили в нашем городе, событиям, которые коснулись всей страны, но так или иначе причастны к Рыбинску.

### «ЛОХМАТЫЙ, В ИЗОДРАННЫХ ОДЕЖДАХ...»

Памятники по обыкновению ставят тем событиям и тем персонам, которые, по мнению современников, были нужны и важны в конкретный период времени. Что было важно, но прошло? Кто смог переломить плавное течение истории и был удостоен бронзы, мрамора, гранита? Военачальник Харитонов, император Александр II, непобедимый адмирал Ушаков... И как в этот ряд великих определить рыбинского бурлака? Что это: памятник человеку или явлению? Дань потомков со-

бытию прошлого или вечная память важной персоне?

Мрачный, как средневековье, замкнутый тяжкими думами, придавленный бременем литературного творчества: «Вид бурлаков — лохматых, в изодранных одеждах, напряженно тянущих бечеву, производил удручающее впечатление... Жизнь волжских бурлаков была тяжелой и разгульной... Они впрягались в лямку и тащили за нее вверх по реке многотонные баржи. Всегда изнуренные и изможденные с виду...»

Но ведь не может жизнь человека состоять только из тяжелой работы, усталости и нищеты. Рыбинск — столица бурлаков — видел других людей, веселых и бесшабашных, пьющих вино и писавших цену своего труда на голых пятках, дабы спокойно спать, пока наниматели выбирают себе рабочую силу.

Может, наш бронзовый бурлак еще немного отдохнет на своем постаменте, расправит руки, вздохнет полной грудью, распахнет веселые дерзкие глаза и пойдет толкаться на «Вшивой горке» в поисках еды, питья, приключений и работы.

Бурлаков называли двигателями торговли. Именно они в прямом смысле слова продвигали товары на российские рынки зерна, древесины, мануфактуры. Без их помощи в 18-19 веках суда могли плыть лишь по течению Волги. Преодолеть силу воды могли только волжские бурлаки: «шишки», «подшишечные», «ленивые»...

«Шишка» — самый опытный бурлак, знающий все фарватеры и ведущий в бечеве. Он затягивает песни и прибаутки, которые не дают бурлакам сбиваться с равномерного ритма движения. За «шишкой» идут «подшишечные» — тоже бывалые бурлаки, а уже за ними — «ленивые» — бурлаки, которые впервые тянут бечеву.

Почему бурлацким центром стал именно Рыбинск? В начале 18 века Петр I закладывает Петербург и, чтобы решить проблему с доставкой продовольствия и прочих продуктов в новый город, начинает строительство каналов, соединивших впоследствии реку Тверцу — один из притоков Волги — с Балтийским морем: Вышневолоцкую водную систему.

Так Рыбная слобода оказалась в ключевом месте нового хлебного пути. Хлеб доставлялся на огромных кораблях до Рыбинска, но так как верховья Волги мелки, пройти через Рыбинск такие суда не могли. И именно здесь торговцам приходилось перегружать свой товар на маленькие «зарыбенские» суда, которые и отправлялись затем в Петербург. Рыбная слобода стала крупнейшим перевалочным пунктом главной водной артерии страны.

Но всего этого могло бы и не случиться, не обладай Петр I «буйным нравом». Везти товары на маленьких судах на всем протяжении пути, чтоб избежать переправы, торговцы не могли, так как Петр лично следил за тем, чтоб корабли по его стране плавали большие, «новоманерные».

В начале XIX века, с открытием Мариинской водной системы, Рыбинск стал главным узлом на пути, соединявшим Каспийское море с Балтийским, а значит, и со столицей. А где много судов, много и бурлаков, и Рыбная слобода стала бурлацкой столицей России: в то время, когда население города насчитывало около семи тысяч человек, здесь собиралось до 150 тысяч бурлаков. Беглые и отпущенные помещиками крестьяне, отставные солдаты, бродяги и воры — по составу вполне соответствуют первым американским поселенцам. Улица Стоялая была бурлацкой «биржей труда». С утра до позднего вечера на ней толпился народ в ожидании работы. Сделки с судовладельцами заключались весело — хозяин ставил угощение и вино, платил задаток.

Бурлаки были ярким явлением, о них писали великие поэты, их рисовали знаменитые художники, их песни пел Федор Шаляпин. А единственный в мире памятник бурлаку, который стоит в Рыбинске, отлит по эскизам скульптора Льва Писаревского.

История памятника напоминает нелегкий путь своего прототипа. Наш земляк Лев Писаревский в творческом порыве изготовил скульптурный эскиз будущего памятника. И он, в числе прочих эскизов, долго стоял в мастерской художника. После смерти Писаревского в 1974 году 67 скульптур были унаследованы Рыбинском

”

**РЫБИНСК — СТОЛИЦА БУРЛАКОВ — ВИДЕЛ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ, ВЕСЕЛЫХ И БЕСШАБАШНЫХ, ПЬЮЩИХ ВИНО И ПИСАВШИХ ЦЕНУ СВОЕГО ТРУДА НА ГОЛЫХ ПЯТКАХ, ДАБЫ СПОКОЙНО СПАТЬ, ПОКА НАНИМАТЕЛИ ВЫБИРАЮТ СЕБЕ РАБОЧУЮ СИЛУ**



”

**ИЗВЕСТНЫ, ПО МЕНЬШЕЙ МЕРЕ, ТРИ РАБОТЫ ПОСТНИКОВА ПОД ОДНИМ НАЗВАНИЕМ И СОВЕРШЕННО ИДЕНТИЧНЫЕ: «ЭРА КОСМОСА» В РЫБИНСКЕ, В КРАСНОЙ ПОЛЯНЕ РЯДОМ С АДЛЕРОМ И ВЫШЕ В ГОРАХ НА ОДНОЙ ИЗ ТУРИСТИЧЕСКИХ БАЗ. ПО ПРОИЗВОДИМОМУ ВПЕЧАТЛЕНИЮ ОНИ СХОЖИ С МОНУМЕНТОМ «В КОСМОС», УСТАНОВЛЕННЫМ В МОСКВЕ ПЕРЕД ЗДАНИЕМ ВОЕННОЙ АКАДЕМИИ**

по завещанию автора. Среди них и наш бурлак. К празднованию 200-летия города бурлака отлили из бронзы и установили на ул. Пролетарской (ныне — Стоялой). Однако уже в 1996 году это место бурлак уступил бюсту Федора Ушакова (автор памятника — Пасхина Елена Васильевна, архитектор — Лосев Николай Александрович), а сам перебрался ближе к Волге, на набережную, где ныне и отдыхает.

Еще с этой скульптурой связана занимательная история. Рассказывают, что Писаревский предполагал изваять бурлака высотой в несколько метров и установить памятник посреди Рыбинского моря. Но замыслам рыбинского «церетели» не удалось воплотиться в жизнь, и бронзовый бурлак вполне соотносим с ростом человека.

## В ОКРУЖЕНИИ ОРБИТ

«Эра космоса». «Памятник техническому прогрессу». «Женщина со звездой». Как только ни называют скульптуру, установленную в парке перед центральными проходными НПО «Сатурн». Ее появление в Рыбинске не удивляет — наш город связан с полетами, авиацией, космическими программами, с именами космонавтов. И, наверное, неспроста любимец обитателей Звездного городка, скульптор Григорий Постников установил в Рыбинске две своих работы: фигуру авиатора на обелиске в парке на Волжской набережной и «Эру космоса» у НПО «Сатурн».

«Авиатор» Постникова уникален, выпущен в единственном экземпляре. А «Памятник техническому прогрессу» имеет несколько клонов, установленных в разных городах России.

Имя скульптора Григория Постникова связано с космосом и авиацией не только творчеством. Родившись в 1914 году в Курской области в крестьянской семье, он учился на авиаабфаке, затем в Ленинградском институте инженеров Гражданского Воздушного Флота. Во время Великой Отечественной войны работал по ремонту и восстановлению

авиационной техники. Скульптурой начал заниматься лишь с 1945-го. Постников первым из художников начал работать над созданием произведений, посвященных космосу. Когда он лепил монументальную композицию «К звездам», происходили только первые запуски баллистических ракет. Через месяц после завершения работы над этой композицией был запущен первый искусственный спутник Земли. А монумент в честь этого выдающегося события уже был готов. Изображение могучего титана, посылающего ракету к космическим светилам, принесло скульптору всемирную славу.

Постников первым из скульпторов создал портрет Юрия Гагарина сразу после его прилета. После этого он начал серию скульптурных изображений 25-ти космонавтов, запечатлев их такими, какими они ступили на родную землю, только что вернувшись из космоса.

Известны, по меньшей мере, три работы Постникова под одним названием и совершенно идентичные: «Эра космоса» в Красной поляне рядом с Адлером и выше в горах на одной из туристических баз. По производимому впечатлению они схожи с монументом «В космос», установленным в Москве перед зданием военной академии. Еще ряд работ скульптора объединен не только сюжетом, но и воплощением: фигура человека, устремленная к звездам, в окружении космических орбит.

## «КАКИЕ БЫВАЮТ АШИБКИ»

*«Однажды пришла за мною смерть, и у нее уже была заготовлена могильная плита с надписью: «СКАНЧАЛСЯ во цвете лет». Я же случайно заметил ошибку и указал на нее. «Надо, — говорю, — писать скончался, а не СКАНЧАЛСЯ!» Смерти стало так стыдно, что она убежала и с тех пор больше не появлялась».*

Джанни Родари,  
«Какие бывают ашибки»

О рыбинских купцах можно слагать легенды, писать им оды и ставить памятники. Они ломали стереотипы и крушили обычаи. Они

строили дома, открывали школы, жертвовали библиотекам.

