

09.2014

РЫБИНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ

ФОРСАЙТ

№9 (25)



**ЛЕОНИД
БУЯНОВ**
Агробизнес

РЕГИОН «ZERO»
Зазеркалье

**КАК ПОДНЯТЬСЯ
НА ЛЕКАРСТВАХ**

16+

ЖИЗНЬ ПРОДОЛЖАЕТСЯ!
МАЯК
102,0 FM



РЕКЛАМНАЯ СЛУЖБА В РЫБИНСКЕ
☎ 28-40-40

Реклама

Общественно-политическая газета

РЫБИНСКАЯ
НЕДЕЛЯ

СПРАШИВАЙТЕ

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

Телефон редакции:
(4855) 29-53-07



Спасибо, что выбрали нашу газету!

Реклама

4 **Перезагрузка**
Санкционный
ассортимент

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

12 **Агробизнес**
Леонид Буюнов:
«Мы опять что-нибудь
придумаем и будем жить»

20 **Сектор рынка**
Как подняться
на лекарствах

25 **Медицина**
Медицинский центр
«Подмосковье»

26 **Зазеркалье**
Регион «ZERO»

30 **Бизнес-леди**
Анна Старухина.
Смелая и пушистая

39 **Финансы**
Комплексная поддержка
Сбербанка для участников
тендеров

40 **Живи красиво**
Красота: дар или
необходимость?

42 **Стартап**
Илья Кудрявцев.
«Зубастая акула» бизнеса

50 **ЖКХ**
Бесконечные долги

52 **Территория
мнений**
Ювелир: художник
или литейщик?

56 **Рыбинск в
деталях**
О былях и небылях

60 **Сделано в
Рыбинске**
Мечта, воплощенная
в металле

62 **Фоторепортаж**
День рождения
Рыбинска

ОТ РЕДАКЦИИ

ОСЕННЕЕ

Говорят, в медицине существует термин — «осеннее обострение». Говорят это неспроста. Потому что именно осенью активизируются не только латентные заболевания. Политическая жизнь, деловая активность, даже интенсивность покупок, которые люди делают в магазинах, растут именно с осени. И это — не болезненные приметы времени. Это — график, по которому развивается жизнь. Летом она отдыхает, осенью и весной — возрождается, зимой — чуть замерзает.

Впрочем, все, как всегда, объясняется просто. А порой, до обидного банально. Жара и холод делают нас вялыми и склонными к излишнему отдыху, да простят нас любители солнца и снега. Но вот наступает осень, иногда — разноцветная и радостная, иногда — серая и дождливая. И настает время перемен. Очередные выборы меняют очередной состав депутатов. А очередные всплески экономической активности несут радость финансовых приобретений или потерь — это уж кому и как повезет.

Хотя, с другой стороны, далеко не все в нашей жизни зависит от везения. Вот наступили тяжелой пятой на Россию санкциями — и отечественный бизнес приобрел оборонные заказы. А вот вдруг российские ответные действия против Европы бьют по карману российского же производителя и потребителя. Потому что у нас, в отличие от прочих экономик, любые телодвижения власти ведут к одному — к повышению цен.

И все-таки осенью становится веселее, несмотря на погодную хмурость и грозные (а может, и грозные) прогнозы. Потому что все начинают работать: депутаты — заседать в новых составах советов, директора — строить новые планы, рекламодатели — размещать новые заказы. А читатели — покупать и читать наш журнал!

Ваша Редакция



Рыбинский деловой журнал Форсайт. 18+
Рыбинск. Сентябрь №9 (25) 2014.
Тираж 1000 экз.
Дата выхода в свет — 10 сентября 2014 г.
Учредитель ООО «Рекламное агентство «Мастер Графика».
Для рекламодателей: (4855) 28-99-44
Главный редактор Муратова Ю. А.
Дизайн, верстка: Северина А., Смирнова О., Кудрявцев А.
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.
E-mail: foresight.ryb@gmail.com

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

САНКЦИОННЫЙ АССОРТИМЕНТ

6 АВГУСТА ВЛАДИМИР ПУТИН ПОДПИСАЛ УКАЗ, ЗАПРЕЩАЮЩИЙ ВВОЗ В РОССИЮ ЦЕЛОГО СПИСКА ПРОДУКТОВ ИЗ РЯДА СТРАН, ПРИСОЕДИНИВШИХСЯ К САНКЦИЯМ ПРОТИВ НАШЕЙ СТРАНЫ. РЕШЕНИЕ ВЫЗВАЛО РАЗНЫЕ МНЕНИЯ В ОБЩЕСТВЕ – ОТ ПАТРИОТИЧЕСКОГО ВОСТОРГА ДО ТОСКЛИВЫХ ВЗДОХОВ ОБ УТРАЧЕННЫХ ОТНЫНЕ КРЕВЕТКАХ И ДУРНОПАХНУЩЕМ СЫРЕ.

Россиян заверяют, что этот шаг даст отечественным сельхозпроизводителям мощный стимул для развития. Но что думают причастные к продуктовому сегменту аграрии, переработчики продуктов и представители общепита, и в состоянии ли они нас прокормить?

Введение ответных санкций обсуждается на всех уровнях и со всех сторон. Федеральные СМИ злорадствуют по поводу убытков, которые несут заграничные фермеры, утилизируя гнилые яблоки и персики, перевозчики, разворачивающие фуры с провиантом на российской границе, европейские производители мяса и молока, требующие компенсаций экономических убытков от Евросоюза.

Судя по комментариям компетентных лиц, санкционное противостояние грозит Европе и США огромными убытками и безработицей.

Тем временем запрет на ввоз иностранных продуктов, по мнению аналитиков, чреват для наших потребителей тремя основными проблемами — дефицитом товаров из-за нехватки мощностей и объемов у российских производителей, ростом цен по причине устранения конкурентов и появлению продуктов низкого качества, так как уровень технического оснащения низкий, система контроля развита слабо, а коррумпирована сильно.

Первым о том, что продовольственного дефицита и роста цен не будет, ответственно заявил Владимир Путин, тем самым дав понять политику партии всем игрокам рынка. Заданную тональность подхватили региональные власти. Губернатор Сергей Ястребов, сразу после подписания указа президентом побывав в сельских хозяйствах губернии, отметил, что у жителей Ярославской





ПРАКТИЧЕСКИ
ВСЯ МЯСНАЯ
ПРОДУКЦИЯ
ГОТОВИТСЯ ИЗ
ИМПОРТНОГО
СЫРЬЯ. НЕКОТОРЫЕ
ЗАПАСЫ У
ПРЕДПРИЯТИЙ
ЕЩЕ ЕСТЬ, НО НИ
ОДИН ПОСТАВЩИК
НЕ ПРОПУСТИТ
ВОЗМОЖНОСТЬ
ПОВЫСИТЬ
ЦЕНУ, ЕСЛИ
АЛЬТЕРНАТИВЫ
ЕГО ТОВАРУ НЕ
БУДЕТ

области нет оснований беспокоиться о нехватке продуктов — местные сельхозпредприятия в достаточной мере обеспечат рынок молоком, мясом и овощами. Есть у Ярославской области и инвесторы, которые готовы вкладывать серьезные денежные средства в развитие сельских производящих и перерабатывающих хозяйств. «Внешэкономбанк» строит несколько современных молочно-товарных комплексов в Ярославском районе, планирует открывать завод по переработке молока, завод комбикормов и завод по переработке мяса.

Но за успокаивающими словами чиновников читается понимание того, что жизнь сильно изменится, а перенастройка наработанных схем займет время и вряд ли для всех пройдет безболезненно.

Новость об отказе от уже привычных «вкусняшек» живо обсуждают сейчас в цехах предприятий и офисах учреждений, у подъездов и на детских площадках. Неунывающие рыбинцы с энтузиазмом вспоминают антикризисные житейские рецепты времен советского дефицита, поездки в Москву за колбасой и полки городских магазинов с пирамидами из банок морской капусты, и вырабатывают стратегии выживания с опорой на собственные ресурсы.

ОТ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Каких изменений ожидать сейчас, хватит ли на всех провианта и как сильно запрет отразится на наших кошельках, мы спросили у рыбинских производителей и переработчиков. Сразу скажем, что настроение интервьюируемых менялось по мере развития ситуации, от оптимистично-уверенного к философски-выжидательному. Не надо быть экономистом или топ-менеджером, чтобы понимать, сколько времени, денежных затрат и желания нужно, чтобы поднять сельское хозяйство хотя бы на доперестроечный уровень.

➔ **АЛЕКСАНДР
МАЛЫШЕВ,**
заместитель главы
администрации Рыбин-
ского муниципального
района по АПК, имуще-
ственным и правовым
вопросам:

— Я думаю, что запрет ввоза в нашу страну ряда продуктов положительно скажется на работе предприятий Рыбинского района. Наиболее крупные из них — «Волжанин», «Ярославский бройлер», «Залесье» — полностью обеспечивают город и район яйцом, мясом курицы и свинины. В планах этих предприятий — увеличение объемов производства, и, думаю, что запрет лишь поможет им в реализации. У них появился шанс занять свою нишу в Центральном регионе России.

К сожалению, с растениеводством дела обстоят не так радужно. На сегодняшний день у нас в районе нет предприятий, которые массово поставляли бы на рынок овощи и фрукты. И здесь причина не столько в реализации товара, сколько в кадровых проблемах. Люди не хотят идти работать в эту непростую отрасль. Поэтому предприятия и не занимаются выращиванием овощей и фруктов. Но если рассматривать этот вопрос в масштабах области, то такие предприятия есть в Ярославском районе, хотя все же конкуренцию южным регионам России составить довольно сложно.

➔ **ЛЕОНИД БУЯНОВ,**
генеральный
директор
СПК «8 Марта»:

— Мы с оптимизмом встретили эту новость, ждем, что наша молочная продукция будет более востребована оптовиками. В хозяйстве есть свой перерабатывающий пункт, где мы производим цельное пастеризованное молоко. Со своей продукцией кроме Рыбинска мы вышли в Тутаев, хотели продавать и в Ярославле, но оказались зажаты рынком в отношении объемов. Теперь ожидаем, что отечественная продукция заполнит прилавки, что производители будут получать за сырое молоко столько, сколько оно фактически стоит. Но для покупателя в нашем случае цена не должна увеличиться.



➔ **ТАТЬЯНА КУХАРЕВА,**
директор
ООО «Молога»:

— Пока сложно говорить о том, что для нас изменится с введением запрета на ввоз импортных продуктов. Хозяйство производит до пяти тонн молока в сутки, большой объем продать сложно — производители продуктов работают на сухом импортном молоке. Надеемся, что теперь наше молоко будет продаваться по реальной цене. Такая же ситуация и с говядиной: заводы предпочитают замороженное импортное сырье. Если почувствуем спрос на наше молоко и мясо — производство увеличим, возможности есть.



➔ **ГЕННАДИЙ ТИТОВ,**
директор СПК
имени Ленина:

— К запрету относимся, конечно, положительно, но опоздали с ним, опоздали. Растениеводческие хозяйства почти ликвидировали, возродить сложно — и с деньгами, и с техникой, и с людьми. Правительства сегодня разругались — завтра помирятся, срок запрета очень мал, а как дальше будет — неизвестно. С производством молока — получше, это наше основное направление производства, цены на молоко приемлемые держатся, объемы бы и наращивать можно. Но одна нестерпимая корова стоит 100 тысяч рублей, государственная помощь — это десять процентов от затрат. Так много мы купим? В сельское хозяйство деньги вкладывать нужно, а денег не дают. Что будет — непонятно, с нами пока никаких предметных разговоров об изменениях не было.



➔ **ЛЮДМИЛА КОСТЕВА,**
генеральный
директор ОАО
«Волжанин»:

— К ответным мерам относимся, конечно, положительно. Они откроют дорогу своим товарам. Ведь то, что нам поставлялось, — далеко не всегда качественная продукция, не первый сорт, а по остаточному принципу. Теперь старт российским производителям дан — надо осуществлять. Мы давно приняли решение увеличить объемы производства на 30 %. Программу выполняем. Корма, которые на предприятии используются для птицы, — из зерновой группы, отечественные. Может, если не будет экспорта зерна, то и корма подешевеют. Вот некоторые витамины — совместного немецко-российского производства. Судя по всему, их ввозить будут, а не будут, так Китай сделает. Волнуемся за контракт на поставку оборудования для изготовления комбикормов, заключенный с Голландией. Но он был заключен задолго до принятия запретительных мер, поэтому есть надежда на выполнение контрактных обязательств. Со сбытом продукции, с вхождением в сети трудностей у нас никогда не было, 90 % объемов продается через сети.



УДАР ПО КАРМАНУ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Тем временем наши собственные санкции уже акупаются на бюджетах населения. Цена на товары в магазинах начинают постепенно расти. Этому, впрочем, уже никто не удивляется — стоимость продуктов растет из года в год. Но сегодня продавцы говорят, что скачок цен может произойти существенный.

Например, местные переработчики мяса сообщают, что за две недели

цены на сырье выросли на 25–30 процентов. Да, они ждут в дальнейшем стабилизации, но не падения цены:

— Практически вся мясная продукция готовится из импортного сырья. Некоторые запасы у предприятий еще есть, но ни один поставщик не пропустит возможность повысить цену, если альтернативы его товару не будет.

В Ярославской области мониторинг цен за последний месяц пока не опубликован. Московские же власти сообщают о том, что буквально за

несколько дней, прошедших с тех пор как правительство запретило ввоз в Россию части продовольствия из США, стран ЕС, Норвегии, Канады и Австралии, цены на прилавках столичных магазинов выросли. Например, говядина подорожала на 0,6 процента, недорогая замороженная рыба — почти на 6 процентов, обычный сыр — на 4,4 процента, картофель — на 1,6 процента, молоко — на 5,3 процента.