«Двумя большими недостатками в характере русских купцов как класса являются их невежество и бесчестность», — писал М. Уоллес. Ох, не знаком был американский деятель с рыбинскими купцами! Как может быть бесчестным человек, строивший приюты для бездомных? И могли быть невежественным купец, легко общавшийся с иностранцами на французском? Нет, не прав был Уоллес, описывая русское купечество. По крайней мере, к рыбинской торговой элите все это не имело

никакого отношения. А исключения только подтверждают правило. Мог купец Петров обмануть мещанина Иванова? Конечно, мог, обвес-обсчет, усушка-утруска в торговле — дело святое. Как говорится, хороший купец способен продать три пары перчаток Венере Милосской. Ну, и без курьезов дело не обходилось. Да простят нас блюстители морали, но равнодушно пройти мимо могильного памятника купцу Алексею Федоровичу Крундышеву, что на Георгиевском кладбище, довольно трудно. Душевные слова прощания родных, выразительные стихи,

которые не испортят орфографические ошибки. Да и не купеческие дети выбили в камне слово «ПОПАША». Грамотеями были, скорее, похоронных дел мастера, а исправлять ошибки на гранитных плитах — дело нелегкое.

Так и стоит на церковном кладбище второй век памятник члену Городской Думы, купцу третьей гильдии Алексею Федоровичу Крундышеву. И безжалостное время не в силах стереть на гранитной плите ни память благодарных потомков, ни их чувства, ни искренние слова. Даже если эти слова — с ошибкой. 



”

**«ДВУМЯ БОЛЬШИМИ НЕДОСТАТКАМИ В ХАРАКТЕРЕ РУССКИХ КУПЦОВ, КАК КЛАССА, ЯВЛЯЮТСЯ ИХ НЕВЕЖЕСТВО И БЕСЧЕСТНОСТЬ», — ПИСАЛ М. УОЛЛЕС. ОХ, НЕ ЗНАКОМ БЫЛ АМЕРИКАНСКИЙ ДЕЯТЕЛЬ С РЫБИНСКИМИ КУПЦАМИ!**

# БАНК ВЕРХНЕВОЛЖСКИЙ

ОАО КБ «Верхневолжский» Лицензия 1084 от 03.07.2012 г.

**ОАО КБ «Верхневолжский» предлагает качественную и экономичную систему расчетно-кассового обслуживания для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (выгодный тариф за открытие счета, отсутствие комиссии за ведение счета, возможность открытия корпоративной карты к расчетному счету).**

**Расчетно-кассовое обслуживание ориентировано на оперативное и удобное для клиентов проведение финансовых операций, с использованием системы «Интернет Банк-Клиент», которая позволяет при помощи современного сервиса (SMS –оповещение в режиме online о проведенных операциях) постоянно контролировать движение средств по счету и эффективно решать повседневные задачи ведения бизнеса.**

**Вы можете открыть расчетный счет в валюте РФ и иностранной валюте.**

**С 01.06.14г. по 31.08.14г. банком проводится акция – бесплатное открытие счета юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в подразделениях г. Рыбинска и г. Данилова.**

**Ждем Вас в подразделениях банка по адресам:**

**Головной офис ОАО КБ "Верхневолжский"  
Ярославская обл., г. Рыбинск, ул. Братьев Орловых, д.1а.**

**Дополнительный офис «Рыбинский»  
Ярославская обл., г. Рыбинск, ул. М.Горького, д. 6.**

**Дополнительный офис г. Данилов  
Ярославская обл., г. Данилов, ул.Карла Маркса, д. 26.,**

**Операционный офис «Костромской»  
г. Кострома, ул. Советская, д.15.**

**Ярославский филиал ОАО КБ «Верхневолжский»  
г. Ярославль, ул.Свободы, д.87.**

**Дополнительный офис «Заволжский»  
г. Ярославль, ул. Серго Орджоникидзе, д. 18 "б".**

**Дополнительный офис «Ярославский»  
г. Ярославль, Московский пр-т, д. 80 "а".**

# СТРОИМ ЛУЧШЕ, ЧЕМ СЕБЕ

На рынке недвижимости Рыбинска сохраняется острая нехватка жилья. Несмотря на развернувшиеся в разных районах стройки, темпы сдачи удерживают город в аутсайдерах на уровне региона. Да и качество «первички» пугает потенциальных покупателей. Вместе с тем эксперты на фоне неблагоприятных экономических прогнозов настоятельно рекомендуют вкладывать накопления в гарантированно устойчивые активы. Достойный для вложений объект предлагает ЗАО «Строительная компания «Профиль», которое сейчас возводит новый трехэтажный дом в самом центре города по адресу: ул. Бородулина, 36а.

## СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ

Люди уже не ждут завершения строительства, понимая, что сейчас это куда больший риск, чем приобретение жилья на начальных этапах возведения дома, и раскупают квартиры еще на «стадии котлована». Слишком велика вероятность того, что на момент сдачи объекта покупать будет уже нечего. Кроме того, участие в строительстве выгоднее, чем приобретение введенного в эксплуатацию жилья: цена на старте продаж ставится на минимальном уровне и растет по мере возведения дома. На финише разрыв в стоимости квадратного метра может составлять до 30%, а в

условиях повышенного спроса и это не предел.

«На настоящий момент двухэтажная секция уже фактически вся распродана, хотя сдача объекта намечена на сентябрь этого года. Свободные квартиры еще есть, но, уверенны, в ближайшее время дом будет полностью зарезервирован», — подтвердили напряженную ситуацию на рыбинском рынке недвижимости в ЗАО «Строительная компания «Профиль». Компания является заказчиком и генеральным подрядчиком строительства трехэтажного дома по адресу: ул. Бородулина, 36а. В том, что их предложение заинтересует потенциальных новоселов, сомнений нет. Причин тому несколько, и каждая из них весомая.



## КАЧЕСТВО СТРОИТЕЛЬСТВА

В строительстве, как и в любую другую сферу, приходят новые технологии и материалы. Их использование позволяет сократить сроки сдачи объектов, что важно для застройщиков, которые или работают в условиях ограниченных временных рамок, или платят аренду за земельный участок, или откровенно экономят, применяя более дешевые аналоги. В результате новые дома обрастают проблемами еще до сдачи в эксплуатацию: стены промерзают, швы мокнут, потолок осыпается, а по полу идут трещины. Все это говорит о применении некачественных материалов и нарушении технологического процесса.

«Мы не против современных разработок и внедрения инноваций, но предпочитаем традиционное качественное строительство из кирпича в соответствии с устоявшейся системой технического нормирования и регулирования, общепринятыми ГОСТами и требованиями. Мы используем только проверенные временем материалы и технологии, адаптированные для нашего региона, поэтому не применяем никаких канадских, финских и прочих методик строительства», — пояснили в

ЗАО «Строительная компания «Профиль»».

Строящийся на улице Бородулина дом выполнен из керамического блока российского производителя — компании Вгаер. Это высококачественный строительный материал, который отличает прочность и долговечность. Срок службы строительных блоков не менее 150 лет. Они устойчивы к холодам, экологичны, огнестойки, обладают наилучшими в своем классе прочностными характеристиками. Керамические блоки прекрасно сохраняют тепло. В домах, возведенных из пористых строительных блоков, комфортная температура и микроклимат обеспечиваются независимо от капризов природы за окном. Благодаря идеальной геометрии в кладке стены плотно прилегают друг к другу, количество раствора для их соединения минимально, а значит, исключены мостики холода. Многочисленные изолированные камеры, расположенные в теле стеновых блоков, успешно поглощают звук.

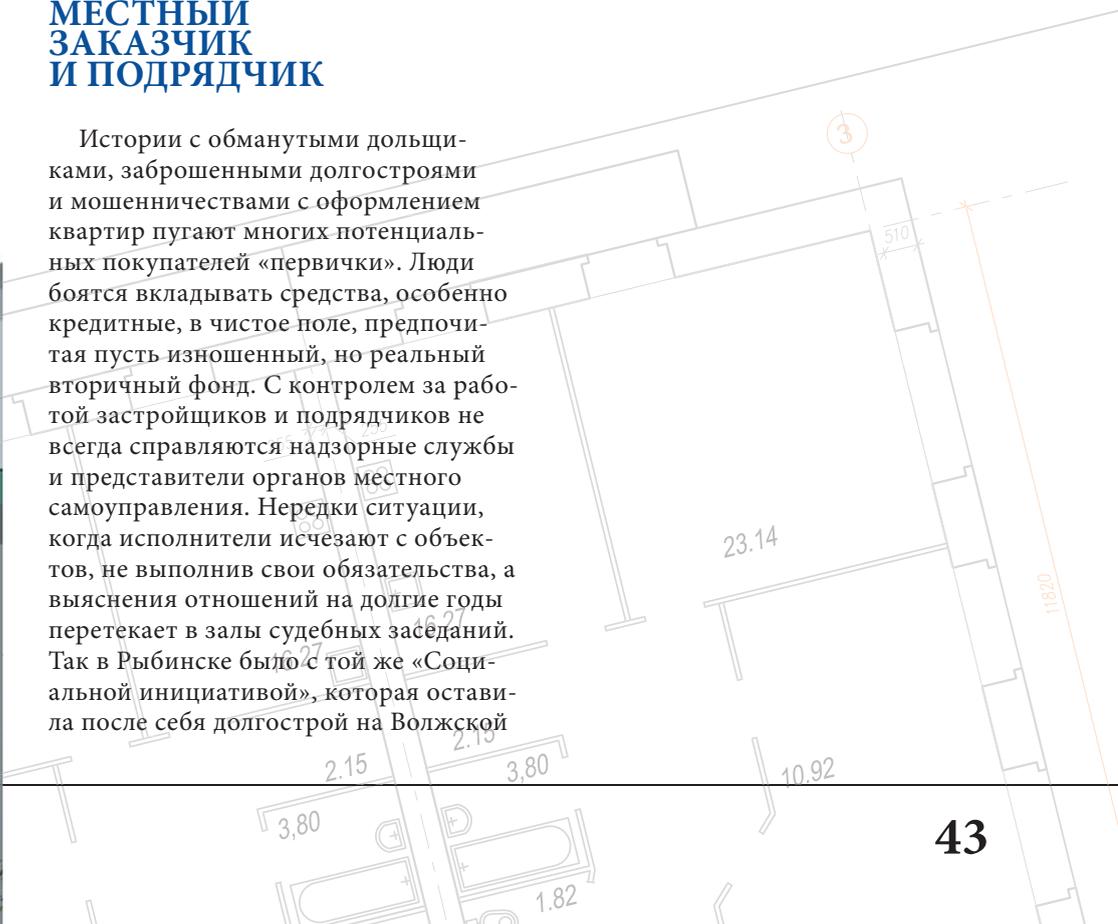
Здание будет облицовано декоративным кирпичом, который надолго обеспечит эстетически привлекательный внешний вид дома. Он не горит, не выцветает и, благодаря своим высоким эксплуатационным характеристикам, повышает водоотталкивающие и теплоизоляционные свойства фасада.

## МЕСТНЫЙ ЗАКАЗЧИК И ПОДРЯДЧИК

Истории с обманутыми дольщиками, брошенными долгостроями и мошенничествами с оформлением квартир пугают многих потенциальных покупателей «первички». Люди боятся вкладывать средства, особенно кредитные, в чистое поле, предпочитая пусть изношенный, но реальный вторичный фонд. С контролем за работой застройщиков и подрядчиков не всегда справляются надзорные службы и представители органов местного самоуправления. Нередки ситуации, когда исполнители исчезают с объектов, не выполнив свои обязательства, а выяснения отношений на долгие годы перетекает в залы судебных заседаний. Так в Рыбинске было с той же «Социальной инициативой», которая оставила после себя долгострой на Волжской



**МЫ ПРЕДПОЧИТАЕМ ТРАДИЦИОННОЕ КАЧЕСТВЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ИЗ КИРПИЧА В СООТВЕТСТВИИ С УСТОЯВШЕЙСЯ СИСТЕМОЙ ТЕХНИЧЕСКОГО НОРМИРОВАНИЯ И ОБЩЕПРИНЯТЫМИ ГОСТАМИ**



набережной, или многострадальными очистными сооружениями в Волжском, строительство которых затянулось на десятилетия. Поэтому страх перед иногородними заказчиками и подрядчиками вполне оправдан. Но когда застройщику некуда исчезать, когда он живет в этом городе и окружен множеством деловых и личных связей, когда он годами создавал себе репутацию и организовывал успешный бизнес, поставит ли он все это под удар ради сомнительного дохода?

ЗАО «Строительная компания «Профиль» работает в Рыбинске более 10 лет и входит в группу предприятий «Профиль». Холдинг объединяет разные виды бизнеса: собственное производство кровельных и фасадных материалов, ПВХ-конструкций, строительство объектов коммерческой недвижимости, реконструкция административных и жилых зданий. В строительной среде компания зарекомендовала себя как надежный, добросовестный и ответственный подрядчик. Среди объектов ЗАО «СК «Профиль» — построенные и реконструированные крупнейшие развлекательные и торговые заведения Рыбинска: РЦ «Джокер», ТРЦ «Эпицентр», ресторан «Эльдорадо».

В жилищном строительстве СК «Профиль» объединяет в себе функции застройщика и подрядчика, что сводит возможные риски невыполнения обязательств одной из сторон к минимуму. Компания выполняет строительство производственных цехов для крупнейших предприятий города, таких, как НПО «Сатурн», КБ «Луч». Возводит частные дома и коттеджи. В одном из них, по адресу: ул. Бородулина, 23, живут владельцы холдинга, что является одним из самых весомых аргументов в пользу качества строительства.

— Новый дом будет лучше, чем наш собственный. В нем учтены и исключены все недостатки прошлых объектов, поэтому, можно сказать, что это будет дом образцового состояния, — ответственно заявляет руководство компании.



## ЦЕНА НА СТАРТЕ ПРОДАЖ СТАВИТСЯ НА МИНИМАЛЬНОМ УРОВНЕ И РАСТЕТ ПО МЕРЕ ВОЗВЕДЕНИЯ ДОМА

В свете таких перспектив месторасположение строящегося дома является одной из его основных привлекательных сторон. Он расположен в центральной части города, но при этом вне густонаселенных районов. Рядом нет промышленных предприятий, а благодаря тому, что здание находится в глубине кварта-



## МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ

Как заявляют специалисты департамента градостроительства и архитектуры Рыбинска, город уходит от точечной застройки и будет делать ставку на комплексное развитие пустых территорий. Перспективными с точки зрения жилищного строительства называют Пузырево поле, где сейчас местные жители выгуливают собак, и Мариевка, на развитие которой еще не нашелся инвестор. Если в застроенных кварталах и появится новое жилье, то, вероятнее всего, это будут высотные дома-муравейники, а их возведение население встретит коллективным недовольством и обращениями в прокуратуру. Поэтому приобретение квартиры в новом малоэтажном доме в уже благоустроенном районе, да еще и в центре города — большая удача.

ла, шум и пыль от магистралей не будут беспокоить его жильцов. При этом транспортная доступность очень хорошая, дом находится в квадрате улиц Герцена, Пушкина, Радищева и Бородулина. Организованный заезд для автовладельцев предусмотрен с улицы Бородулина, для пешеходов спроектированы дополнительные автоматические калитки. В шаговой доступности одна из сильнейших школ города — СОШ №1, рядом детские сады, больница им. Семашко, детский диагностический центр, аптеки, магазины, кафе, салоны красоты. Но, несмотря на свою насыщенность объектами социальной сферы, район не тесный, здесь нет типичной городской суеты и суматохи. Этому способствует и отсутствие высоток. Район имеет малоэтажную застройку, включая объекты исторического наследия.

## КОММУНИКАЦИИ И ИНЖЕНЕРНЫЕ СЕТИ

Благодаря своему местоположению дом будет подключен ко всем необходимым коммуникациям и инженерным сетям: газ, электричество, водоснабжение, канализация,

телефонная связь, кабельное телевидение, широкополосный интернет. Особо стоит отметить систему теплоснабжения и водоподготовки. Каждая квартира имеет индивидуальное газовое отопление. Горячая вода также поступает от собственного котла, а не подается централизованно ресурсоснабжающей организацией. А это значит, что владельцы жилья не будут зависеть от профилактических работ, которые в некоторых районах продолжаются с мая по сентябрь, от регулярных аварий на изношенных сетях и многочисленных инвентизиционных надбавок к тарифу, впрочем, никак не отражающихся на качестве рыбинской воды. Индивидуальная система позволит

нагревать чистую холодную воду и получать чистую горячую в любое время года.

А внутриквартирное отопление — это всегда комфортная погода в доме. Жильцам не придется топить улицу, открывая форточки в период оттепели, и мерзнуть суровой зимой у едва теплых батарей. Достаточно просто установить нужную температуру, регулируя тепловой поток, исходя из личных потребностей. Но самое главное преимущество автономного отопления — это возможность платить только за реально потребленную услугу, сводя к минимуму тепловые потери в сетях. Использование индивидуальной системы обогрева снижает стоимость коммунальных услуг по горячей воде и отоплению более чем в три-четыре раза, решая одновременно проблему технической и экономической зависимости от поставщиков.

Позволит существенно сэкономить и форма прямого управления домом. Малоквартирное жилье тем и хорошо, что его жителям проще объединиться и вместе решать коммунальные вопросы. Это позволяет отказаться от услуг управляющих компаний, полностью контролировать расходы дома и самостоятельно расставлять приоритеты. Расходы на содержание и ремонт жилья при непосредственном управлении четко целевые и значительно ниже, чем по общему тарифу.

## ИНФРАСТРУКТУРА И БЛАГОУСТРОЙСТВО

Дом в центре Рыбинска — это не новостройка в поле, до которой жильцам еще долгое время придется ходить в резиновых сапогах, освещая себе путь фонариком. Владельцам квартир в благоустроенных районах доступна вся предусмотренная инфраструктура: дороги, уличное освещение, транспортное сообщение, озеленение и многое другое. Само месторасположение строящегося дома говорит о комфорте городской среды. Но проектом предусмотрены и дополнительные удобства. Территория вокруг дома не будет проходной, ее изолирует ограждение с автоматическими воротами и калиткой. Во дворе будет организована стоянка для автомобилей, причем каждая семья получит гарантированное место на парковке, что снимет напряженность в отношениях с соседями и избавит

от необходимости бороться за место под солнцем, как это происходит у жителей многоквартирных домов. Для автомобилей гостей предусмотрена отдельная территория. Своя крытая велостоянка спроектирована и для двухколесного транспорта. Малыши оценят собственный детский игровой городок, расположенный во дворе, а родители могут быть спокойны за безопасность ребенка — территория будет освещена и находиться под охраной и видеонаблюдением.

Кроме машиноместа, каждый владелец квартиры получит в собственность изолированное, отапливаемое помещение для хозяйственных-бытовых нужд, расположенное на цокольном этаже. Здесь можно будет хранить сезонные вещи, спортивный инвентарь, коляски, продовольственные и дачные запасы и многое другое. Жилые площади 1-ого этажа находятся на уровне стандартного второго этажа.

## ПЛАНИРОВКА

Сам дом представляет собой комплекс двух и трехэтажных секций. Проектом предусмотрены 2-х, 3-х, и 4-х комнатные квартиры площадью от 77 до 107 квадратных метров. Планировка квартир выполнена в соответствии с современными проектами и предусматривает возможность доработки по желанию владельца. Для этих же целей квартиры продаются без декоративной отделки, чтобы хозяева смогли воплотить в жизнь свои дизайн-проекты и обустроить жилье с учетом собственных вкусов и интерьерных решений.