В оптовом звене рост цен на мясо после введения эмбарго составляет

➔ **АЛЕКСЕЙ АЛЕКСАНДРОВ,** заместитель директора Волжского рыбзавода:

— Мы перерабатывали норвежскую скумбрию, мойву, селедку. До нас волна последствий от запрета докатится через месяц-два. Как будем работать в новых условиях, пока не понятно. Будем искать замену, на рынке есть мурманская, калининградская рыба. Можно ли будет на ней работать — это вопрос. Посмотрим, как будут вести себя оптовики, насколько адекватными будут отпускные цены. Завод производит до десяти тонн продукции в месяц. На рыбе, выловленной в Рыбинском водохранилище, работать мы не сможем: ее с каждым годом все меньше, а то, что есть, безнаказанно вылавливают браконьеры, продают сразу на берегу за наличку, до завода она не доходит.



➔ **РОЗАЛИЯ ИСУПОВА,** главный бухгалтер Брейтовского рыбзавода:

— Импорт? Да ведь мы на водохранилище стоим, работаем на своей рыбе. Надеемся, что теперь нашу продукцию лучше брать будут. Увеличивать объемы не будем, производство небольшое, да и рыба — она с хвостом, наши объемы больше от природных факторов зависят.



➔ **СЕРГЕЙ ИВАНЧЕНКО,** директор МУП «Торговый дом «На Сенной»:

— Закупки продуктов для питания школьников начнутся только в конце августа, но мы давно отказались от импортных продуктов. Привозными на столах школьников традиционно были лишь фрукты — марокканские яблоки и апельсины, да картошка. После Нового года местный картофель всегда был в дефиците, приходилось покупать финский, голландский. Нехватки продуктов, думаю, и сейчас не будет. Белорусы нам помогут, у них запрета на ввоз импорта нет, а вот повышения цен вряд ли избежим.



➔ **СЕРГЕЙ ТКАЧЕВ,** управляющий рестораном «Пристань»:

— Для паники оснований нет. Ресторан готовит региональное и авторское меню в основном из тех продуктов, что производятся здесь. Сильно беспокоиться не приходится ни по одной позиции. Рыба отличная на нашем севере — мурманская треска, ряпушка, радужная форель, местный судак прекрасен. Мясо мы всегда дешевле готовили, сыры — мордовские. С фруктами проблем нет — Турцию не запретили, с Китаем у страны прямые поставки. Единственное, с чем, возможно, будут трудности — болгарские хрустящие салаты, ну, будем готовить то, что растет у фермеров. У нас осеннее меню на подходе, грибы-ягоды, картошка-тыква. Но подорожание ждем, коммерсанты отыграются по-любому, цены уже сейчас выросли. Но что делать, что толку переживать? Сейчас все в одинаковом положении.



10-22 процента, а, например, на шпик он превышает 40 процентов.

Причем, как говорят эксперты, это только начало роста цен, потому что надежды на Бразилию как на поставщика свинины нет, бразильского мяса недостаточно, чтобы заменить запрещенное сырье.

Тем временем в регионах России рост оказался значительным по некоторым позициям. Так, в Сахалинской области куриные окорочка подорожали на 60 процентов, мясо — на 26, некоторые виды рыб — на 40

процентов. С учетом того, что Приморье все-таки является рыбным краем, такой рост цены говорит о том, что в центральных регионах рыба вполне может стать недоступной для малообеспеченного населения.

Начали поднимать цены и в торговле. Например, в торговой сети «Лента» одномоментно подорожали даже макаронные изделия. Впрочем, коммерция реагирует на рынок всегда одинаково — если есть возможность поднять стоимость товара, она непременно его поднимает.

А судя по ситуации, возможность такая существует. Более того, скептически настроенные сельхозпроизводители говорят о том, что на восстановление зернового, овощного и мясного хозяйства могут уйти годы. При этом необходимы деньги — хотя бы дешевые кредиты, которых нет и не предвидится. Поэтому оптимизм рыбинских сельхозпредприятий воспринимается, скорее, как политический ход. Ну, кто может позволить себе сегодня не одобрять линию государства? 

НОВОСТИ

ФАКТЫ, ЦИФРЫ БЕЗ КОММЕНТАРИЕВ

СОТРУДНИЧЕСТВО С МИНСПОРТА

Губернатор Сергей Ястребов и министр спорта РФ Виталий Мутко подписали Соглашение о сотрудничестве и взаимодействии в области развития физической культуры и спорта между Министерством спорта Российской Федерации и правительством Ярославской области.

Соглашение предполагает сотрудничество в вопросах совершенствования базы для развития олимпийских и паралимпийских видов спорта, детского спорта.

Обсуждалось и развитие центра лыжного спорта «Демино», расположенного в Рыбинском районе, а также вопросы строительства спортивных объектов, в частности, базы волейбольных сборных команд в Ярославле и комплекса по настольному теннису в Семилетово.

ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ ИДЕТ С ОПЕРЕЖЕНИЕМ ГРАФИКА

Подведены промежуточные итоги реализации региональной программы «Стимулирование разви-

тия жилищного строительства на территории Ярославской области на 2011–2015 годы».

На реализацию программы в 2013 году было направлено 14,3 млрд рублей, из которых 78 процентов — деньги инвесторов, остальное — средства консолидированного бюджета. На 2014 год установлены следующие плановые показатели финансирования программы: общая сумма финансирования — 16,33 млрд рублей, 83 процента из которых — внебюджетные источники, 17 процентов — средства консолидированного бюджета.

В 2013 году в Ярославской области было введено в эксплуатацию 487 тысяч квадратных метров жилья, за первое полугодие 2014-го — 283 тысячи, что в 2,5 раза выше показателя аналогичного периода прошлого года. Достигнутые результаты позволяют говорить о том, что строительная отрасль региона выполнит плановый показатель на 2014 год — 559 тысяч квадратных метров жилья. При этом в первом полугодии 2014 года отчетливо проявились три новые тенденции в строительстве: увеличение объемов индивидуальной жилой застройки, рост доли малоэтажного жилья и продолжение роста строительства жилья экономкласса.

В среднем по Ярославской области в прошлом году в расчете на каждого жителя региона было введено в эксплуатацию 0,38 квадратного метра жилья при плановом показателе 0,37 квадратного метра. План по данному показателю выполнили 12 муниципальных районов: среди лидеров — Переславский, Первомайский, Брейтовский МР. Аутсайдеры — Борисоглебский, Даниловский районы и Рыбинск: здесь было сдано жилья 0,04, 0,06, 0,08 квадратного метра на душу населения соответственно.

УКРАИНСКИЕ ДВИГАТЕЛИ НА ФРЕГАТАХ ВМФ ЗАМЕНЯТ РЫБИНСКИМИ



Производство газотурбинных двигателей для фрегатов ВМФ будет перенесено из украинского Николаева в Рыбинск. Об этом заявил вице-премьер правительства РФ Дмитрий Rogozin.

По словам Rogozina, перенос производства в Рыбинск — это фактически импортозамещение по всем работам, которые недоступны на заводе «Зоря-Машпроект» в Николаеве. В ближайшем будущем газотурбинные агрегаты для Во-

енно-морского надводного флота будут создаваться на мощностях рыбинского НПО «Сатурн».

Дмитрий Rogozin отметил необходимость стопроцентной локализации производства двигательных агрегатов на территории России. Планы по импортозамещению предполагается выполнить в ближайшие два-три года.

УСЛОВИЯ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ХОРОШИЕ. ОФИЦИАЛЬНО



По данным Министерства регионального развития, предприниматели Ярославской области имеют благоприятные условия для создания собственного дела и успешной деятельности.

В прошлом году регион принимал участие в конкурсном отборе субъектов РФ, представив 11 заявок на получение федеральных субсидий по программам поддержки малого и среднего предпринимательства. Все они были приняты, удалось дополнительно к бюджетному финансированию привлечь еще 106 миллионов рублей.

Таким образом, общая сумма поддержки субъектов малого бизнеса в 2014 году с учетом средств областного бюджета составит 223 миллиона рублей. Для развития субъектов

малого и среднего бизнеса в регионе разработана целевая программа, предприниматели получают финансово-кредитную и информационно-методическую помощь.

миллиона рублей. На рассмотрение в комитет общественного самоуправления города Рыбинска было подано 11 заявок от общественных организаций.



Программа ориентирована на грантовую поддержку компаний, особенно инновационных, работающих на территории муниципальных образований. В рамках программы предусмотрено свыше десяти видов субсидий и льготное обучение начинающих предпринимателей.

Основное направление поддержки — лизинговые субсидии, наиболее востребованные представителями малого бизнеса. По сравнению с 2013 годом их объем в нынешнем году удвоился и достиг 70 миллионов рублей. 13 миллионов выделено на поддержку начинающих, свыше 10 миллионов будет израсходовано на развитие моногородов Тутаева и Гаврилов-Яма.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ РЫБИНСКА ПОЛУЧИЛИ ГРАНТЫ

Восемь общественных организаций Рыбинска получили финансовую поддержку из городского бюджета — от 40 до 800 тысяч рублей. Общая сумма, выделенная муниципальным образованием, — 1,6

Средства, выделенные в бюджете для поддержки деятельности общественных организаций, получили Рыбинская общественная организация женщин, Рыбинский клуб друзей кино «Современник», Ярославская региональная детско-юношеская военно-патриотическая общественная организация военно-патриотический «Центр Патриот», Центр семьи «Ариадна», Научно-практический центр «Рыбинская археологическая экспедиция», Фонд содействия развитию территориального общественного самоуправления и социально ориентированных некоммерческих организаций, духовно-просветительская благотворительная детская общественная организация «Истоки», Рыбинская городская общественная организация по противодействию распространения наркомании и алкоголизма «Трезвый город».

Каждая из общественных организаций для получения гранта готовила программу, которая и будет реализована при бюджетной поддержке. Киноклуб «Современник» в этом году планирует насыщенный программу кинопоказа от классиков до современников «умного кино».



Предполагается устроить рыбинцам допремьерный показ фильмов А. Звягинцева «Левиафан» или В.Г. Германики «Да и да». Общественная организация женщин реализует ряд мероприятий, направленных на помощь семьям и детям, вовлечение женщин Рыбинска в волонтерское сообщество, будет осуществлять экологическое просвещение жителей Рыбинска. «Истоки» организует социальную помощь детям, подросткам из малообеспеченных семей, детям-инвалидам в сфере досуга, отдыха и в трудных жизненных ситуациях.

Фонд содействия развитию территориального общественного самоуправления направляет грант на проведение мероприятий с общественниками, разъяснительную работу с председателями КТОС, старшими по домам. Рыбинская археологическая экспедиция получила грант на организацию работы по изучению находок на Усть-Шексне. Центр семьи «Ариадна» будет реализовывать мероприятия в рамках фестиваля «Дельфийские игры».

«Центр Патриот» планирует потратить средства на поддержку проекта «Георгиевский марш», сохранение памяти о Первой мировой войне. Общественная организация по противодействию распространения наркомании и алкоголизма реализует проект «Родительский контроль», включающий в себя проведение лекционных занятий с родителями школьников, разработку сайта и выпуск тематических брошюр.

«ЯРОБЛДОР» ОБЪЕДИНЯЕТ

1 ноября в Ярославской области заработает новое объединенное предприятие «Яроблдор». Объединение произошло в рамках реформирования государственных унитарных предприятий. ГУПы, работавшие на территории региона, оказались неконкурентоспособными на рынке. В связи с этим было принято решение объединить все предприятия в единую структуру на базе «Ярдормоста», остальные станут филиалами.

«Яроблдор» объединит в себе 12 ГУПов региона. Объединение коснется Большесельского, Брейтовского, Гаврилов-Ямского, Даниловского, Любимского, Мышкинского, Некouzского, Первомайского, Переславского, Пошехонского, Тутаевского ГУПов и ГУПа «Ярдормост», расположенного в Ярославле.

Предприятие займется работой по содержанию и ремонту автомобильных дорог общего пользования. Чистые активы составят 428 миллионов рублей.

Предполагается, что на первом этапе в развитие предприятия будет вложено 100 миллионов рублей. Средства потратят на обновление материально-технической базы. Так, речь идет о приобретении нового асфальтового завода и фрезы. Планируется, что со временем предприятие начнет зарабатывать самостоятельно. Ожидается, что в 2015–2016 годах оно займет до 70 процентов регионального рынка.

Кроме того, в рамках новой дорожной стратегии планируется создать в районах шесть асфальто-



бетонных заводов, специализирующихся на выпуске новой марки асфальта — ЩМА. Это самое современное покрытие. Оно содержит наибольшее количество щебня и характеризуется максимальными сроками истирания. В будущем при ремонте дорог станет использоваться только эта марка. Также планируется дальнейшее присоединение к «Яроблдору» муниципальных предприятий по содержанию и ремонту автомобильных дорог, например, ярославского МУП «САХ».

О РАЗВИТИИ ЯРОСЛАВСКОГО АПК

В Ярославской области планируется значительно увеличить объемы производства молочной продукции, а также ускорить развитие животноводства. Об этом заявил глава региона Сергей Ястребов.

По словам губернатора, Ярославская область будет увеличивать объемы сельскохозяйственного производства не из-за запрета импорта продовольствия из США и стран ЕС, а в рамках планового развития отрасли. В прошлом году регион занял пятое место в России по приросту физического объема продукции АПК.

В разы увеличить объемы производства молочной продукции помогут инвестиции в предприятие «Вощажниково». Флагманом в развитии регионального животноводства станет агрохолдинг «АгриВолга». Сейчас предприятие активно развивает производство в Мышкинском и Угличском районах.