## СТОИМОСТЬ

Цена за квадратный метр установлена в размере 55 тысяч рублей. В нее входит не только просторная квартира в благоустроенном центральном районе города, но и зарегистрированное машиноместо, и помещение для хозяйственно-бытовых нужд. Если перевести их в платную автостоянку и покупку гаража, то стоимость квартиры становится еще ниже. 

### КОНТАКТЫ

**Застройщик и генеральный подрядчик**  
**ЗАО «Строительная компания «Профиль»**

**Тел.: 8-915-965-45-55,  
(4855) 23-95-84**



```

159
160 nav {
161     height: 55px;
162     margin: -3px auto 0 auto;
163     color: #fef4e9;
164     background: #383a4e;
165     text-transform: uppercase;
166     font-weight: bold;
167 }
168
169 #menu_container {
170     width: 960px;
171     margin: 0 auto 0 auto;
172 }
173
174 #site_content {
175     width: 960px;
176     overflow: hidden;
177     margin: 0px auto 0 auto;
178     padding: 35px 0 25px 0;
179     text-shadow: 0 1px #FFF;
180     padding-bottom: 100px;
181 }
182
183 #sidebar_container {
184     float: right;
185     width: 150px;
186 }
187 #sidebar_container-left {
188     float: left;
189     width: 200px;
190 }
191
192 .sidebar {
193     margin: 0 0 16px 0;
194 }
195
196 .sidebar h3, .content h1 {
197     padding: 0 15px 20px 0;
198     text-shadow: #FFF 0 1px;
199     margin: 0 1px;
200     text-indent: 0px;
201 }
202
203 .sidebar h3 {
204     padding: 4px 15px 9px 0;
205     font: 200% 'News Cycle', arial, sans-serif;
206 }
207
208 .sidebar ul {
209     margin: 0 0 15px 0;
210 }
211
212 .sidebar li a, .sidebar li a:hover {
213     color: #555;

```

# Fast Racoon

ВАШ ПРОВОДНИК  
В ИНТЕРНЕТЕ

СОВРЕМЕННЫЙ МИР СЛОЖНО ПРЕДСТАВИТЬ БЕЗ ИНТЕРНЕТА. ВСЕМИРНАЯ ПАУТИНА СТАЛА МЕСТОМ ОБЩЕНИЯ, РАБОТЫ, РАЗВЛЕЧЕНИЙ, ПОКУПОК, БИЗНЕСА. ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ВИДЯТ В ИНТЕРНЕТЕ ПРЕКРАСНУЮ ПЛОЩАДКУ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ДЕЛА. ГЛАВНОЕ – ГРАМОТНО ЕЙ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ. КАК – РАССКАЖЕТ, ПОКАЖЕТ И ПОМОЖЕТ РЫБИНСКАЯ КОМПАНИЯ «FAST RACOON».

Жизнь вашей фирмы в интернете начинается с сайта. И тут на выручку приходит «FAST RACOON», сотрудники которой разрабатывают интернет-страницы от «А» до «Я»: создают, обслуживают и продвигают сайты, занимаются рекламой в интернете, а также пишут информационные и коммерческие тексты.

Успех сайту обеспечивает его уникальный контент, главным образом, тексты. Вывести интернет-страницу на верхние строчки рейтингов и продвигать компанию в сети возможно, публикуя только уникальные статьи. Позаимствовать их с другого сайта или перепечатать текст из рекламного буклета не получится — поисковый робот мигом вычислит «дубликат», и вместо ожидаемого эффекта получится прямо противоположный.

Надежней будет обратиться за помощью к профессионалам, которые работают с текстами постоянно и могут грамотно изложить информацию в нужном ключе.

«FAST RACOON» сотрудничает только со штатными журналистами, а это значит, что получить все услуги клиент сможет в одном месте и в одно время. Кроме того, к работе над контентом можно привлечь фотографа, видеооператора, дизайнера. И создать с их помощью не только грамотный и удобный в использовании, но и визуально привлекательный сайт.

Сайты, созданные в «FAST RACOON», написаны на стандартных CMS. Специалисты компании убеждены, что стандартный «движок» вовсе не равнозначен понятиям «плохой сайт» или «сайт, как у всех». Напротив, использование таких CMS не привязывает клиента к конкретному специалисту, обслуживающему сайт, в отличие от страниц-самописок. «FAST RACOON» использует две системы управления контентом. Первая — бесплатный и очень распространенный WordPress. Разобраться с ним не составит труда. Другая — «Битрикс», разработка компании 1С, — хорошо продуманная, защищенная и постоянно развивающаяся платформа.

1С имеет представительства по всей России, в том числе и в Рыбинске, и при необходимости даст консультацию по вопросам обслуживания.

Регулярное обновление информации, актуализация старого сайта, изменение дизайна — все эти услуги также оказывает «FAST RACOON». Компания приглашает к сотрудничеству предпринимателей, которые создают свой сайт впервые, а также тех, кто уже имеет интернет-страницу, но хотел бы ее обновить.

Компания «FAST RACOON» входит в рекламный холдинг «Мастер Графикс», который имеет большое количество сайтов собственных отделов и производств. Поэтому специалисты компании знают не только, как создать сайт, но и как заставить его работать, как развивать и как заработать на нем деньги.

Кроме всего перечисленного компания предлагает размещение рекламных баннеров на информационных порталах Рыбинска, занимается контекстной рекламой, рекламой в социальных сетях. 

**Жизнь вашей фирмы в интернете начинается с сайта. И тут на выручку приходит «FAST RACOON», сотрудники которой разрабатывают интернет-страницы от «А» до «Я»**

**Успех сайту обеспечивает его уникальный контент, главным образом, тексты. Вывести интернет-страницу на верхние строчки рейтингов и продвигать компанию в сети возможно, публикуя только уникальные статьи**

”

**«FAST RACOON» ПРИГЛАШАЕТ К СОТРУДНИЧЕСТВУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, КОТОРЫЕ СОЗДАЮТ СВОЙ САЙТ ВПЕРВЫЕ, А ТАКЖЕ ТЕХ, КТО УЖЕ ИМЕЕТ ИНТЕРНЕТ-СТРАНИЦУ, НО ХОТЕЛ БЫ ЕЕ ОБНОВИТЬ**

**«ЛЮБАЯ ДОРОГА  
ИМЕЕТ СМЫСЛ,  
ЕСЛИ ЭТО ДОРОГА  
ДОМОЙ»**

ИЛЬЯ СТОГОФФ

Всего четыре часа на самолете «Москва-Барнаул», два — на автомобиле, и мы в Бийске — бывшей пограничной крепости Российской Империи. Здесь разбегаются синими и красными линиями основные дороги Сибири. Осталось только расправить плечи, выбрать маршрут и — в путь. Запечатлеть величавую красоту озер, поговорить с удивительными людьми, найти себя и приобрести силу, забыть о которой уже не сможешь... Увидеть, услышать, почувствовать Алтай.

## ВЫБОР ПУТИ

Отправная точка нашего путешествия — Бийск. Основан город в 1709 году по указу Петра Первого. Сегодня это основной транзитный центр, место встречи главных сибирских дорог и строительства большого туристического комплекса «Золотые ворота Алтая».

Мы выбираем главный путь - «Чуйский тракт». Его называют одной из самых красивых дорог мира. Тракт любят путешественники, особенно «автостопщики» и велосипедисты. Желание остановиться и запечатлеть раскинутые до горизонта природные шедевры здесь почти непреодолимое.

История тракта началась в 1756 году после вхождения южных алтайцев в состав Российской империи. С того времени горная тропа, по которой товары перевозили исключительно вьючным способом, буквально «выросла» в главную транспортную артерию с



Чуйский  
тракт





красивейшими мостами, природными гостиницами, кемпингами и турбазами. Нанизаны на нее и старинные алтайские села и деревни. Сельский колорит придают пасущиеся по обочине стада коров и овец. Чуйскому тракту посвящен отдельный музей. Такой чести удостоены немногие дороги мира.

Если Чуйский тракт — главная автомобильная артерия, то Катунь — артерия водная. Большая часть тракта проходит по ее берегам. В переводе с древнетюркского Катунь означает «хозяйка, госпожа». Местные называют ее «царицей». Река действительно величава и многоли-

### Катунь



ка: то бьется меж камней и валунов, то спокойно струится по равнине. Это особенно ценят поклонники водного туризма. Сплавы по Катунь очень популярны.

Согласно сказаниям старообрядцев, с которыми связана отдельная страница истории Алтая, последняя битва между силами добра и зла состоится именно в междуречии Бии и Катунь. Слияние двух начал создает священную воду.





## ЧЕЛОВЕК НА СВОЕМ МЕСТЕ

Через несколько часов наш автомобиль делает первую остановку. На большой площадке, в километре от Чуйского тракта, нас пристально разглядывают огромные скульптуры алтайских богов. Многие — более двух метров в высоту. Все это — музей-панорама «Алтай. История России».

Основатель музея — художник-этнограф Артем Игнатенко, президент общественной организации «Союз национальных культур Алтая», потомок старинного казачьего рода и рода мюри кумандинцев. Артем — человек в регионе известный. Развитие культуры предков для него — дело жизни. Несколько лет назад он воссоздал символ местного народа — «Золотую бабу» и придумал «Главный бубен Алтая». Получил губернаторский грант. Это позволило ему перенести проект ближе к основной трассе и начать строительство дополнительной инфраструктуры. По замыслу Артема, здесь будет не только музей, но и творческая мастерская, этнодеревня и пасека. Летом парк предстанет во всей красе.

В 35 километрах от Бийска мы поворачиваем к селу Сростки. Крепкие разноцветные крыши, панорама предгорного Алтая и Катуня открывается с горы Пикет. Высота ее — 264 метра над уровнем моря. Каждое лето, в июле, здесь проводится фестиваль «Шукшинские чтения». В прошлом году количество гостей превысило 20 000 человек.

Место это не только красивое, но и знаковое — на горе снимался последний кадр фильма «Печки-лавочки», а в 2004 году здесь был установлен памятник Василию Макаровичу Шукшину.

Сейчас в Сростках живет чуть больше 3000 жителей. В здании школы, где раньше учился, а потом работал Василий Макарыч, расположен музей и фондохранилище.

Дом матери В.М. Шукшина — тоже часть музея. Он расположен чуть выше по сельской дороге. Маяком светятся яркие голубые наличники. Осторожно переступаем порог дома, и мы — в большой комнате, где любил работать Василий Макарович. Низкие окна, занавески, цветные половики, стол, диван, вышивка... В 1999 году музей получил статус Всероссийского мемориального музея-заповедника. Поэтому многие улицы села не имеют права менять свой облик. Но главное достояние — это, конечно, люди, односельчане. Есть среди них и шукшинские чудики.



**СОГЛАСНО  
СКАЗАНИЯМ  
СТАРООБРЯДЦЕВ,  
С КОТОРЫМИ  
СВЯЗАНА  
ОТДЕЛЬНАЯ  
СТРАНИЦА  
ИСТОРИИ АЛТАЯ,  
ПОСЛЕДНЯЯ  
БИТВА МЕЖДУ  
СИЛАМИ ДОБРА И  
ЗЛА СОСТОИТСЯ  
ИМЕННО В  
МЕЖДУРЕЧИИ  
БИИ И КАТУНИ.  
СЛИЯНИЕ ДВУХ  
НАЧАЛ СОЗДАЕТ  
СВЯЩЕННУЮ  
ВОДУ**

Экспонаты музея  
"Алтай. История  
России"





Памятник В.М. Шукшину. ↑  
Село Сrostки

Вечером прибываем в санаторий — город-курорт «Белокуриха». Расположен он на высоте 240 метров над уровнем моря. Уникальный целебный воздух с вечера придает бодрости. Утром — ландшафтотерапия: горизонт увенчан гранитными скалами, кромкой обнимают город могучие сосны и пихты.

Белокурихинская вода и грязи — источник долголетия — почти в прямой доступности. При талантливом руководителе такой центр, как «Белокуриха» — не дотационный, он как живой организм, который постоянно меняется, чтобы стать интерес-



нее гостю. Елена Энгельгардт вот уже несколько лет работает директором санатория. Она рассказывает нам, что «Белокуриха» является частью огромного комплекса, в который среди прочего входит и самый большой ипподром в Алтае — «Сибирское подворье», и масштабный инвестиционный проект «Белокуриха-2».

В местном музее, который расположен в старой радонолечебнице, нас встречает директор Тамара Батуева. Если попадаете в ее заботливые руки, считайте, что повезло. Она — кладезь информации. С детства изучает историю города, выпустила первые путеводители по его окрестностям, разработала и проводит экскурсии, готовит юных экскурсоводов, выступает на радио и ТВ. Но главное — она с такой любовью, заботой и уважением говорит о родном городе, что вам захочется вернуться сюда вновь.

## СВОЕ ДЕЛО

И все-таки нам были интересны маршруты, проложенные вдалеке от городского сервиса. Поэтому мы с нетерпением ждали путешествия по туристическим усадьбам Алтая. Первым на карте значилось форелевое хозяйство.

Форель в Алтайском крае никогда не водилась. Эдуарда Зикунков решил в этом деле стать первопроходцем. Два года назад недалеко от Белокурихи он открыл свое форелевое хозяйство.

«Сначала мы запустили небольшой цех, взяли одну установку на пробу, модернизировали и на ее



**ВЫСОТА ГОРЫ ПИКЕТ — 264 МЕТРА НАД УРОВНЕМ МОРЯ. КАЖДОЕ ЛЕТО, В ИЮЛЕ, ЗДЕСЬ ПРОВОДИТСЯ ФЕСТИВАЛЬ «ШУКШИНСКИЕ ЧТЕНИЯ». В ПРОШЛОМ ГОДУ КОЛИЧЕСТВО ГОСТЕЙ ПРЕВЫСИЛО 20 000 ЧЕЛОВЕК**

основе стали создавать свои. Пробурили скважины. Потом появились идеи, мы построили второй цех и стали развиваться. Сейчас в хозяйстве 80 тысяч форелей», — рассказывает Эдуард.

Музей Белокурихи ↓





Эдуард Зикунков,  
форелевое хозяйство



**РЫБАЛКА НА ФОРЕЛЬ ПРИОБРЕТАЕТ ВСЕ БОЛЬШУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ СРЕДИ МЕСТНЫХ ТУРИСТОВ. ПОКА ОСНОВНЫЕ ГОСТИ — ЖИТЕЛИ НОВОСИБИРСКА И БАРНАУЛА. ЦЕНА ДОСТУПНАЯ: 500 РУБЛЕЙ ЗА КИЛОГРАММ УЛОВА, 100 РУБЛЕЙ — УДОЧКА, 150 РУБЛЕЙ — АРЕНДА БЕСЕДКИ НА ДЕНЬ**

Рыбалка на форель приобретает все большую популярность среди местных туристов. Пока основные гости — жители Новосибирска и Барнаула. Цена доступная: 500 рублей за килограмм улова, 100 рублей — удочка, 150 рублей — аренда беседки на день.

Сейчас на площадке еще идут строительные работы. Идей

у предпринимателя много: кроме новых гостевых домов он планирует установить детскую площадку, развести клумбы. Летом здесь откроется кафе. Эдуард пригласил из Казахстана повара специально для приготовления рыбы.

Свежую форель Зикункова можно купить в крупных магазинах Барнаула. «Планируем брать осетра — 1500 штук», — делится планами предприниматель. Туристических баз на Алтае — пруд пруди, а вот форелевая — одна.

«Усадьба 3А» расположена в поселке Перекоп Смоленского района, на берегу реки Песчанка. Встречает нас Александр Кокорин, который организовал усадьбу вместе со своей

женой Аллой и дочерью Аленой. Отсюда и название усадьбы — «Три А».

В Бийске у Кокорина свой строительный бизнес. Решение перебраться в деревню он считает естественным стремлением быть ближе к природе.

Сегодня «Усадьба 3А» готова одновременно разместить до 40 человек. На территории в 30 гектаров расположены гостевые домики, настоящая монгольская юрта, есть даже небольшая избушка, которую охраняет Баба Яга. Юрта, кстати, расписана вручную монголами. Но главное — это особенная атмосфера места, где «можно отогреть душу», — как говорит хозяин. На завтрак вам предложат парное козье молоко, творог, козий сыр. Обед будет из выращенных на своем огороде овощей. Даже колбаса сделана здесь же.

А вечером для вас напоят баньку, угостят травяным чаем. Стоимость проживания — от 300 рублей за место. Конечно, в усадьбе есть возможность готовить самостоятельно любимые блюда. Мед, овощи, молоко, мясо, яйца — все можно приобрести здесь же. Вода добывается из собственной скважины.

Оценили красоту места и хозяйское гостеприимство туристы. Летом в усадьбу приезжают ученики художественной школы, в июле здесь проходит лагерь аштанга-йоги. Рядом с усадьбой проходят многие конные, пешие, водные и автомобильные маршруты. В четырех километрах — хозяйство пантового оленеводства, в пяти километрах — база парапланеристов.

«Главное — труд и бережное отношение к природе, и тогда она ответит тем же», — говорят нам на прощание хозяева. Недавно они получили губернаторский грант на развитие туристического бизнеса, так что гостей летнего сезона здесь ждут новые открытия.

Продукты алтайского пчеловодства были признаны элитными еще при Екатерине II и подавались к царскому столу как «сладкое золото» Алтая. Поэтому следующая на нашей карте — «Пасека Славы Медовухи». Встречает гостей всегда сам хозяин — Вячеслав Колесников, потомственный пчеловод. Пасека для него — не только источник «сладкого золота», но и место для приема туристов. На пасеке есть гостевой домик, дом пасечника, зимовник, здесь проходят экскурсии. А чуть поодаль, в специально построенном домике, предлагают новую туристическую услугу — «Сон на ульях».

Заходим в домик. В ряд установлены четыре улья, на них лежит доска с отверстиями. Пчелиные семьи в своих домиках жужжат, но вибрация не ощущается. Воздух насыщен ароматом трав, прополисом, пылью. Температура ульев — около 36 градусов. Такая ароматерапия нормализует даже самый беспокойный сон. Укусы, конечно, исключены.

«Наибольший лечебный эффект достигается с мая по сентябрь, — рассказывает Вячеслав, — это время у пчел самое активное». «Сон на ульях» включили в свои программы туроператоры по Алтайскому краю.

На «Пасеке Славы Медовухи» можно купить также различные сорта меда, прополис, крем на основе пчелиного воска, пергу (цветочную пыльцу), экстракты, ну, и изготовленную Вячеславом медовуху.

По Алтаю можно путешествовать бесконечно. Мы еще не увидели гору Церковку, не успели искупаться в теплом озере Ая, а нужно возвращаться домой. Поэтому последняя остановка должна быть самой запоминающейся. И мы отправляемся в село Никольское, в маральное хозяйство. Машина медленно забирается в горы на высоту почти 1000 метров над уровнем моря. Вокруг — березовые рощи, островки хвойного леса, озера, луга и холмы.

Пантовое оленеводство (разведение маралов) возникло в России много лет назад, но особое пространство получило на Алтае. Марал — это подвид благородного оленя, обитает он в южных районах края. Панты — неокостеневшие рога маралов, снятые в период их активного роста и максимального накопления биологически активных веществ.

«Эликсиром молодости и долгой жизни» называли консервированные панты еще 2000 лет назад. Раньше они очень ценились, так как добывались только на охоте в определенный короткий временной период. Самый перспективный рынок экспорта

алтайских пантов — Южная Корея и Китай. Из них делают лекарства и различные пищевые добавки. Основное свойство этих препаратов — способность оптимизировать энергетические процессы в организме человека.