ПРЯМОЙ РЕЙС «ЯРОСЛАВЛЬ— СИМФЕРОПОЛЬ»

В правительстве Ярославской области начался прием заявок от авиаперевозчиков, готовых осуществлять регулярные рейсы из Ярославля до Симферополя и обратно. Это будет один рейс в неделю, затраты на перевозку пассажиров в котором будут возмещаться из областного бюджета.

В настоящее время Ярославль имеет регулярное авиасообщение с Санкт-Петербургом. Аэропорт Туношна принимает и отправляет по четыре пассажирских рейса в неделю.

После того как Крым стал частью России, во многих регионах стали организовывать регулярное авиасообщение с Симферополем. Некоторые авиакомпании ввели льготные билеты, стоимость которых туда-обратно составляет менее 10 тысяч рублей. 

«голые» цифры

131,4

млн рублей
таков объем работ, выполненных строительными организациями Рыбинска в июне. Это 35,7% к июню 2013 года

140

млн руб

такая сумма будет потрачена МВД на исследование мнения россиян о работе полицейских

30-40%

на столько подорожают яблоки в России из-за запрета на поставки фруктов и овощей из Польши. В 2013 году Россия импортировала 1,24 млн тонн яблок, 54% из которых — польского происхождения

в такую сумму обходится американским родителям ребенок с рождения до 18 лет

\$245 340

рублей
на пенсию такого размера смогут претендовать Владимир Путин и Дмитрий Медведев

536 000

100

млн евро

такую сумму компания «Газпром» планирует потратить на покупку сербского футбольного клуба «Црвена Звезда». 40 млн из них получит правительство Сербии, 20 млн — город Белград, где базируется клуб, еще 40 млн могут пойти на оплату долгов клуба

27 741
рублей

такова была средняя июньская зарплата в Рыбинске без учета малого бизнеса

7%

таков официальный уровень инфляции в Рыбинске за 6 месяцев 2014 по отношению к аналогичному периоду прошлого года

56
562

столько рыбинцев работает на местных предприятиях (без МБ)



Леонид Буянов:

*«Мы опять
что-нибудь
придумаем
и будем жить»...*

Еще недавно ЗАО «8 Марта» было самым крупным поставщиком овощей и картофеля в Рыбинске. А сегодня овощами здесь и не пахнет. «Зато как замечательно пахнет хорошим молоком!» — парирует директор предприятия Леонид Буянов, который пришел в хозяйство шесть лет назад и доказал, что молочное животноводство может быть прибыльным, причем не только в агрохолдинге — в обычном хозяйстве.

— Областное аграрное руководство заявляет, что сегодня нет смысла заниматься только одной отраслью. Но вы сами с усами — от других отраслей отказались и решили: только молоко! Не поменялось ли сегодня это решение?

— Пока не поменялось, потому что при той инфраструктуре на селе, сказать точнее — при том, что от нее осталось, великих перспектив с точки зрения трудовых ресурсов не просматривается. А производство овощей — дело весьма



”

Чтобы держать поголовье не меньше 550 голов и продуктивность каждой коровы была не менее пяти тысяч литров в год, нужно заготовить в этом году 12500 тонн зеленой массы. Страшная цифра! В прошлом году мы заготовили 11 100 тонн. «8 Марта» в лучшие годы больше 8 тысяч не заготавливал

трудоемкое. Мы же четко определили для себя: инвестируя средства в одно производство, мы можем вести модернизацию, реконструкцию и даже строительство новых объектов. Область говорит: ты же умеешь выращивать овощи, картофель и прочее. Да, умею. Но я и считать умею: сегодня цена картофеля 20–30 рублей. А до этого 15 лет она была 3–5–7 рублей. Представь, что за картофель возьмутся снова все, кто его выращивал раньше. Цена резко упадет. И чего ради? Чисто теоретически можно развивать отрасль, которая бы балансировала с молочным производством, и эти направления взаимно поддерживали и подпирали бы друг друга. Но сегодня это за гранью риска по одной простой причине. Вот сейчас ты поймешь...

Он достает листок бумаги, и размахистыми цифрами, кругами и квадратами, с пиками стрел и щитами окружностей рисует свою аграрную теорему, которая, впрочем, для самого Буянова давно уже аксиома.

— Пять лет назад мы построили молочный комплекс с беспривяз-

ным содержанием коров. Потом решили увеличить поголовье и поставили задачу — первым этапом довести до 550–600 голов, а вторым — поднять его до 700. Помнишь, мы с тобой говорили об этом года 2 назад? Мы резко стали наращивать поголовье, улучшать качество стада, повышать его продуктивность. И встали. Потому что случилось вступление России в ВТО. А это полное непонимание — как дальше будет субсидироваться отрасль? Федеральное и областное правительства жестко поставили условия: субсидии на молоко будут, если обеспечите объем производства не ниже уровня прошлого года. Реально улучшив стадо и лучше его накормив, мы каждой корове «поставили задачу» — выдать молока не меньше 5 тысяч литров за год. Годовая валовка — 2700–2800 тонн. Будет меньше — лишимся субсидий в несколько миллионов рублей. Больше? Можем больше. Под это мы построили еще один телатник, вложив 89 миллионов, чтобы улучшить условия труда для людей и содержания животных, и дальше повышать продуктивность коров.

— Судя по напору речи, ключевая фраза — про корма.

— Вот именно. Объем заготовки кормов резко увеличивается в связи с тем, что у нас беспривязное содержание скота, при котором кормов требуется на 15 процентов больше. И рацион у коров должен быть постоянным все 365 дней в году. То есть каждый день — силос, зерносеная и только летом в дополнение как лакомство — зеленая подкормка. Как было раньше? Зимой кормили сеном и силосом, летом — зеленая трава.

— Признаки промышленного производства? Как на птицефабрике...

— Так мы к этому и идем! При беспривязном содержании скота не срабатывает дедовская и советская догма, что зеленая трава летом даст больше молока. Не да-ет! Потому что любая смена в рационе для коровы — это стресс, нарушение пищеварения. Если сегодня клевер — первогодок, завтра — зерносеная или вика с овсом, потом клевер третьего года, потом снова однолетка с добавлением подсолнечника, в сентябре — зеленая отава многолетних трав, и все это корм очень разного качества и свойства. Такое разнообразие дает обратный эффект...



На расстоянии вытянутой руки — стопки больших общих тетрадей, исчерченных таблицами. В который уж раз вот так разговариваем с Буяновым, а он своим красным, синим и зеленым тетрадам не изменяет...

— Тут вся моя аналитика. Анализ за пять лет работы показал: нет резкого увеличения надоя при переводе на летнее зеленое кормление, как это было раньше. Сейчас ввели систему монокорма, и надой стал ровным в течение года. И на «столе» у коровы — не все подряд. Готовим хороший зерносенаж и силос из зеленой массы однолетних трав (бобовые плюс зерновые злаки) с подсолнечником, клевера с тимомфеевкой. В этом году впервые у нас получился такой вот монорацион плюс свежая зеленая масса как бонус каждой корове.

Для чего так много наговорил? Чтобы держать поголовье не меньше 550 голов, и продуктивность каждой коровы была не менее пяти тысяч литров в год, нужно заготовить в этом году 12500 тонн зеленой массы. Страшная цифра! В прошлом году мы заготовили 11 100 тонн. «8 Марта» в лучшие годы больше 8 тысяч не заготавливали...

Купили хорошую технику, современные трактора. Технология жестко ограничивает сроки — пять дней на закладку одной траншеи в 1300 тонн.

Считаем — пять дней на закладку траншеи плюс день — дотрамбовка и укрытие, еще день, чтобы людям отдохнуть, и день — полдня на ремонт техники. Итого 7,5 дня, умножаем на 10 траншей. При идеальных условиях, если нет серьезных поломок, если погода замечательная, это уже 75 дней, то есть 2,5 месяца. Начинаем с 16 июня, когда клевер подходит, плюс 30 дней июля и 30 — августа. А если непогода... И не забываем, что весной мне все это кормовое поле нужно посеять. В общем, все растениеводство работает исключительно на кормовую базу.



С прошлого года ЗАО «8 Марта» является племенным репродуктором ярославской — молочной — породы крупного рогатого скота, пока по Ярославской области, а в следующем году приобретем и федеральный статус

А если у меня будет еще капуста, морковь, свекла и картошка? Мало того, что для них нужен еще не один набор техники, причем специальной, которая сегодня очень дорого стоит. Множество обработок, прополки, окучивания, уборка, сортировка, хранение зимой, а значит, хорошее хранилище с новыми технологиями.

И все это — параллельно заготовке кормов. Капуста даже на хороших машинах требует большого ручного труда. То есть нужны кадры, но их нет сегодня — деревни опустели. Вдоль Деминской трассы — Капустино, Борисовка, Быково, другие — во всех деревнях 12 жителей осталось. Вот где беда... Все население здесь сосредоточено в Назарове, Кушляеве, Сельце, Шашкове.

— Так и технологии сегодня в животноводстве явно не советские.

— До строительства комплекса, до всех его реконструкций и модернизаций в хозяйстве было пять ферм. И на каждой, как минимум, пять-шесть доярок и обслуживающий персонал. А сегодня в Назаровском комплексе 500 голов дойного стада обслуживают в каждой из двух смен всего пять человек: две доярки, два скотника, слесарь. Плюс две доярки родильного отделения. Построили телятник, где 100 голов обслуживает один человек.

— Но кто же работает в огромном агрохолдинге «Вошажниково» в Борисоглебском районе? Там-то совсем село опустело.

— Там живут и пахут мигранты — таджики и узбеки... Мы возим немало рабочих из Рыбинска — два микроавтобуса ежедневно, человек 50. Людей собираем со всей

округи. Сегодня в хозяйстве работают 140 человек.

Ну что, ответил я на твой вопрос про другую отрасль? Хотя, другая у нас все же есть, даже две, и обе, что называется, «в жилу». С прошлого года ЗАО «8 Марта» является племенным репродуктором ярославской — молочной — породы



крупного рогатого скота, пока по Ярославской области, а в следующем году приобретем и федеральный статус. За это направление мы тоже взялись очень серьезно, подобрали сильных специалистов — зоотехник-селекционер, ветеринарная служба, племучетчики. И уже имеем результат: выход телят — 92 процента. Для сравнения: по области — всего 76 процентов.

А еще закупили хорошее оборудование для сепарирования навоза, так что производим качественное органическое удобрение, с ТУ и сертификатами, как положено. Солидный спрос не только в Рыбинском районе, но и области!

Скоро введем в эксплуатацию новый телятник, который позволит увеличить поголовье коров до 650 голов. Мы уже полгода идем по графику надоя в 5 тысяч литров на корову, планируем — 5500. И тогда уже не 12600, а 16500 тонн силоса и зерносенажа нужно заготовить, плюс зеленая подкормка порядка 3,5 тысячи тонн, плюс сено — 450

тонн. Вот такой расклад. Все это даст годовую валовку молока в 3575 тонн. Картофель и овощи не дадут конъюнктуру ежегодно, а молоко — дает, факт!

— Откуда такая уверенность? Помнится, не так давно на совещании глава района Александр Китаев заявил, что молочное производство — умирающая отрасль.

— Так и есть — умирающая. Когда он это говорил, прибыльные из всех молочных хозяйств были только мы. Почему? Потому что вот здесь у нас стоит пункт переработки молока, через который мы пропускаем львиную долю всей валовки. И это не просто пастеризованное молоко — это наша фирменная продукция, которую мы продаем по самой высокой цене. Что еще нужно для того, чтобы конкурировать на рынке? Снижение себестоимости производства и пере-

работки, и над этим мы постоянно работаем, так что даже в «дикие» годы все равно будет плюс. Но если молочная отрасль в районе и умрет, то мы умрем последними.

— А звучит как «не дожидетесь»... Вот о цене и рынках сбыта — подробней. Где вы реализуете молоко?

— Мы широко работаем с торговыми сетями — «Дружбы», «Мировые», «Молодежные»...

— Но разве они не диктуют цену?

— Сначала было трудно, но за несколько лет выстроили нормальные отношения. Идем на их цену гибко, от величины объема. У них своя наценка. Я говорю: дам отпускную цену меньше, чем другие. Но вы делаете минимальную наценку. По рукам? Работаем! С «Атаками»

”

Нужны кадры, но их нет сегодня — деревни опустели. Вдоль Деминской трассы — Капустино, Борисовка, Быково, другие — во всех деревнях 12 жителей осталось. Вот где беда

и «Каруселями» пока напряг. Они и цену дают хорошую — 34 рубля, но пока мы к ним не шагаем. Надо помозговать...

Значительная доля в объеме реализации — это школы и детсады города и района. А еще больницы, тубдиспансер, детские дома. Плюс 50 магазинов розничной торговли. Ну, и молокозавод...

— А зачем вам молокозавод, если есть своя переработка?

— Совсем уйти от завода пока невозможно. А знаешь, почему? Потому что у нас страна праздников. В праздники магазины сокращают закупку молока, садики и школы вообще не берут. Январь — Рождество, 10 дней страна не работает, февраль — три выходных, март — четыре, май — весенние каникулы, в июне школы закрылись, а «Полянки» еще не начали работать. Опять пауза

на две недели. И так каждый месяц. А у наших рогатых нет праздников и каникул! Мы производим молоко каждый день, и оно на прилавке должно быть свежим! Поэтому часть молока вынуждены продавать на молокозавод. При этом даже самая высокая цена, по которой они закупают, пошла вниз, и получаем с каждого проданного на завод килограмма 50–70 копеек убытка.

Наш пункт переработки молока (ППМ) работает с 2003 года и во многом реконструирован: стоит более совершенное оборудование, электронные весы, современные пастеризаторы, упаковочные линии, новые холодильники. Но мы же хотим увеличить объем производства, а возможности ППМ ограничены. Значит, будем расширять свою переработку, чтобы за бесценку не продавать сырье на молокозавод. Уже и проект готов. Сейчас прорабатываем финансирование строительства: за счет кредитов, земельного капитала...

— С такими вложениями в новое строительство и реконструкцию вы же не сможете разом снизить себестоимость молока. Думаю, она у вас немаленькая. И какая цена реализации на разных рынках?

— Мы только в этом году спустимся по себестоимости производства с 20 рублей за килограмм. Если бы раньше мне сказали, что такая будет себестоимость молока, я бы рассмеялся. Да, комплекс амортизируется, как и закупленное поголовье, реконструкция и строительство дают почти 3,5 рубля плюсом к себестоимости при всем росте объемов переработки. Вот и расклад: 20 рублей плюс переработка, коммерческие издержки, бонусы сетям... Итого, общая себестоимость — 26 рублей за килограмм. Цена реализации — 28–31. Вот и считай прибыль. Максимум 5 рублей с килограмма молочка. Посмотри в магазине, почему оно на прилавке, и станет ясно, какую прибыль имеет с него торговля.

— А на улице больше не торгуете молоком в розлив? Таможенный союз подложил-таки вам свинью с запретом...

— Да, в городе с аукциона купили 12 точек и должны были торговать до апреля 2015 года. Цена неплохая — 27–28 рублей. И тут тебе, бабушка, Юрьев день — с 1 мая вступил в силу технический регламент Таможенного

— Само по себе решение разумное, как поддержка доходности агробизнеса. Учимся у Европы. Но стать европейцами нам не грозит. В западных странах на каждый гектар пашни государство субсидиру-



В западных странах на каждый гектар пашни государство субсидирует 300–400 евро. У нас — в среднем по 200 рублей с копейками, да и то, с большим опозданием. И что мы выиграли? С введением погектарного субсидирования в растениеводстве отменили субсидии на топливо, минеральные удобрения и семена, которые в сумме были почти вдвое больше, нет и компенсации на приобретение техники по лизингу. Закупка техники сразу слетела вдвое

союза, согласно которому молоко в розлив можно продавать только на стационарных рынках. Все, с улицы ушли, потому что очень серьезная ответственность, большие штрафы. Хотя аграрники и руководство Рыбинского района несколько раз обращались в облдуму, к губернатору, его заместителю, к директору департамента АПК с просьбой разрешить уличную торговлю до окончания действия договоров. В ответ — отказ. Неустойка? Этим занимаются наши юристы. Но мы-то пострадали не так сильно, как другие хозяйства, которые только за счет этой продажи могут платить людям зарплату. А вот чем это обернулось для городских пенсионеров, для семей с детьми, которые очень охотно покупали наше цельное молоко, — по качеству гораздо лучше, а по цене дешевле магазинного!

— Уже с этого года государство коренным образом изменило политику в поддержке агробизнеса. Введено погектарное субсидирование, которое широко распространено в европейских странах. Премьер заявил, что сельское хозяйство непременно выиграет. Вроде, радоваться нужно, сельхозпроизводители России должны оказываться в одних условиях с европейскими. Но что-то не слышно аплодисментов...

ет 300–400 евро. У нас — в среднем по 200 рублей с копейками, да и то, с большим опозданием. И что мы выиграли? С введением погектарного субсидирования в растениеводстве отменили субсидии на топливо, минеральные удобрения и семена, которые в сумме были почти вдвое больше, нет и компенсации на приобретение техники по лизингу. Закупка техники сразу слетела вдвое.

И если в бюджете области в прошлом году было заложено 887 миллионов рублей на поддержку сельского хозяйства, то в этом — на 170 миллионов меньше. И никакие наши аргументы не принимаются. Мы просили сохранить субсидии на килограмм молока высшего сорта хотя бы на уровне прошлого года, поддержать обновление парка машин, без которого нечего и мечтать о новых технологиях. Но это крик вопиющего в пустыне. Другой должен быть уровень поддержки, раз уж в Европу смотрим. Россия направляет на поддержку сельского хозяйства всего 2 процента ВВП, Европа в среднем — 20 процентов, Китай — 40.

— А по кредитам? Было предложение аграрников не продолжать субсидирование процентов по кредитам, а дать возможность просто получать их под низкие ставки.

— Это тоже зависло, как и 15-летние кредиты. Сбербанк сказал, что никаких таких кредитов не будет, и нынешние не продлят.

— Но если честно, прямые субсидии всем подряд не меняют положение дел в аграрном производстве. Деньги уходят в песок...

— Я тоже не сторонник субсидий для всех, потому что на селе немало агонизирующих предприятий. Но посмотри, как растут цены на топливо, комбикорм (его мы покупаем в Челябинске, потому что это гораздо дешевле, чем покупать в Рыбинске), удобрения, тарифы на газ, электроэнергию, которая на селе вдвое дороже, чем в городе! Так что любая компенсация или дотация не остается в хозяйстве на развитие, а уходит транзитом поставщикам. А закупочные цены на сельхозпродукцию все время снижаются. Поддерживать нужно тех, кто вкладывает в модернизацию производства, инвестирует собственные средства, работает над качеством продукции, развивает ее переработку, настоящую культуру земледелия. Потому что эта поддержка обернется реальным продуктом.

Погектарное субсидирование в растениеводстве и на килограмм животноводческой продукции — это выход, но, повторяю, в размерах, которые могут что-то реально

Но еще недавно мы составляли план на пять лет вперед. Сегодня трехлетняя перспектива — в тумане.

— Особенно в связи с последними событиями, территориальными приобретениями...

— А ведь у нас бюджет, и наш план финансово-хозяйственной деятельности расписан до 2020 года. Но никто не знает, что будет завтра.

— Вы работали в СПК «Рыбинский». Сегодня его пригородные земли пошли с молотка и уже застраиваются складами, осваивают-

гресса» — вся эта территория района в агробизнесе пропала. «Арефинский» и «Малиновец» теперь в одном предприятии под эгидой «Ярмол-прода». «Приморье» и «Молога» объединились и ушли в Угличский агрохолдинг «АгриВолга». Шевелят-ся в «Заветах Ильича», молодцы в СПК имени Ленина — Титов обновил стадо, поголовье сократил, продуктивность пошла вверх. В нашей стороне уже нет «Шашково»...

— Не было желания бросить эту работу? Вы человек самодостаточный и нашли бы себе дело понадежней.



”

Что еще нужно для того, чтобы конкурировать на рынке? Снижение себестоимости производства и переработки, и над этим мы постоянно работаем, так что даже в «дикие» годы все равно будет плюс. Но если молочная отрасль в районе и умрет, то мы умрем последними

изменить. Мы работаем, рвемся в гору, пытаемся успеть... Вот, к примеру, тот же Таможенный союз ввел регламенты на мясо, и забой скота в хозяйствах оказался под запретом, потому что убойных цехов нет ни у кого. У нас — есть. Я ввалил в него 350 тысяч рублей, чтобы цех отвечал новым санитарным требованиям. Теперь мы можем вести свой забой.

ся автосервисами, автодилерами. А что в районе еще можно назвать агробизнесом, если не брать в расчет крупные птицефабрики и свинокомплекс?

— Да, когда-то мощный «Рыбинский» усох до одной фермы, в этом году уже ничего не пахал и не сеял. «Агромир» умер. Давно нет «Про-

— Было такое желание года два назад — вообще уйти из сельского хозяйства. И мог очень хорошо устроиться, были интересные варианты. Но не ушел. Просто я человек другого склада. Можно пожалеть себя, попилить, раскатать нервишки. Но я решение принял, все негативы оставил в прошлом. И ни о чем не жалею.

— А будущее?

— Это ты про аграрную политику? Мы опять что-нибудь придумаем и будем жить. ☐

КАЖДЫЙ МЕСЯЦ

ФОРСАЙТ

Рыбинский деловой
журнал

СПРАШИВАЙТЕ

В КИОСКАХ
"Мир печати"

В магазинах
"Дружба"

В КИОСКАХ
"Ростпечать"

В магазине
"Карандаш"

Чай 茶 Ka

ЧАЙ • КОФЕ • ШОКОЛАД
ПОСУДА

ТЦ АЛЕКСАНДРИЯ
(цокольный этаж) УЛ. КРЕСТОВАЯ, 109

Как подняться



Одновременно с этим дороговизна лекарств на аптечных прилавках становится тревожным фактором на пути к здоровью, а сами аптеки — объектом неприязни со стороны потребителей лекарств.

ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ

Доводилось ли вам сравнивать цены на одно и то же лекарство в разных аптеках? Если доводилось, то вы знаете, что разница в стоимости одних и тех же таблеток-мазей-инъекций может достигать до 25–30 процентов. Но как же так? Ведь наценке в районе 30 процентов основано ценообразование у многих торговцев непродовольственными товарами, а аптекари,

получается, могут и относительно небольшие, приемлемые цены устанавливать, и скидки для покупателей делать, и прибыль получать? За счет чего это достигается? Попробуем разобраться.

По оценкам экспертов рынка, рентабельность одиночной, несетевой аптеки может достигать до 15 процентов, но чаще колеблется в районе полутора-восьми. На экономические показатели напрямую влияют возраст аптеки — чем дольше срок работы, тем больше покупателей, принадлежность к известному бренду, удачное расположение помещения с хорошей проходимостью покупателей, наличие или отсутствие конкурентов в ближайшей округе.

Рентабельность аптеки зависит от ее товарооборота и деловой актив-

на лекарствах

В обществе упорно ходят разговоры о том, что аптечный бизнес, а особенно торговля лекарствами в розницу, — суперприбыльное дело, которое обеспечивается постоянным спросом на лекарства и высокой готовностью населения покупать дорогие и качественные медикаменты, не экономя на своем здоровье.

ности. Чем выше товарооборот и ниже затраты, тем рентабельнее бизнес. Принадлежность аптеки к торговой сети увеличивает рентабельность предприятия. Так, разница в норме прибыли между давно открытыми аптеками и новыми аптечными пунктами может достигать до 300–500 процентов. Сказывается то, что к старой аптеке покупатели привыкли, знают ее ассортимент, согласны с ценовой политикой и готовы подстраивать свои маршруты под посещение аптечного учреждения. А новый аптечный пункт на первых порах может приносить весьма сомнительный доход и даже быть убыточным.

На открытие аптечного учреждения с учетом затрат на закупку товара, аренду помещения, приобретение оборудования и оргтехники требуется порядка 1,5 миллиона рублей. Окупаемости владельцу нужно ждать от полутора до трех лет, аптечные киоски обычно окупаются быстрее. А если помещение учреждения приобретается предпринимателем в собственность, то и срок окупаемости увеличивается в разы.

Ценовая политика в значительной мере влияет на доходность аптечного бизнеса. Если затраты на обеспечение работоспособности учреждения остаются неизменными, рентабельность повышают увеличением цены на лекарства, а при сохранении уровня цен приходится снижать затраты на содержание аптеки.

ОТКУДА БЕРЕТСЯ ЦЕННИК

Цена на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты (далее — ЖНВЛП) в нашем государстве регулируется. Список медикаментов, относящихся к ЖНВЛП, периодически корректируется, бывает, что одни наименования в него вносят, убирая другие.

Путь всех лекарственных средств от производителя до прилавка аптеки лежит через ряд оптовых фирм, перепродающих препараты с наценкой. Данные о том, как формируется наценка, разнятся. Один источник пояснил нам, что общая надбавка оптовой и розничной торговли в зависимости от группы, к которой принадлежит лекарство, не может превышать 40–50 процентов от отпускной цены производителя. Другой собеседник рассказал, что надбавки дифференцированы по ценовым группам. Так, к лекарствам, приобретенным у оптового поставщика по цене до 50 рублей, розничный торговец может прибавить до 30 процентов, к препарату стоимостью 50–500 рублей — 25 процентов, дороже 500 рублей — 17 процентов.

Сразу скажем, что оба метода расчетов приводят к примерно одинаковым значениям в абсолютных и относительных цифрах. Аптечные сети с большим оборотом



На открытие аптечного учреждения с учетом затрат на закупку товара, аренду помещения, приобретение оборудования и оргтехники требуется порядка 1,5 миллиона рублей. Окупаемости владельцу нужно ждать от полутора до трех лет, аптечные киоски обычно окупаются быстрее



Данные о том, как формируется наценка, разнятся. Один источник пояснил нам, что общая надбавка оптовой и розничной торговли в зависимости от группы, к которой принадлежит лекарство, не может превышать 40–50 процентов от отпускной цены производителя. Другой собеседник рассказал, что надбавки дифференцированы по ценовым группам

делают закупки на огромные суммы. Стараясь удержать выгодного оборотистого покупателя, оптовики предоставляют ему хорошие скидки за счет уменьшения своей наценки, проводят стимулирующие закупку акции.

Снизил оптовик свою наценку на 5–10 процентов или предложил три упаковки товара по цене двух — вот и появилось у розничного торговца право увеличить свою надбавку, лишь бы остаться в пределах разрешенных государством 40–50 процентов.

МЕСТО РЕШАЕТ МНОГОЕ

На разговор с нами согласилась провизор, несколько лет назад переехавшая из Рыбинска в областной центр. Светлана (имя по просьбе собеседницы изменено) — наемный работник, она заведует аптечным пунктом в спальном районе Ярославля.

Сеть, в которой работает наша собеседница, насчитывает шесть аптек. Владеет ими семейная пара,

которая начинала свой бизнес лет 15 назад с маленького аптечного ларька. По воспоминаниям, тогда они жили хорошо, теперь же приходится постоянно брать кредиты.