Все это мы узнаем по дороге, а уже вечером встречаем руководителя маралового хозяйства Петра Свиридова. Он одним из первых начал создавать в крае собственное производство пантов. Сегодня территория хозяйства — около четырех тысяч гектаров. На них пасутся 1100 маралов.

«До конца прошлого века изготовление препаратов из пантов и крови



На пасеке



**«УСАДЬБА ЗА» ГОТОВА ОДНОВРЕМЕННО РАЗМЕСТИТЬ ДО 40 ЧЕЛОВЕК. НА ТЕРРИТОРИИ В 30 ГЕКТАРОВ РАСПОЛОЖЕНЫ ГОСТЕВЫЕ ДОМИКИ, НАСТОЯЩАЯ МОНГОЛЬСКАЯ ЮРТА, ЕСТЬ ДАЖЕ НЕБОЛЬШАЯ ИЗБУШКА, КОТОРУЮ ОХРАНЯЕТ БАБА ЯГА**

«Усадьба ЗА»



маралов в нашей стране широкого распространения не получило, — рассказывает Петр Свиридов. — При этом спрос был высокий, поэтому решил не только производить панты, но и построить рядом сеть оздоровительных гостиниц».

Сегодня база отдыха Никольское — это несколько зданий на территории мараловодческого хозяйства, гостиница, построенная из сибирского кедра, баня на берегу Катуня, несколько озер, места для рыбалки, коневодческая база. Пантовые ванны готовятся здесь для группы из шести человек. Лежать в них нужно по 15–20 минут. Цикл оздоровления — 10 ванн. После процедуры вам предложат холодные и горячие напитки с безалкогольными пантовыми фитобальзамами.

Пантовые ванны помогают при остеохондрозе, нарушении сна, дистонии, ожирении. Кроме оздоровительных процедур летом гостей ждет рыбалка, бильярд, минифитосауна, массаж. В зимний период для отдыхающих работает горнолыжная трасса с подъемником.

## АЛТАЙСКАЯ САКУРА

Открытие летнего туристического сезона на Алтае — всегда праздник. Но только в 2013 году он получил имя и необходимый размах. А значит, уже сейчас можно с уверенностью говорить о новом событийном бренде.

Маральник — не только оленеводческое хозяйство. Это еще кустарник с яркими розовыми лепестками, который называют алтайской сакурой. В конце апреля — начале мая он

в изобилии расцветает в Алтайских предгорьях, предвещая лето. В этом году из-за аномальной погоды маральник зацвел в начале апреля, потом выпал снег, который и погубил юные соцветия. Но праздник все равно состоялся, причем на двух площадках — в знакомом нам «Сибирском подворье» и новой туристической зоне «Бирюзовая Катунь».

На форуме VISIT ALTAI, который собрал всех представителей муниципальных районов и туристического бизнеса края, губернатор Александр Карлин сказал: «Меня не устраивает понятие «потребитель». Для нас каждый на Алтае — гость. Это человеческое общение, которого нам так часто не достает. И мы научились адаптировать услугу применительно к гостю. Если раньше на Алтае было несколько очевидных вариантов отдыха: санаторно-курортный, спортивный, то сейчас вариантов очень много».

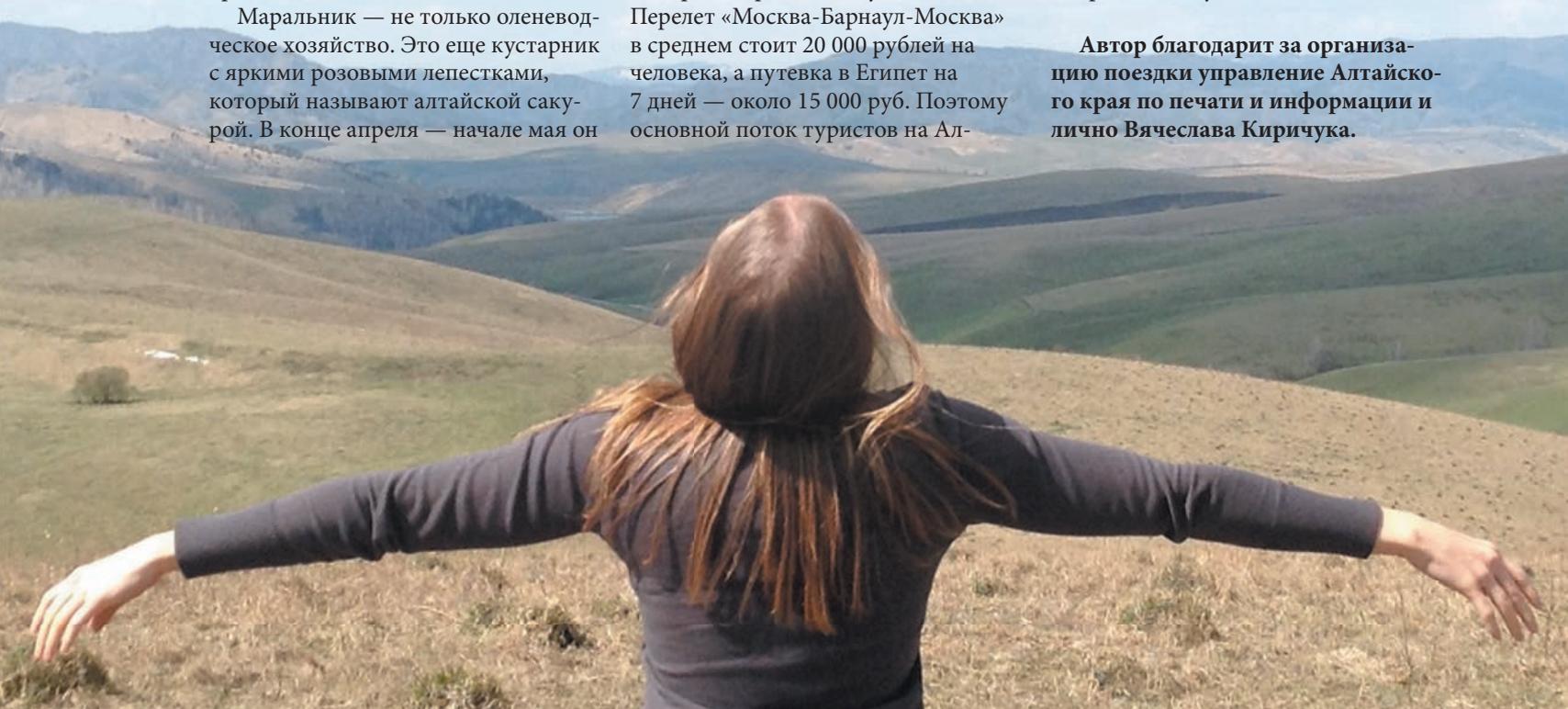
Конечно, есть вопросы, главный — это транспортная доступность. Перелет «Москва-Барнаул-Москва» в среднем стоит 20 000 рублей на человека, а путевка в Египет на 7 дней — около 15 000 руб. Поэтому основной поток туристов на Ал-



**ИЗ АЛТАЙСКИХ ПАНТОВ ДЕЛАЮТ ЛЕКАРСТВА И РАЗЛИЧНЫЕ ПИЩЕВЫЕ ДОБАВКИ. ОСНОВНОЕ СВОЙСТВО ЭТИХ ПРЕПАРАТОВ — СПОСОБНОСТЬ ОПТИМИЗИРОВАТЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В ОРГАНИЗМЕ ЧЕЛОВЕКА**

тае — из близлежащих областей. Необходимы льготы. Рассчитывать на них в этом сезоне пока не приходится. Но если попробовать средства, которые многие из нас тратят на разрушение здоровья, вложить в путешествие, то и дорога на Алтай станет доступной. Ведь найти свое место — все равно что обрести смысл. На Алтае, где порядок жизни выстраивается под влиянием природы, искать себя не нужно. Алтай сам укажет время и направление пути. [📌](#)

Автор благодарит за организацию поездки управление Алтайского края по печати и информации и лично Вячеслава Киричука.



# НУЖЕН ЗАБОР?

из сетки-рабицы, из профнастила,  
с применениемковки

**ЗВОНИ В  
«КОНСТРУКЦИОН»!**  
(любые металлоконструкции)

Реклама



## КОНСТРУКЦИОН

производственное объединение

90 95 45 — со всех сотовых  
+7(4855) 295 195, 295 001, 295 002  
152901, Рыбинск, Бульварная, 8

**К черту политику! До аэродрома Рыбинск-Южный — 5 минут бегом, а там уже с раннего утра ровным гулом накрывает округу Ан-2, примеряя курс на ветер. А внизу устремили взоры в рыбинское небо французские ветераны-десантники и скайдайверы: скоро первый подъем! Второй раз приезжают они в наш город по приглашению Рыбинского аэроклуба. Чтобы летать и прыгать, дружить и помнить... И ничто не может помешать долгожданной встрече профи. Профессионалов в армейской службе, в спорте и бизнесе. Так что к черту политику: настоящая жизнь — здесь, на взлетной полосе.**

# ЛЕТАТЬ и Дружить и помнить...

## ОКНО В ЕВРОПУ

Как и почему вдруг оказались в российской провинции ветераны французского легиона и ВВС? Рыбинские аэроклубовцы не называют эту идею проектом, хотя в ней на редкость явно сфокусированы интересы всех его участников. А началось все с того, что в 2011-м встал вопрос о коммерческом использовании ресурсов аэроклуба, который мог зарабатывать только полетами и прыжками.

— Тогда начальником был Евгений Терехов, и мы, что называется, оглянулись в прошлое — в конец восьмидесятых, когда молодежь косяками «шла в небо», когда самолетное и парашютное звено были битком набиты курсантами, когда в небе было по-настоящему тесно, — рассказывает рыбинский парашютист, предприниматель Василий Корнеев. — Вспомнили и

лето 1990 года, когда к нам приезжала делегация из Ирландии, и мы, тогдашние мальчишки, ходили кругами вокруг неведомых доселе парашютов, которые казались чудом буржуйской техники. И вот она, идея — не пора ли возобновить такое вот общение с иностранцами? Опыт у аэроклуба внушительный. И спортивные, и традиции, и история...

Мостик во Францию выстроил военный атташе России во Франции Вадим Малягин.

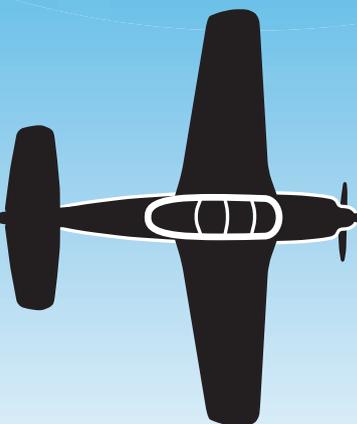
Да-да, он — воспитан-

ник Рыбинского аэроклуба, получив путевку в небо, поступил в летное училище, стал военным летчиком и, поднимаясь по карьерной лестнице, дослужился до военного атташе. Вадим вышел на Жана-Клода Санше, капитана в отставке, редактора парашютного журнала, председателя национального союза парашютистов Франции и представителя аналогичной европейской ассоциации. Оказалось, эта ассоциация давно пытается завязать контакты с Россией, к которой в Европе большой интерес — и туристический, и профессиональный. К тому же, российские цены на проживание, питание, прыжки гораздо привлекательней европейских.

Василий  
Корнеев



# ПРЫГАТЬ!



## ДЕСАНТ ПОШЕЛ В ОБХОД

Прямой путь через российское Министерство обороны — два года безуспешной переписки с министерством. Тогда французский десант пошел в обход, что оказалось гораздо проще — парашютисты всего мира связаны между собой настоящей дружбой. И уже в октябре 2011-го Жан-Клод впервые приехал в Рыбинск — на разведку, чтобы обсудить с руководством Рыбинского аэроклуба первую поездку французских ветеранов-десантников и положить начало совместной организации поездок в Россию ветеранских групп из Франции, Бельгии и других европейских стран.

— Спустя полгода Жан-Клод приехал к нам в аэроклуб уже в составе делегации из 15 человек, — вспоминает Василий. — Еще до приезда клубовское начальство всерьез оза-

ботилось — как же они прыгать-то будут, ведь средний возраст этих парашютистов переваливает за семьдесят! Опасения наши оказались напрасны. Отпрыгали эти дедушки на зависть молодым: четко, слаженно, технично. Ни одной травмы, ни одной внештатной ситуации, как и положено старым воякам. Вечером на прогулочном катере один из ветеранов показал свою парашютную книжку, а в ней значится крайний прыжок в 1963 году! Вот тогда мы особо зауважали тот уровень подготовки, который даже спустя 49 лет не забылся. Всем все очень понравилось. Наши новые французские друзья отбыли на родину с твердым обещанием вернуться.

Они вернулись, но уже большой группой парашютистов, вместе с ветеранами приехали в Россию их жены. С вечера разместились в Центре отдыха и здоровья в Кстове, а после завтрака — сразу на аэродром.

”

**ЖАН-КЛОД С УДОВОЛЬСТВИЕМ ПРИЗНАЕТСЯ, ЧТО, НЕСМОТРЯ НА СЛОЖНЫЕ ПОЛИТИЧЕСКИЕ РЕАЛИИ, СВЯЗАННЫЕ С СОБЫТИЯМИ В УКРАИНЕ, ДРУЖБА МЕЖДУ НАРОДАМИ РОССИИ И ФРАНЦИИ БЫЛА, ЕСТЬ И БУДЕТ**

И попали в оборот к своему русскому инструктору Михаилу Синеву. Впрочем, его быстро окрестили Мишель, тем более что за плечами у рыбинца — две незабываемые поездки во Францию в 2012 и 2013-м, когда он и его друзья-парашютисты стали участниками исторической реконструк-

ции начала битвы за Нормандию и открытия второго фронта в 1940-м. Десантники из Европы и США прыгали в небе над Арроманшем, а затем при экстремальном ветре с настоящего военного Дугласа СИ-47 — над старинной крепостью-островом Мон Сен-Мишель на побережье Атлантики.



Мишель Синева

И хотя в активе у каждого — от нескольких десятков до нескольких тысяч прыжков, Мишель обстоятельно рассказал им устройство российского десантного парашюта Д5 (серия 2) и технологию прыжка. Как правильно отделиться от самолета, оценить обстановку на высоте, раскрыть запаску или наоборот, «расчековать» запасной парашют, если основной

успешно раскрылся, как безопасно приземлиться, развернувшись на подвесной системе лицом к земле или препятствию, на которое ветром может отнести парашютиста, — будь то дерево или крыша дома.

## ПРЫГАЕТ ВОЕННАЯ ЭЛИТА ФРАНЦИИ

Для бывших военных общее построение на плацу — дело привычное. В одном строю — французские и рыбинские парашютисты.

Жан-Клод с удовольствием признается, что, несмотря на сложные политические реалии, связанные с событиями в Украине, дружба между народами России и Франции была, есть и будет:

— Первый французский парашютист проходил подготовку в России еще до войны. Французские ветераны — десантники уже прыгали в Израиле, Чехии, Польше, многих других странах, а Россия оставалась легендой, загадкой, которую хотелось разгадать. Не было никаких проблем с оформлением документов для этого визита, и мы благодарим рыбинский аэроклуб за теплую встречу.

«Пар сан Мишель!» — крикнул Жан-Клод, обращаясь к десанникам. «Вив ле пара!» — дважды ответили ему. Сан Мишель, или святой Михаил-архангел, — особо чтимый покровитель парашютистов. А когда в небо поднимался флаг России в сопровождении Георгиевской ленты, французские ветераны застыли в боевом приветствии, подняв ладони к кокардам красных беретов.

И вот уже набирает высоту Ан-2, пилотируемый командиром воздушного судна Денисом Добряковым и вторым пилотом — ярославцем Александром Сашиним. Звучит команда «Гоу!» — французы с улыбкой на русском вторят «Пашцель!», и в небе над взлеткой один за другим раскрываются белоснежные купола. На земле к ним уже мчатся рыбинские парашютисты вместе с медиком — на всякий случай. Но помощь доктора не потребовалась — уроки Мишеля французы усвоили прекрасно, и даже Эрве Бордильо, которого за знатные усы здесь прозвали Чапаем и Д'Артаньяном, свой дебютный прыжок с парашютом выполнил успешно.

Его старший брат — 69-летний Жаки — приезжал в Рыбинск в 2012-м вместе с Аланом Чан Ченом, который до России не прыгал уже сорок с лишним лет. Тогда в группе французов была единственная женщина — юная Кристина Кальба, впечатления которой от прыжков в рыбинском небе оказались настолько сильны, что уже через год в



Жан-Клод Санше, Денис Добряков и переводчица Наталья Горячева

Анри Бордильо (слева) и Винсент Лопез



Алжире, в Тунисе, в районе Суэцкого канала, сделал военную карьеру, а после демобилизации открыл собственную хлебную лавку. Ролан наблюдал за прыжками соотечественников вместе с седым коллегой Патриком Саважем, представителем высшей военной элиты Франции, и 90-летним Клодом Капо, участником боевых действий в Алжире, который с удовольствием поднялся в небо на Ан-2, чтобы увидеть с высоты город Рыбинск, Волгу и Рыбинское море.

В свое время он выпускал в небо французского рекордсмена, прыгнувшего с борта самолета на высоте 9 тысяч метров.

Всех удивил Мишель Башер, бывший кадровый военный, парашютист-инструктор, за плечами которого — более тысячи прыжков. Его порывом ветра отнесло на молодые березки, но ветеран не растерялся и



Бернар Кальба

Россию отправились ее родители — Бернар и Моник Кальба. Бернару было 14 лет, когда французы потерпели поражение в войне за сохранение своих колоний в Индокитае. Тогда в сражении под Дьенбьенфу погибло немало французских десантников, и Бернар, глотая слезы, твердо решил стать военным парашютистом.

— Долгие годы я очень негативно относился к России, — признается он, — но теперь многое в мире изменилось, как и в головах людей. Я твердо решил, что пора ехать в Россию, чтобы увидеть ее своими глазами!

”

**ПЕРЕД ПОСАДКОЙ В САМОЛЕТ НИКОЛЯ ПЕРЕДАЛ ПЕРЕВОДЧИКУ ФАНТИК ОТ КОНФЕТЫ И ПОПРОСИЛ ВЫБРОСИТЬ В УРНУ. ТЕРРИТОРИЯ АЭРОДРОМА, ВЗЛЕТНАЯ ПОЛОСА ДЛЯ ФРАНЦУЗСКИХ ПАРАШЮТИСТОВ СВЯЩЕННА**

был очень доволен собой. В свои 76 лет он активно занимается футболом, на велосипеде объехал много стран, совершив почти кругосветное путешествие.

Прекрасно освоил российский десантный парашют и фотокорреспондент Томас Гуаск, работающий в ряде французских и европейских изданий. Известный репортер-фотограф, который путешествует по планете Земля с 20-ти лет. Горячие точки в Афганистане, Боснии, Ираке, морской рейд в порты Африки, Сиамский залив, путешествия из Вальпараисо в Иркутск, из Сайгона в Багдад, из Кабула — на Мыс Доброй Надежды. Несколько совместных проектов с французским писателем-путешественником Сильваном Тэссоном: Сибирь и Байкал, которые они покоряли на мотоциклах «Урал» в тридцатипятиградусный мороз, тур от Северного полярного круга до джунглей Бенгалии, путешествие по Средиземному, Черному, Каспийскому и Аральскому морям вдоль нефтепроводов Центральной Азии. Итог каждого путешествия — новая книга. Публикуется в Бельгии,

В свои 74 года Бернар, как и его друзья-десантники, прекрасно выглядит, а секрет прост: «Не пью, не курю, бег, прогулки в горы, гонки на скутере».