Их семейное предприятие по областным меркам считается мелким, ведь федеральные сети могут насчитывать сотни аптечных учреждений. Аптека, где трудится наша собеседница, находится в новостройках спального района. Место не бойкое, рядом открыты еще пять аптек, но у заведения уже есть свои постоянные клиенты.

— Один и тот же препарат в соседних аптеках может стоить по-разному. Это самая обычная ситуация, на цену товара влияет сразу несколько факторов — это и принадлежность торговой точки к аптечной сети, и географическое расположение, и пропускная способность аптеки, и наличие поблизости конкурентов. Розничная цена товара во многом зависит от отпускной цены лекарства у оптовиков. Сейчас работать очень тяжело, совсем не так, как лет десять назад, когда не было ограничений торговой наценки, и было нельзя открывать аптеки ближе 500 метров друг от друга, — вспоминает Светлана. — Если аптека находится в удачном месте, то в ней не нужны маленькие цены, народ и так идет. Покупатели не замечают разницу, если лекарство стоит не 15 рублей, а 20. Выручка в неудачно расположенной аптеке может едва покрывать расходы на зарплату коллектива, аренду помещения, накладные расходы. От нашей аптеки после



подведения итогов в месяц хозяйину остается порядка 15000 рублей прибыли, выручает лишь то, что есть более выгодные точки.

ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

Татьяна Шестопова занялась организацией своего дела четыре года назад, уже имея опыт работы в медицине и фармацевтике и получив образование провизора. Вместе с еще двумя соучредителями она решила открыть аптеку, подобрала помещение в спальном районе Рыбинска, начала работать.

— Управление аптечным бизнесом — деятельность творческая, она держит в постоянном тонусе, заставляет придумывать новые способы работы. Но то, что аптека — сверхприбыльный бизнес — это миф, — подтверждает слова предыдущей собеседницы Татьяна, управляющий и соучредитель аптеки «Апельсин». — После вычета всех расходов прибыль составляет порядка восьми процентов от оборота. Закупка лекарств, аренда помещения, зарплата персонала, налоги и стоимость оборудования оставляют от выручки совсем не сказочные богатства.

Поработав за «первым столом», то есть непосредственно за прилавком аптеки, я видела, как примерно распределяются деньги и считала, что хозяин получает неплохой доход. Теперь же, взглянув на дело с другой стороны, я поняла, что заработать в этом бизнесе непросто.

Отпускная цена оптовика напрямую зависит от объема закупки, а позволить себе запасы впрок мы не можем, хранить лекарства на своих

складах — это роскошь, работаем, что называется, с колес. И видим, как в каждую закупку понемногу растут цены.

Первые два года после открытия мы едва сводили концы с концами, всю прибыль вкладывали в увеличение оборота. Теперь, когда жители привыкли к аптеке, стало легче. Все фармацевты знают постоянных покупателей, их семейные истории, болезни. Бабушки с пенсии стараются купить лекарств на большую сумму, воспользоваться скидками.

Успех маленькой аптеки зависит от того, сможет ли она удержать своих покупателей, привлечь новых, и еще от того, как удастся договориться с арендодателем, как понимают друг друга соучредители.

Сейчас мечтаем об открытии еще одного аптечного пункта, место подобрали, аренду скоро год как платим, а нужных согласований все нет — то одна бумажка нужна, то другая. Нет, это не происки конкурентов, нестабильность законодательства — одна из основных сложностей, нет единой базы документов с разъяснениями, ошибиться легко, а проверки проходят часто.

В ЧЕМ СЕКРЕТ?

Требования, которые предъявляются к аптекам, строги и разнообразны: от соблюдения сроков годности лекарств и определенных способов их хранения, уровня квалификации и обученности персонала, соблюдения размера торговой наценки до способа и количества отпуска препаратов покупателям.

Порадовало то, что в аптеках, по словам обеих собеседниц, следят за хозяйственной дисциплиной: не допускают отпуска лекарств без рецептов, не принимают рецепты, выписанные в других регионах, вовремя утилизируют просрочку и следят за информацией о фальсификатах.

Для отслеживания забракованных лекарств у аптекарей есть свои ресурсы — это специализированные сайты в интернете и информация, которую доводит Роспотребнадзор до своих подписчиков.

Казалось бы, уж очень много препятствий у аптекарей на пути

к сытой жизни, ведь есть сферы бизнеса, где гораздо меньше ограничений. Что же заставляет предпринимателей открывать аптеки одну за другой, в чем же секрет привлекательности фармацевтического бизнеса?

ТОНКОСТИ БИЗНЕСА

Бытует мнение, что провизоры получают бонусы от фармацевтических компаний, если продают ими рекомендуемые, разрекламированные и дорогие препараты. Но не каждому слуху стоит доверять, уж очень далека дорога от фармацевтической компании до рядового аптечного продавца.

Но профессионализм фармацевта, стоящего за «первым столом» и непосредственно говорящего с покупателем, может увеличить объем продаж на 20–25 процентов. Часто покупатели, не дойдя до врача за рецептом, обращаются за советом к продавцу. В этом случае у провизора всегда есть возможность предложить более дорогое лекарство того же спектра действия — ведь его зарплата напрямую зависит от выручки за товар: на большую сумму продал, больше сам получил.

— Однако бывает, что покупатели просят лекарства подешевле. Но надо понимать, что при одном действующем веществе таблетка без оболочки и капсульная пилюля могут оказать разное воздействие — пилюля растворится адресно, в кишечнике, а таблетка потеряется в пищевode, — комментирует наши наблюдения Татьяна Шестопова, — и вопрос замены рекомендованных лекарств аналогами может решить только лечащий врач.

Новые правила выписки рецептов также внесли свои особенности в торговлю лекарствами. Теперь доктор поликlinik в рецепте вместо названия препарата прописывают действующее вещество в необходимых пропорциях и количестве. Если препарат однокомпонентный, то фармацевт имеет полное право предложить наиболее дорогой вариант из имеющихся аналогов.





Успех маленькой аптеки зависит от того, сможет ли она удержать своих покупателей, привлечь новых, и еще от того, как удастся договориться с арендодателем, как понимают друг друга соучредители

Стоит помнить, что аптека — коммерческое учреждение, и в первую очередь заботится об извлечении своей прибыли. Более того, в сознании многих людей существует представление о том, что дорогой препарат — самый лучший.

Бывает, что провизор вместе с лекарствами от простуды предлагает купить общеукрепляющие препараты или витамины. Ведь часто покупатели в аптеке — люди тревожные, простуда или другая хворь делает их неуверенными в себе, и есть шанс, что такой человек значительно пополнит кассу аптечного заведения, увеличив процент премии фармацевта.

ПСИХОЛОГИЯ ТОРГОВЛИ

Открытая выкладка товаров, когда упаковки лекарств находятся в непосредственной близости от покупателей, также увеличивает выручку, но такая форма торговли не нашла широкого применения в аптеках Рыбинска, и уж точно не подходит заведениям с городской периферии. При таком способе презентации товара неизбежным становится присутствие в зале администратора, следящего за порядком, а это — дополнительные расходы хозяев.

Ассортимент средней аптеки колеблется от 4000 до 7000 тысяч наименований. В пределах этого перечня аптекари стараются найти товары, которые будут приносить наибольший доход. Это, как правило, не самые дорогие лекарства, так как покупателей на них находится мало, а товары среднего ценового сегмента.

Хорошую прибыль аптекам дает продажа биологически активных добавок (БАД). На их торговую наценку не распространяются никакие ограничения, и производители, оптовики и розничные торговцы самостоятельно устанавливают

цены на эту группу товаров. В итоге конечная розничная цена БАДов многократно превышает себестоимость, наценка на добавки и косметику в отдельных случаях доходит до 200 процентов, поэтому эти товары занимают почетное место в витринах аптек. В некоторых случаях продуманная закупка околоаптечных товаров позволяет увеличить выручку на 100 процентов.

Ценовая политика аптек имеет свои географические особенности. Учреждение, расположенное в бойком месте, где люди ориентированы на наличие препарата «здесь и сейчас», может позволить себе высокие цены. В спальном районе, где больше пенсионеров и домохозяек, чувствительных к ценнику на лекарство, такой номер не пройдет. Покупатели здесь имеют больше времени и возможностей, чтобы сравнивать цены в соседних аптеках.

Установив невысокие цены на некоторые лекарства, привязав к себе покупателя бонусными картами, аптеки приобретают имидж «дешевой аптеки». Это увеличивает число посетителей, а запомнив, что аптека «дружественная», покупатели перестают сравнивать ее ценники с соседними, не замечая высокого уровня цен на другие препараты.

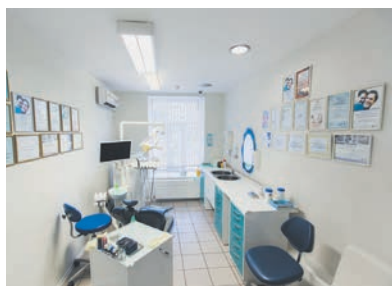
Итак, из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что аптечный бизнес, как и любой другой, является в первую очередь коммерческой затеей и направлен на извлечение максимальной прибыли. Ждать от него благотворительности не следует, но и ругать за стремление заработать бессмысленно — он развивается по маркетинговым законам. А экономить на лекарствах без ущерба для здоровья, особенно если вы готовы потратить время на сравнение цен в соседних аптеках или заказывать лекарства через интернет — можно и даже нужно — это ведь ваш кошелек и ваше здоровье. 

МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР «ПОДМОСКОВЬЕ»:

ГЛАВНАЯ НАША ЦЕННОСТЬ – ПАЦИЕНТЫ!



Стоматология «Подмосковье», одна из крупнейших и успешно функционирующих клиник Ярославля, оказывает качественные медицинские услуги на протяжении 16 лет. За это время с помощью высококвалифицированных врачей вернули здоровье своих зубов более 18 000 пациентов. На наши вопросы отвечает заместитель главного врача ООО «Медицинский Центр «Подмосковье» Дубровина Лидия Ивановна.



Лицензия №ЛО-76-01-000658 от 09.06.2012г.
Имеются противопоказания к применению и использованию, необходимо получить консультацию специалиста.

— Лидия Ивановна, в Ярославле достаточно много стоматологических клиник. Почему стоматология «Подмосковье» считается одной из самых популярных?

— Я благодарна за такое признание наших усилий и уверена, что секрет успеха кроется в нашем подходе — сделать максимум для пациента в каждой конкретной клинической ситуации. Мы критично относимся к самим себе и постоянно заботимся о внутреннем и внешнем контроле над качеством оказываемых услуг. В нашей клинике мы рады любому пациенту. Высокое качество обслуживания в нашей клинике основано на научных принципах и стандартах.

— Люди какого достатка могут лечиться в вашей клинике?

— Наша ценовая политика весьма и весьма взвешенная, благодаря нескольким стандартам лечения мы имеем возможность оказывать стоматологическую помощь людям с разным уровнем дохода.

— 16 лет — достаточно весомая дата, каких результатов удалось добиться за эти годы?

— Во-первых, мы сформировали штат высококвалифицированных специалистов различных специальностей: на сегодняшний день в «Подмосковье» работают более 20-ти врачей (терапевты, хирурги, ортопеды, ортодонты, парадонтологи, имплантологи, гигиенисты и рентгенологи). Клиника предоставляет жителям города и области все виды стоматологической помощи, на сегодняшний день у нас 6 специализированных отделений, предназначенных для диагностики, профилактики и лечения стоматологических заболеваний. Помимо врачей-стоматологов укомплектован штат клиентоориентированных администраторов, которые помогают пациентам выбрать удобное время записи на прием к врачу, оформляют все необходимые документы, в т.ч. справки в УФСМС.

Во-вторых, наличие современной, хорошо укомплектованной материально-технической базы: это и собственная современная рентгенологическая служба, оснащенная новейшим томографом ORTHOPHOS XG с функцией 3D, и собственная зуботехническая лаборатория, и автоматизированные информационные системы, и прочее оборудование, необходимое для эффективной работы врачей нашей клиники.

В-третьих, наш центр очень гибок в вопросах ценообразования: у нас до сих пор цены закреплены на уровне 2008 года. Полную и окончательную стоимость лечения врачи клиники указывают в день первичной консультации, все повторные консультации проводятся бесплатно у любого специалиста клиники. Для удобства пациентов введены дополнительные виды сервиса: кредит, рассрочка платежа, дисконтные карты, карты «Клуба привилегий», подарочные сертификаты, обслуживание в праздничные и выходные дни.



Заместитель главного врача ООО «Медицинский Центр «Подмосковье»
Дубровина Лидия Ивановна

Ну, и в-четвертых, у нас сформированы программы сотрудничества с компаниями в рамках добровольного медицинского страхования. На протяжении 12 лет клиника обслуживает как федеральных, так и региональных страховщиков.

— Многопрофильность клиники «Подмосковье» впечатляет, а какие программы сотрудничества кроме ДМС планируется реализовать в ближайшее время? Что вообще может стать альтернативой ДМС?

— Сейчас в нашей клинике ведется работа по заключению прямых договоров на медицинское обслуживание с предприятиями малого и среднего бизнеса нашего города и области. Проще говоря, мы предлагаем как раз альтернативу ДМС: при такой форме сотрудничества предприятия сохраняют налоговые льготы и освобождаются от маржи страховщика, имеют возможность лечить сотрудников по так называемым «не страховым случаям», повышают привлекательность социального пакета. А сотрудники предприятия будут иметь возможность обслуживаться в одной из лучших частных клиник Ярославля, получать качественное и комплексное стоматологическое лечение в одном месте.

— Напомните график работы медицинского центра и каким образом можно записаться к врачам?