Поражение французов в Индокитае сподвигло стать военным парашютистом и Раймона Тайлера, который немало участвовал в боевых действиях, в том числе в



Мишель Башер



Роман Хабарин  
готовит Винсента  
к прыжку

Италии, Испании, Германии и России. А живет в Пикардии с женой и четырьмя детьми. Стоит ли удивляться, что в парашютной книжке отважного фотокора — более сотни прыжков.

За плечами Винсента Лопеса, сотрудника министерства обороны Франции, — 850 прыжков и полторы тысячи летных часов на французских и американских самолетах. Он прыгал с парашютом в Перу, Украине, Белоруссии, Чехии, Словакии, Польше, Германии, в странах Африки, дважды — в России. Член общества российско-французской дружбы довольно хорошо говорит по-русски. Очень гордится памятной медалью генерала Маргелова, которую четыре года назад ему вручил посол России во Франции.

Франко Фавазули 16 лет отслужил в армии, сейчас на гражданке и работает инкассатором на бронированной машине. О себе шутит: днем я — миллиардер, а вечером — снова нищий. Никогда не забудет день, когда их машину

в упор расстреляли бандиты из автомата Калашникова, на фотографиях в его мобильнике — лобовое стекло броневика с пулевыми отверстиями. Впрочем, свою опасную профессию Франко успешно сочетает с бальными танцами. Франко подарил мне свой красный берет — в память о французском десанте.

52-летний Франк Бержероно — наследник и продолжатель семейного бизнеса Franck BERGERONNEAU. Он — владелец виноградников и винзавода на юге Франции, производитель фирменного шампанского. Несколько бутылок игристого вина он привез в подарок рыбинским аэроклубовцам. На этикетке — неизменное приветствие парашютистам и девиз — «На пределе возможного». К своим 135 прыжкам он добавил еще три — в небе над Рыбинском.

Затаив дыхание, смотрели в небо и рыбинцы, и французы, наблюдая за скоростным спуском на землю спортсменов-профи — 67-летнего Мишеля Лакруа и его более молодых коллег Жеральда

”

**ДЕНИС ДОБРЯКОВ:  
«НАША ЗАДАЧА –  
НЕ ПРОСТО  
ГОСТЕПРИИМСТВО, МЫ  
ХОТИМ ВОССТАНОВИТЬ  
РАБОТОСПОСОБНОСТЬ  
РЫБИНСКОГО  
АЭРОКЛУБА ТАКОЙ,  
КАКОЙ ОНА БЫЛА В  
ПЕРИОД РАСЦВЕТА  
85-90-Х ГОДОВ,  
ВОЗРОДИТЬ ЕГО  
ЛУЧШИЕ ТРАДИЦИИ»**



Лудэ, в чьем активе более трех тысяч прыжков, и высокого весельчака Николаса Колие, в свои 32 года прыгнувшего с парашютом более 800 раз. Кстати, перед посадкой в самолет Никола передал переводчику фантик от конфеты и попросил выбросить в урну. Территория аэродрома, взлетная полоса для французских парашютистов священна. Парень с детства мечтал прыгать, но был он из бедной семьи, а этот спорт — дорогое удовольствие. Но мечта его сбылась, и в этом помог состоятельный коллега по работе.

## КРИСТИАН И НАТАША

Немало удивительных историй узнала я в эти два дня. Одна из них — история ярославской переводчицы, гида высшей категории Натальи Горячевой. Они с мужем, майором внутренних войск, прожили вместе тридцать счастливых лет, дали прекрасное образование детям. В 2010 году муж погиб, и эта потеря повергла Наташу в жуткую депрессию. Но спасал маленький внук. В 2011-м Наташа сопровождала в поездке в Рыбинск Жана-Клода Санше, и он пригласил ее поработать с французской делегацией в 2012 году — с визитом в Рыбинский аэроклуб. Эти пять дней были для нее

очень ответственными — еще бы, военная элита, офицеры высшего ранга. А когда аэроклубовцы пригласили гостей на прогулку на теплоходе, она поняла, что оказалась словно среди старых добрых друзей.

Перед отъездом они долго гуляли по Кстовскому парку с Кристианом Лабордом, военным шеф-врачом, активным резервистом французского легиона, летчиком и парашютистом. И поняли, как много у них общего. Обменялись адресами, долго переписывались, потом Наташа была в гостях у Кристиана во Франции, был в Рыбинске и Кристиан — вместе с начальником аэроклуба Дмитрием Авдеевым они обсуждали перспективу второго визита французских десантников.

С тех пор они вместе, Наташа много времени проводит во Франции.

— А знаешь, Кристиан попросил у Дениса Добрякова прыгнуть на его спортивном парашюте. На парашюте чемпиона мира. И спустился с неба в метре от меня. В этот миг я увидела в небе радугу, — признается она.

На этот раз переводчица Наташа с удовольствием приехала в Рыбинск вместе с французами, к этому визиту готовилась очень серьезно, в освоении специальной парашютной и авиационной терминологии ей помогал Кристиан. Сам он не смог приехать — готовится к трехмесячной командировке в Таджикистан. Вернувшись из России во Францию, друзья позвонили ему и с восторгом рассказали о рыбинском туре, о прыжках, о том, как бродили по набережной Волги, о музее, памятнике Бурлаку, о прогулке по Волге на теплоходе, о своих новых друзьях в аэроклубе. И сказали, что снова собираются в Рыбинск. Это подтвердил и Жан-Клод, который уже начал собирать новую группу.



Франко Фавазули

## Команда профессионалов

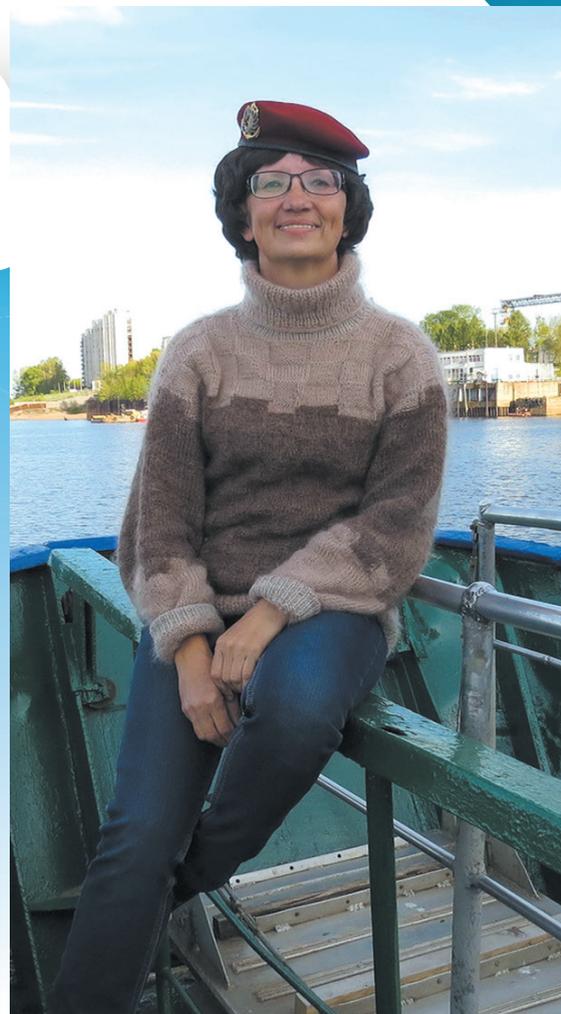
Делясь впечатлениями о французском проекте, заместитель главы Рыбинска Денис Добряков сказал:

- Все было здорово. Но наша задача — не просто гостеприимство, мы хотим восстановить работоспособность Рыбинского аэроклуба такой, какой она была в период расцвета 85-90-х годов, возродить его лучшие традиции. Наш аэроклуб знают и ценят в России и за рубежом. И нам есть что ценить, в том числе и тот факт, что воспитанниками аэроклуба были 18 Героев Советского Союза! Мы помним и продолжаем замечательную историю аэроклуба.

Эти дни оказались незабываемыми и очень напряженными для рыбинских аэроклубовцев, которые на время отложили свои дела, работу, бизнес. Начальник аэроклуба Дмитрий Авдеев, инструкторы парашютно-десантной подготовки Михаил Синев и Алексей Шарапов, вторые пилоты ярославец Александр Сашин и рыбаец Александр Воскобойников, инженер-механик Михаил Румянцев, медик Людмила Савенко, парашютисты Игорь Смирнов, Роман Хабарин, Виталий Царев, Василий Корнеев, Сергей Гусев, Александр Савельев, Константин Можяев, Илья Трепачев, которые укладывали парашюты, готовили десантников к прыжкам, а вечером подарили французским друзьям душевную прогулку на теплоходе и сувениры на память. Замечательная получилась команда, способная работать на высоком профессиональном уровне.

А 6 июня участником торжеств, связанных с 70-летием высадки десанта союзников в Нормандии, по приглашению французских друзей снова стал рыбинский предприниматель-парашютист Михаил Синев. 





**ТТК** Взгляни на мир  
под другим углом



месяца интернета  
**В ПОДАРОК**<sup>3)</sup>

**25 / 399**  
Мбит/с руб/мес

**www.ttk.ru**  
8 (4855) 32 02 02

Реклама

Подключение возможно в зоне охвата сети Компании ТТК. Прием заявок осуществляется с 01.06.14 по 31.08.14. Абонентская плата составляет 399 руб./мес., скорость доступа 25 Мбит/с. Тариф действует бессрочно, подключение 0 руб. для новых абонентов. Третий, шестой и двенадцатый месяц пользования услугой «Доступ к сети Интернет» предоставляются бесплатно. Подробности акции на сайте [www.ttksever.ru](http://www.ttksever.ru). ЗАО «СеверТрансТелеКом». Лицензия №75661. Реклама