— Мы работаем с понедельника по пятницу 8:30 до 20:30 часов, в субботу-воскресенье с 8:30 до 18:30, записаться можно по телефонам 8 (44852) 74-45-45, 58-45-21 или на нашем сайте: www.mc-podmoskovie.ru

Беседу проводила
Екатерина ЗИМИНА

РЕГИОН «ZERO»



Тот, кто просматривает статистику нашего региона, может задать вопрос: насколько обитаема Ярославская область? В поисках ответа, открыв сайт региональной администрации, при большом желании можно обнаружить следующую информацию о численности населения и наличии земельной площади.

БРЕЙТОВСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ РАЙОН

Площадь тыс. кв.км **2,2**
Процент от площади области **5,8%**
Население тыс.чел. **7,0**
Процент от населения области **0,5%**
Плотность чел./кв.км **3**

РЫБИНСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ РАЙОН

Площадь тыс. кв.км **3,1**
Процент от площади области **8,4%**
Население тыс.чел. **28,1**
Процент от населения области **2,2%**
Плотность чел./кв.км **9**

ГОРОД РЫБИНСК

Площадь тыс. кв.км **0,1**
Процент от площади области **0,3%**
Население тыс.чел. **200,3**
Процент от населения области **15,6%**
Плотность чел./кв.км **1975**

ПОШЕХОНСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ РАЙОН

Площадь тыс. кв.км **4,4**
Процент от площади области **11,7%**
Население тыс.чел. **14,2**
Процент от населения области **1,1%**
Плотность чел./кв.км **3**

НЕКОУЗСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ РАЙОН

Площадь тыс. кв.км **2,0**
Процент от площади области **5,2%**
Население тыс.чел. **15,6**
Процент от населения области **1,2%**
Плотность чел./кв.км **8**

ТУТАЕВСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ РАЙОН

Площадь тыс. кв.км **1,4**
Процент от площади области **3,9%**
Население тыс.чел. **56,9**
Процент от населения области **4,4%**
Плотность чел./кв.км **39**

МЫШКИНСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ РАЙОН

Площадь тыс. кв.км **1,1**
Процент от площади области **3,0%**
Население тыс.чел. **10,3**
Процент от населения области **0,8%**
Плотность чел./кв.км **9**

ПЕРВОМАЙСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ РАЙОН

Площадь тыс. кв.км **2,3**
Процент от площади области **6,1%**
Население тыс.чел. **11,0**
Процент от населения области **0,9%**
Плотность чел./кв.км **5**

БОЛЬШЕСЕЛЬСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ РАЙОН

Площадь тыс. кв.км **1,3**
Процент от площади области **3,6%**
Население тыс.чел. **9,9**
Процент от населения области **0,8%**
Плотность чел./кв.км **7**

ЛЮБИМСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ РАЙОН

Площадь тыс. кв.км **2,0**
Процент от площади области **5,3%**
Население тыс.чел. **12,7**
Процент от населения области **1,0%**
Плотность чел./кв.км **6**

УГЛИЧСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ РАЙОН

Площадь тыс. кв.км **2,6**
Процент от площади области **6,9%**
Население тыс.чел. **47,6**
Процент от населения области **3,7%**
Плотность чел./кв.км **19**

ДАНИЛОВСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ РАЙОН

Площадь тыс. кв.км **2,2**
Процент от площади области **5,9%**
Население тыс.чел. **26,0**
Процент от населения области **2,0%**
Плотность чел./кв.км **12**

БОРИСОГЛЕБСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ РАЙОН

Площадь тыс. кв.км **1,7**
Процент от площади области **4,7%**
Население тыс.чел. **12,6**
Процент от населения области **1,0%**
Плотность чел./кв.км **7**

НЕКРАСОВСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ РАЙОН

Площадь тыс. кв.км **1,4**
Процент от площади области **3,7%**
Население тыс.чел. **21,5**
Процент от населения области **1,7%**
Плотность чел./кв.км **16**

ГОРОД ПЕРЕСЛАВЛЬ-ЗАЛЕССКИЙ

Площадь тыс. кв.км **0,02**
Процент от площади области **0,1%**
Население тыс.чел. **41,8**
Процент от населения области **3,3%**
Плотность чел./кв.км **1902**

ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

ГОРОД ЯРОСЛАВЛЬ

Площадь тыс. кв.км **0,2**
Процент от площади области **0,6%**
Население тыс.чел. **602,5**
Процент от населения области **47,0%**
Плотность чел./кв.км **2925**

ПЕРЕСЛАВСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ РАЙОН

Площадь тыс. кв.км **3,1**
Процент от площади области **8,3%**
Население тыс.чел. **20,3**
Процент от населения области **1,6%**
Плотность чел./кв.км **7**

РОСТОВСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ РАЙОН

Площадь тыс. кв.км **3,2**
Процент от площади области **8,6%**
Население тыс.чел. **65,7**
Процент от населения области **5,1%**
Плотность чел./кв.км **21**

ГАВРИЛОВ-ЯМСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ РАЙОН

Площадь тыс. кв.км **1,1**
Процент от площади области **3,0%**
Население тыс.чел. **26,5**
Процент от населения области **2,1%**
Плотность чел./кв.км **24**

ЯРОСЛАВСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ РАЙОН

Площадь тыс. кв.км **1,9**
Процент от площади области **5,2%**
Население тыс.чел. **52,4**
Процент от населения области **4,1%**
Плотность чел./кв.км **27**

Именно цифры дают объективную и наглядную картину: примерно 65 процентов населения области «ютятся» на одном проценте территории региона, и плотность населения там составляет 2000-3000 человек на кв. километр, тогда когда как средняя плотность населения на оставшихся 99 процентах площади — всего 13 человек на кв. километр.

Как следствие, цены на земельные участки на земле обетованной не могут не удивлять, а выводы по поводу «обитаемости» 99 процентов области напрашиваются сами собой.

Следующие любопытные цифры можно найти в отчетах глав районных администраций, это физический износ инфраструктуры. Приведем выдержки из «бодрой» районной статистики за 2013 год. Мышкинский градоначальник в своем отчете информирует: «Износ водопроводных сетей составляет 80%, канализационных сетей — 88%.... Высокий уровень потерь тепловой энергии в связи с техническим состоянием сетей, износ которых составляет более 93%». Глава Гаврилов-Ямского муниципального района рапортует о таких же «радостных» цифрах: «Высокий износ инженерных коммуникаций, оборудования котельных составляет в среднем 81%». Глава Пошехонского района вообще

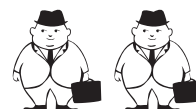
скромно умалчивает о цифрах: «Проблемы водоканала связаны с высокой степенью изношенности сетей, так же, как и теплосетей»...

Глава Ярославского района приводит в SWOT-анализе далеко не радостную информацию. В разделе «Слабые стороны (проблемы)» так прямо и записано: «Высокая степень износа коммунальной инфраструктуры в районе, высокие потери ресурсов». Может быть, лучше обстоят дела в Брейтовском районе? Нет, ситуация та же: «неэффективность структуры ЖКХ... ветхость и изношенность инженерных сетей». Проблемы одинаковы во всех просмотренных отчетах районных руководителей. В общем, с физическим износом сетей на 99% территории области не просто беда, а «беднота».

А что происходит с сельским хозяйством на 99% необитаемой территории нашей области? Зреют рекордные урожаи и текут молочные реки? Ответ находится в той же статистике от местных чиновников. Вот только несколько цифр по поводу занятости в сельскохозяйственном сегменте. Судите сами: цифры о фактических физических объемах выпуска сельскохозяйственной продукции, а также бюджетах поселений на этих необитаемых территориях не менее печальны.

Теперь хотелось бы объяснить, для чего приведена вся эта нерадостная статистика.

СХЕМА ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ



Примерно 65 процентов населения Ярославской области «ютятся» на одном проценте территории региона, и плотность населения там составляет 2000-3000 человек на кв. километр, тогда когда как средняя плотность населения на оставшихся 99 процентах площади — всего 13 человек на кв. километр





Свободных земель вокруг наших городов нет. Нет, здесь не появилась пропасть и пустое пространство, просто большинство земель раскуплено неким классом «новых латифундистов», и эти землевладения, занимающие большую площадь, как правило, не являются землями поселений

С учетом высочайшей концентрации городского населения на крайне ограниченных территориях, явно прослеживается тренд на миграцию городского населения в близлежащие «безлюдные» территории. Статистику не приводим, но любой желающий может ее посмотреть на сайтах администраций, где заметен существенный рост выданных разрешений на малоэтажное строительство. Учитывая лавинообразный рост тарифов на услуги ЖКХ, поборы капремонтных «пирамидостроителей» и прочие радости муравейного бытия, все больше людей, имеющих возможность, будут стараться перебраться в малоэтажную Россию. И вот здесь их поджидает очередное разочарование. Свободных земель вокруг наших городов нет. Нет, здесь не появилась пропасть и пустое пространство, просто большинство земель раскуплено неким классом «новых латифундистов», и эти землевладения, занимающие большую площадь, как правило, не являются землями поселений. Это бывшие колхозные поля, приобретенные не слишком большой группой людей через покупку земельных паев бывших колхозников. Теперь эти поля, находящиеся по границам Ярославля, Рыбинска и других наших городов, тихо зарастают травой и лесом, хотя

и не выведены из земель сельхозназначения. Собственники этих полей не используют земли как средство производства, а тихо сидят на них и ждут наших замученных ЖКХ и соседями сверху или снизу жителей городов. При этом стоимостные параметры этих земельных участков строго контролируются земляными магнатами.

Тем временем Федеральным законом от 24 июля 2002 г. № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» предусмотрено следующее: статья 6 п.4 «...Земельный участок из земель сельскохозяйственного назначения принудительно может быть изъят у его собственника в судебном порядке в случае, если в течение трех и более лет подряд со дня возникновения у такого собственника права собственности на земельный участок он не использует для ведения сельскохозяйственного производства или осуществления иной связанной с сельскохозяйственным производством деятельности. Признаки неиспользования земельных участков с учетом особенностей ведения сельскохозяйственного производства или осуществления иной связанной с сельскохозяйственным производством деятельности в субъектах Российской Федерации устанавливаются Правительством Российской Федерации».

Однако о «раскулачивании» собственников этих заросших молодыми деревцами и не используемых по назначению земель что-то не слышно. А ведь нищие поселения за счет этого могли бы поправить свое финансовое положение и направить вырученные средства на реанимацию умирающей инфраструктуры.

Кроме того, за счет неиспользуемых земельных ресурсов, переведя их из средства производства в жизненное пространство, выиграли бы и города. При появлении альтернативного жизненного пространства появилась бы возможность не вымывать коммунизированные территории за счет строительства трехэтажек, а сохранять эти немногочисленные свободные пространства под многоэтажную застройку или социальную инфраструктуру. Применение механизмов государ-



ственно-частного партнерства дало бы возможность более эффективно реализовать социальные проекты по расселению аварийного жилья и других обязательств.

Почему власти не пользуются возможностью расширения жизненного пространства населенных пунктов за счет этих земель? Вряд ли чиновники находят какие-то объяснения. И самые очевидные — это лень, некомпетентность, личная заинтересованность или отсутствие таковой. **Ф**



При появлении альтернативного жизненного пространства появилась бы возможность не вымывать коммунизированные территории за счет строительства трехэтажек, а сохранять эти немногочисленные свободные пространства под многоэтажную застройку или социальную инфраструктуру



СМЕЛАЯ И

пушистая

Светлана Израйлева

Каждая женщина играет по жизни несколько ролей, и от того, насколько эта «труппа» уживается между собой, зависит внутреннее самоощущение и то, что принято называть счастьем. У владелицы салона мехов «Кати» Анны Старухиной было достаточно поводов, чтобы стать несчастной. Но чем больше испытания тянули ее вниз, тем выше она росла вверх, чем чаще были удары, тем быстрее она ставила блоки, чем сложнее возникали проблемы, тем проще она их решала, чем острее чувствовала, тем сильнее любила.



ДОЧКА УЧИТЕЛЬНИЦЫ

— Я считаю свое детство самым счастливым, хотя меня воспитывала одна мама. Она 40 лет проработала в школе учителем, а вечерами мыла полы, потому что на одну зарплату педагога мы прожить не могли. Я видела, что ей сложно, что она устает, но она никогда не жаловалась, а испытывала удовольствие от своей работы, любила школу и учеников. Детей всегда любила и я, поэтому, следуя родительскому примеру, пошла учиться в Ярославский педагогический университет на факультет психологии. Конкурс был сумасшедший — 30 человек на место. Списки поступивших я ездила смотреть три дня подряд и не могла поверить, что я прошла на бюджетное отделение. На третьем курсе официальным приказом ректора меня перевели на индивидуальный план, по которому я могла учиться очно с сохранением стипендии и одновременно работать, чем я очень горжусь.

УВЛЕЧЕННЫЙ ПСИХОЛОГ

— Еще будучи студенткой 4 курса, в 1993 году, я пошла работать в рыббинский детский сад №106. Вечерами мы с мужем колотили полки в моем пустом кабинете, завозили из дома мебель, приносили игрушки. Тогда так работали все педагоги. Но профессией я горела, любила ее, была увлечена ею. Мне хотелось как можно больше узнать и дарить свой опыт другим. И я до сегодняшнего дня работала бы в системе образования и, наверно, занимала бы уже какую-то административно-управленческую должность, но в моей жизни произошло событие, которое поставило меня совсем перед другим выбором.

СТОЙКИЙ БОРЕЦ

— Я перенесла на ногах двустороннюю пневмонию легких. Было время новогодних утренников, все

сотрудники в них участвовали, и, конечно, температура 39,5° не могла меня остановить. «Подумаешь, приболела. Все болеют», — думала я, даже когда муж уносил меня с работы на руках. Пошло осложнение, которое перетекло в неизлечимое заболевание легких, перешедшее в инвалидность. К детям я вернуться уже не могла.

Был 1998 год, дефолт, государственного пособия не хватало даже на недельный запас лекарств. Полтора года я жила в больничных коридорах. Депрессия была страшная, я понимала, что никто мне ничем не может помочь. И тогда я решила помочь себе сама, и этот постулат до сих пор один из самых важных для меня. Я отказалась от пособия, от пожизненной инвалидности и сказала себе: «Я здоровый человек». Да и вариантов других у меня тогда не было. Выбор стоял очень простой — или выжить, или умереть. Я решила все забыть и жить дальше. И сейчас я всем советую: если можешь



забыть — забудь. В российском обществе принято жаловаться, говорить о проблемах, занимать позицию жертвы, но если ты хочешь быть больным, ты будешь больным, а если хочешь быть счастливым, будешь счастливым.

ИСТОЧНИК РАДОСТИ

— Выйти из депрессии мне помогла моя горячо любимая мамочка. В сложнейших финансовых условиях она сказала: «Давай сделаем

тебе приятное и купим шубу». Она сняла все свои накопления, и я на автобусе поехала на меховую фабрику в Костромскую область. Там купила свою первую русскую шубу из чернобурки, у которой рукава были разной ширины и ассиметричный капюшон. У нас в стране прекрасно умеют делать качественные меховые изделия так и не научились. Мы нашли в Рыбинске скорняка, который мне все переделал, и, когда меня увидели

подружки, то сразу заявили, что тоже хотят такую шубу. Так все и началось. Я ездила за шубами сама, здесь их полностью реанимировала, превращая меховое подобие в картинку. Обо мне узнавали по сарафанному радио, люди ждали товар неделями, доверяли моему вкусу. У меня не было цели зарабатывать баснословные барыши, мне хотелось одеть всех в красивые и достойные с точки зрения качества вещи. Задача была непростая, но интересная.

ВЫБИРАЕМ ПЕРВУЮ ШУБУ

☺ Если вы покупаете шубу «всерьез и надолго», отдайте предпочтение классическим моделям из черной, коричневой или «ореховой» нещипаной норки.

☺ Доверяйте своему носу. От шубы не должно исходить никаких неприятных запахов.

☺ Смотрите на пол. Мех шубы не должен высыпаться. Вас должно насторожить и расчесывание шубы в салоне.

☺ На шубе не должно быть никаких пятен других оттенков. Цвет должен быть ровным.

☺ Шуба должна быть мягкой и после механического воздействия принимать первоначальную форму.

☺ Никогда не покупайте крашеную шубу. В нашем влажном климате краска может просто потечь, да и никто в здравом уме не станет красить качественный мех. Раздвиньте пальцами осевые волоски вместе с подшерстком - мездра должна быть светлой. Не обращайтесь особого внимания на цвет мездры со стороны подкладки.



ПОСТАВЩИК ТЕПЛА

— Если на мировом рынке наш соболь-баргузин ценится, то норка считается самой некачественной, потому что питание животных, к сожалению, не сбалансировано, и это отражается на внешнем виде и носкости меха. И когда благосостояние людей повысилось, я, уже устав лепить шубы из того, что было, решила работать с импортным товаром. Мой муж, за что я ему очень благодарна, поверил в меня и взял баснословный по тем временам кредит под бешеные проценты, чтобы я отправилась в Грецию. Там я купила свои первые шубы, сняла уголок в торговом центре на Крестовой, 1, открыла магазин. И полгода шубы мои никто не покупал. Сказались и низкая покупательская способность, и отсутствие рекламных возможностей, и засилье более дешевого китайского товара. Нам нечего было есть, а Новый год мы встречали за пустым столом. Но поскольку мы жили в России, многое к тому времени уже преодолели вместе, то

были счастливы хотя бы оттого, что еще не развелись. И так только мы отпустили ситуацию, решив: пусть будет так, как будет, и все стало налаживаться.

БИЗНЕС-ВУМЕН В ВАЛЕНКАХ

— Очень много лет я снимала магазины, платила огромные аренды, поскольку меховой бизнес в сознании обывателя приносит суперприбыль, а ты едва сводишь концы с концами. Финансово было очень трудно, я практически ничего не зарабатывала, и мы с мужем приняли решение поменять нашу трехкомнатную квартиру с евро-ремонтom на голый полуподвал в любом районе города. Месяца три я ходила по квартирам на первых этажах, убеждала людей, что предлагаю откровенно неравноценный обмен в здравом уме и твердой памяти, пока не нашла четыре комнаты на улице Рапова, где сейчас и располагается наш салон «Кати». Мне говорили, что недопустимо вынуждать семью жить в таких условиях ради бизне-



са. Но долго находиться в темном, сыром и холодном месте, в первую очередь, категорически не позволяло состояние моего здоровья. Тем не менее, мы прожили в магазине три года, отведя основные площади под демонстрационные и складские помещения, а сами ютились в одной комнате. Я ходила дома в валенках и шокировала горожан, появляясь в таком виде на крыльце знойным летним днем. Но финансово шаг был оправдан. Если ты не жертвуешь ничем и сидишь в скорлупе из евроремонта, то ты ничего и не приобретешь. И жилищные проблемы вскоре решились. Сейчас у нас еще более комфортная квартира, чем была раньше.

ДАМСКАЯ УГОДНИЦА

— Шубный бизнес — бизнес женский. В меховой сфере стабильности не может быть в принципе, наверно, поэтому мужчины им не занимаются, не выдерживая постоянного стресса. Колебание цен на шкурку не оставляет шансов для точных стратегий. Мне сложно делать долгосрочные прогнозы, и я удивляюсь людям, которым это удастся. В нашем деле нельзя хранить никаких запасов, поэтому распродавать товар в конце сезона ниже себестоимости — это нормально. Принятый в экономике закон о наценке в 20% здесь тоже не работает. И у меня таких

наценок нет, поскольку я выживаю только на обороте. Я вожу свои шубы исключительно из Греции, и мой загранпаспорт, который я всегда готова продемонстрировать, лишнее тому подтверждение. Часть товара покупаю под заказ, часть беру на свой вкус. Я не одеваю мужчин, я люблю одевать женщин, потому что понимаю их и знаю, что им нужно. На шубы, как и на другую одежду, существует своя мода, меняются и потребительские предпочтения. Если раньше шуба была показателем статуса женщины, то сейчас главное — комфорт. Женщины порой стремятся скрыть, что это норка, выбирают щипаный мех, похожий на кролика, чтобы избежать ненужного внимания. Для одних шуба может быть одной в жизни, другие покупают новые модели каждый сезон. Для меня каждая клиентка — единственная. Я люблю всех своих женщин: и 18-летних, и 80-летних. И такие тоже есть. Помню, пришла ко мне бабушка с подружкой. Они шли домиком, упираясь друг в друга, держась таким образом, чтобы не упасть. И она сказала, что сын, выйдя на пенсию, решил купить ей шубу. Ее счастье после приобретения было настолько сильным, что сложно передать словами. Это ни с чем не сравни-



мое удовольствие — видеть то, как люди радуются, как целуют друг друга супруги, как искренне благодарны и признательны женщины, как довольны мужчины, сделавшие своей даме такой подарок. Наверно, я и занимаюсь мехами потому, что имею возможность получать радость каждый день. Продавать гробы я точно бы не смогла, хотя и этим тоже должен кто-то заниматься.

РАЗРУШИТЕЛЬНИЦА МИФОВ

— Когда 13 лет назад я первый раз поехала в Грецию, то должна



была купить шубу подруге. Она заранее отвезла меня в Ярославль и показала, какую именно модель из щипаной норки она хочет. Я искала ее в Греции, восемь дней, перелопатила огромное количество фабрик, пока одна девушка мне не сказала: «Я поняла, что вы ищите. Вы первый раз в Греции и вам нужен китайский кролик». Его в России беззастенчиво продавали под видом норки, и непрофессионалу внешне их сложно отличить, но шуба из кролика носитя два года, а норка — 10–15 лет. Этот обман продолжается сейчас, и я об этом ответственно заявляю. Не у всех предпринимателей есть совесть.

Очень хочу предостеречь покупателей и от недобросовестной рекламы. Смотрю месяц назад ролик одной из компаний, которая заявляет, что работает на рыбинском рынке пять лет. А буквально на днях вижу, что фирма, оказывается, уже десять лет в нашем городе. Видимо, совсем тяжело вести бизнес у нас, раз месяц идет за пять лет. Я не даю большой рекламы, потому что за мной не стоит никакая какая-либо сеть, а только моя семья, более чем десятилетний опыт и отзывы покупателей. Но я твердо уверена: чтобы добиться успеха, достаточно знать и любить то, чем ты занимаешься.

ПОКЛОННИЦА ЭЛЛАДЫ

— Грецию я обожаю. Солнце, море, православная культура — я отдыхаю там и душой, и телом, и мыслями. Я очень хорошо знаю эту страну, но не перестаю ее изучать. Я не просто живу в отеле и посещаю фабрики, которых там более 3000, а обязательно объезжаю все вокруг, знаколюсь с хозяевами, чтобы иметь максимум информации. Я знаю, как далеко конкретный отель находится от пляжа, чем там кормят и какие там подушки. Но к занятию туристическим бизнесом меня под-



толкнул не богатый личный опыт, что кажется логичным, а некачественная услуга. Плохой сервис рождает конкурентов. Это произошло после того, как меня не забрали из отеля, и мне пришлось ехать в аэропорт на такси и отдать за эту поездку всю заработанную прибыль. Но нужно извлекать из минусов плюсы везде и всегда. Благодаря этому случаю я открыла еще одно направление бизнеса — турагентство со специализацией по Греции и Кипру. Сейчас, когда разорились крупнейшие туроператоры, я в очередной раз советую пользоваться услугами только монооператоров, которые работают с одной страной. Я заключила договор с компанией Mouzenidis Travel, у которой есть свои самолеты, отели, трансферы, а ее хозяин, богатейший человек Греции. Я уверена, что могу решить любую проблему своих туристов, организовать им качественный и доступный отдых в соответствии с их предпочтениями, будь — то экскурсионный, паломнический или шоп-тур.

ДОЧЬ УЧИТЕЛЬНИЦЫ

— В прошлом году я решила развивать еще одно направление — образование в Греции. Моя дочь окончила школу с серебряной медалью,

показала хорошие результаты по ЕГЭ, и мы с мужем приняли решение отправить ее учиться в лучший вуз Греции — университет Аристотеля в Салониках. Это крупнейший вуз на Балканах, там учатся более 100 тысяч детей. На ней, как на кролике, я начала испытывать международную образовательную программу, потому что за чужого ребенка у меня душа болела бы еще сильнее. Специальная программа для медалистов включает в себя бесплатное обучение, проживание, трехразовое питание, посещение спортивного комплекса вуза. Всем иностранным студентам будет выдаваться студенческая виза на период обучения. В итоге выпускник получает шикарное европейское образование и гарантирует себе повышенный интерес на рынке труда. По этой международной программе можно рассматривать и другие страны Европы, и перед нашей семьей стоял выбор — Греция или Австрия. Но Австрия дороже для проживания, плюс там холодный климат. Москва, конечно, тоже прекрасный город, но там еще дороже и небезопаснее. В Греции же ребенок, по сути, живет на курорте. После обучения я рассчитываю, что моя дочь вернется в Россию и будет работать на НПО «Сатурн» по специальности. И у нее

ВЫБИРАЕМ СВЕТЛЫЕ МЕХА

☺ Нужно отличать белый мех от меха цвет Pearl с легким сливочным или песочным оттенком. Белая шуба желтеет пятнами, а Pearl, если и изменит цвет, то вы этого не заметите.

☺ Светлые меха боятся солнечного цвета, мокрого снега, дождя, духов, подогрева сидений.

☺ Светлые меха нужно регулярно чистить.

☺ Светлый мех — это элемент роскоши, он требует аккуратного и щадящего ношения.

☺ Светлая шуба не должна быть единственной.

☺ Светлые шубы нужно хранить в очень прохладном помещении, поэтому если жилищные условия не позволяют вам организовать необходимые условия, откажитесь от покупки светлого меха.

уже есть последователи. В следующем году некоторые рыбинские выпускники тоже поедут учиться в Европу. Зачем мне все это надо? Я хочу, чтобы и другие мамочки не волновались за своих детей и были уверены в их будущем.



ПОЛОЖИТЕЛЬНО ЗАРЯЖЕННАЯ

• Какой вы руководитель?

— Мне хочется быть мягкой, но не всегда получается. Я даю своему сотруднику право на большую свободу в действиях, но если человек не оправдывает мои ожидания, я могу с ним попрощаться.

• Любите командовать?

— Желания командовать, мне кажется, у меня нет, но я умею организовывать людей. Я была старостой и в школе, и в вузе, активность мне необходима, потому что, находясь на одном месте, я начинаю скучать.

• Что для вас значат деньги?

— Богатый человек и предприниматель — это, вообще, разные вещи. Деньги дают тебе определенную степень свободы, возможность сделать что-то приятное для окружающих, решить какие-то свои проблемы. Но человек, для которого деньги являются самоцелью, кажется мне несколько ущербным.

• Как найти идеального сотрудника?

— Воспитать его. Я считаю, что для сотрудников сферы обслуживания самое главное — находить в клиенте что-то хорошее, а это есть в каждом из нас!

• Было ли желание бросить все и уйти в домохозяйки?

— Хочется больше времени уделять семье, но я знаю, что долго дома я не просижу.

• Как относятся в семье к занятию бизнесом?

— Говорят, что я уделяю ему слишком много сил. Близкие меня часто ругают, что я много работаю, отнимают у меня оргтехнику, чтобы я не бронировала туристов по ночам. Но все они понимают, что я не смогла бы жить иначе. Хотя выбора между семьей и работой у меня никогда стоять не будет: я однозначно выберу семью. И я счастлива, что муж меня поддерживает, гордится мной и радуется за меня. Я достигла чего-то только благодаря ему, моей маме, которая купила мне первую шубу и вырастила ребенка-медальстку, моей замечательной дочери Екатерине, имя которой носит мой салон и которой я не перестаю восхищаться. В самый трудный момент становления моего дела деньгами и личным физическим присутствием в жизни помогла моя подруга Анжела Пухова. И пусть со временем финансовые потоки она направила в более прибыльный бизнес, но лучшими подругами мы остались до сегодняшнего дня. Только благодаря и ради моих близких я жива и живу.

• Сколько у вас шуб?

— Точно не скажу, потому что свои шубы я постоянно продаю, даже когда совсем этого не хочу. Дело в том, что их очень любят покупать мои близкие люди. Они просят меня, а мне сложно отказать. Это никакого отношения к деньгам не имеет. В этом году, например, я начала возить головные уборы и приехала в подругу в гости. Она сняла с меня меховой берет и заявила, что я просто обязана ей его подарить. И я два месяца ходила в обычной вязаной шапке, но отказать подруге не смогла. И это мне совсем не мешает жить на свете.

• Как вы относитесь к мнению о жестокости мехового бизнеса?

— Столкнувшись с негативными упреками о негуманности мехового бизнеса мне пришлось в моей же семье. Дочь заявила, что никогда не наденет на себя трупы животных и, если бы все женщины были такими же, как она, то я бы разорилась. Но как-то, когда ее пуховики вдруг оказались в стирке, а на улице был мороз за 30°C, ей пришлось надеть шубу, чтобы пойти в школу. Больше она ее не снимала. К сожалению или к счастью, но у нас климатические условия требуют ношения меховой одежды. На морозе пуховики ледене-



ют, скрипят, их прикосновение к коже некомфортно и даже травмоопасно. Мех же остается мягким и теплым в любое время.

• **Ваш любимый автор?**

— Дейл Карнеги. Я читаю специализированную литературу, на художественную не остается времени, к сожалению.

• **Какую музыку слушаете?**

— Люблю классику. Когда еду в Москву, всегда включаю радио «Классик», но ровно через 10 минут все начинают требовать смены формата. Вообще, культурно я себя подпитываю в Греции, где в отличие от России, билеты на концерты стоят очень дешево. Я не понимаю, как формируется цена, но выступление известного на всю Европу симфонического оркестра стоит 5 евро, а русский балет — 50 евро. Я считаю, что человек, который совсем не любит классическую музыку, оперу или балет, очень многое теряет.

• **Занимаетесь спортом?**

— Обязательно. Я хожу в бассейн 2-3 раза в неделю, если получается. Плавание дает такой жизненный тонус! Кроме того, я сова, и хожу туда просыпаться. Иду я по-разному: иногда с удовольствием, иногда из-под палки, но на обратном пути мне всегда хорошо.

• **Насколько вам важен ваш внешний вид?**

— Я считаю, что женщина всегда должна быть прекрасна и находить время на уход за собой, но самой времени на салоны часто не хватает. Покрасить волосы вот уже три месяца не соберусь.

• **Интересуетесь ли модой?**

— Модой мне приходится интересоваться, и это, действительно, здорово. Я ежегодно езжу на показы меховой моды, где по подиуму хо-



дят лучшие модели мира, и ощущаю себя в сказке.

• **А комплексов эти двухметровые красотики не добавляют?**

— Мал золотник, да дорог. Всегда ищите плюсы в себе.

• **Как вы охарактеризуете свой стиль?**

— Так как я очень эмоциональная, то и стиль у меня всегда разный. Сегодня — деловая одежда, завтра — спортивная, а послезавтра — романтические рюши и длинный подол. Сейчас я могу себе позволить одеваться по настроению. А когда работала в детском саду, носила исключительно туфли на каблучках и красивый красный костюм. Но не потому что модничала, а потому что нечего было больше надеть. Совершенно неприемлемы для меня вульгарные вещи. Может, возраст уже сказывается, но, когда я смотрю, как ходят молодые девушки летом, то дочери своей говорю, чтобы она так не одевалась. Но раз она соглашается с моим мнением, значит, оценка адекватная.

• **Какие марки одежды носите?**

— Люблю бренд Max Mara. Но у них шубки стоят по два миллиона, поэтому я одеваюсь на распродажах. Я их специально отслеживаю и часто совершаю очень удачные покупки. Но в целом, шопингу я уделяю мало времени, предпочитаю покупать вещи быстро, в отличие от моей мамы, которая может месяц ходить по магазинам, прежде чем купить обычную кофточку. Мои клиентки могут в салон ходить годами, и я не раздражаюсь от этого, потому что понимаю: шуба — это не пакет молока.

• **Какие украшения предпочитаете?**

— Как-то в Греции была забастовка сельхозрабочих, транспорт не ходил, и я ехала в аэропорт на каком-то автобусе. И, вся на нервах, оставила в нем сумку со всеми своими драгоценностями. Осчастливила кого-то. И после этого я золото себе не покупаю, хожу в серебре, которое тоже очень хорошо выглядит. Ношу и бижутерию, особенно люблю кольца и ожерелья. И советую женщинам приглядываться: сейчас есть масса аксессуаров, которые смотрятся роскошнее драгметаллов.

• **Водите машину?**

— Машину вожу уже 11 лет. Она дает мне другую степень свободы. Я считаю, что женщины часто водят машину лучше и аккуратнее мужчин, хотя мой муж очень не хотел, чтобы я садилась за руль, не помогая мне сдавать на права, не давая автомобиль. И первой моей машиной была «Нива Шевроле», которую я очень любила, впрочем, как и другие машины. После нее у меня была «Mitsubishi Outlander», а потом муж решил подарить мне «Honda CR-V». И сейчас я обращаюсь ко всем женщинам: если мужчина хочет сделать подарок — никогда не отказывайтесь, каким бы нерациональным он ни казался. Отказом вы можете так сильно обидеть, что любимый и коробкой конфет не порадуется. И, конечно, я не отказалась.

• **Как вы отдыхаете?**

— Я отдыхаю на работе. Работа — это мое хобби.

• **Вы счастливый человек?**

— Да, конечно, ведь у меня есть любимая семья и любимая работа. 

КОМПЛЕКСНАЯ ПОДДЕРЖКА СБЕРБАНКА ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ТЕНДЕРОВ

Малый бизнес все чаще принимает участие в тендерах и госзакупках. Но иногда предприниматели откладывают свое участие в закупочных процедурах на неопределенный срок. И причина не в том, что недостаточно изучены нормативные акты, или товары и услуги не соответствуют заявленным критериям качества. Порой предпринимателям просто не хватает уверенности, что все пройдет гладко. Сбербанк понимает потребность компаний малого бизнеса и предлагает поддержку в виде готового финансового решения для участников торгов.



Сегодня малый бизнес по праву можно назвать одним из важнейших двигателей российской экономики. Индивидуальные предприниматели и руководители малых предприятий отлично ориентируются в изменяющихся условиях рынка, они мобильны и всегда готовы развиваться, идти к новым горизонтам. Сотрудничество с государственными и муниципальными заказчиками для них означает получение гарантированных объемов работ и их оплату.

Для участия в тендере, конкурсе или закрытом аукционе необходимо предоставить обеспечение в виде гарантии того, что предприятие является надежным, и с ним можно иметь дело. А когда компания становится победителем тендера, ей в кратчайшие сроки нужно предоставить заказчику гарантию исполнения обязательств по контракту.

В некоторых случаях размер обеспечения может стать существенной суммой, которую необходимо будет изъять из оборота или дополнительно привлечь. Иногда это является серьезным стоп-фактором для многих предпринимателей. На помощь здесь может прий-

ти такой финансовый инструмент, как банковская гарантия. Это документ, который может оформить участник торгов в Банке. По банковской гарантии Банк гарантирует оплату заказчику определенной суммы в случае несоблюдения исполнителем своих обязательств.

Одним из наиболее важных аспектов при выборе Банка для участников торгов является не только его финансовая надежность и качество оказываемого сервиса, но и оперативность в оформлении банковской гарантии, в связи со сжатыми сроками проведения закупок и заключения госконтрактов, установленными законодательно.

Сбербанк готов оказать представителям малого бизнеса максимальную поддержку на все время участия в закупочных процедурах и предлагает участникам торгов целый комплекс финансовых услуг. Клиентские менеджеры Сбербанка в максимально короткие сроки не только окажут помощь

в получении тендерной гарантии для участия в конкурсе и оформлении гарантии исполнения обязательств по договору, но и в случае необходимости в предоставлении кредита «Госзаказ», предназначенного для финансирования исполнения государственного контракта, помогут в его оформлении. В рамках внедренной Сбербанком технологии экспресс-анализа заемщика

СБЕРБАНК ГОТОВ ОКАЗАТЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ МАЛОГО БИЗНЕСА МАКСИМАЛЬНУЮ ПОДДЕРЖКУ НА ВСЕ ВРЕМЯ УЧАСТИЯ В ЗАКУПОЧНЫХ ПРОЦЕДУРАХ И ПРЕДЛАГАЕТ УЧАСТНИКАМ ТОРГОВ ЦЕЛЫЙ КОМПЛЕКС ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

решение по предоставлению данных продуктов будет принято не более чем за три дня*. Таким образом, за очень короткий срок представители малого бизнеса смогут решить все необходимые вопросы, связанные с участием в торгах.

С помощью комплекса финансовых решений от Сбербанка участники торгов смогут быть уверены в своих силах, а сотрудники Банка всегда проконсультируют по всем возникающим вопросам каждого клиента, вне зависимости от масштаба его бизнеса. Сбербанк поддерживает все ваши начинания и предлагает готовые финансовые решения, которые могут помочь в развитии вашего бизнеса!

* Тендерная гарантия и гарантия исполнения обязательств предоставляются в рамках продукта «Бизнес-Гарантия» Сбербанка. Решение по заявке на предоставление тендерной гарантии для участия в торгах/конкурсах и гарантии исполнения обязательств по контракту в рамках Федеральных законов № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 и № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 принимается Банком в течение 3-х рабочих дней в рамках процедуры экспресс-оценки после получения полного пакета документов от клиента. Существуют ограничения по максимальной сумме гарантии, а также по отдельным условиям данного предложения. Подробную информацию об условиях предоставления гарантий и документах, необходимых для их оформления, Вы можете получить в отделениях Банка, обслуживающих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, по телефону Контактного центра 8-800-555-55-30 или на сайте Банка www.sberbank.ru. Предложение действительно для индивидуальных предпринимателей и малых предприятий с годовой выручкой не более 400 млн рублей, являющихся участниками торгов и конкурсов, проводимых в соответствии с Федеральными законами №44-ФЗ, №223-ФЗ. Условия действительны на 07.08.2014 г. до соответствующего изменения или дополнения. Изменение условий производится Банком в одностороннем порядке. Информация, представленная в данном материале, не является публичной офертой.

КРАСОТА: ДАР ИЛИ НЕОБХОДИМОСТЬ?

Сегодня внешний вид человека, состояние его кожи и фигуры служат таким же показателем статуса, как дорогие часы, хорошо сшитый костюм или машина престижной марки. От внешней привлекательности во многом зависит положение в обществе, карьера, личная жизнь, а индустрия красоты стала отдельной сферой бизнеса. Если к салонам, имидж-студиям, фешн-румам рыбинцы уже привыкли, то пластическая хирургия, медицинская косметология, клиники красоты и эстетик-центры считались доступными только для жителей крупных городов. Но теперь и в Рыбинске появилось медицинское учреждение, которое составит серьезную конкуренцию салонам. НУЗ «Узловая больница на станции Рыбинск ОАО «РЖД» получило лицензию на услуги в сфере косметологии и пластической хирургии.



Андрей АРАЛОВ,
пластический хирург, дерматолог НУЗ
«Узловая больница на станции Рыбинск
ОАО РЖД»

КРАСОТА НЕ ЛЮБИТ ДИЛЕТАНТСТВА

Что такое красота? Поиском ответа на этот вопрос многие века заняты художники, философы, ученые, медики. Каждая историческая эпоха, каждый этнос, каждая культура имеют свои представления и понятия о физической красоте, которые очень относительны и сильно разнятся в зависимости от географии, истории, климата. Если о красоте спорят, сравнивая длину шеи, размер и форму ноги, разрез глаз и цвет кожи, то вопрос об ухоженности человеческого тела разногласий не вызывает. Блестящая гладкая кожа, упругие губы, открытый взгляд, подтянутое тело — эти признаки человеческого сознания связывает с молодостью и хорошим здоровьем, независимо от других факторов.

— В наше время внешняя ухоженность — это уже не прихоть, а необходимость. Одним это помогает принимать свое неизбежное взросление или избавиться от последствий пубертантного периода, других приближает к представлениям об идеальном теле, третьим помогает строить карьеру и подчеркивает статус, — обращает внимание на практическое значение эстетических категорий Андрей Аралов, пластический хирург, дерматолог НУЗ «Узловая больница на станции Рыбинск ОАО «РЖД».

Это лечебное учреждение первым в городе получило лицензию на услуги в сфере косметологии и пластической хирургии и является единственным в городе медицинским «салонам красоты». Как поясняет главный врач Андрей Чистяков, для оформления разрешения нужно было подготовить большой пакет документов, пройти огромное количество проверок, соблюсти и создать целый комплекс необходимых условий для проведения косметических процедур, аппаратных вмешательств и пластических операций. Поэтому и отношение к услугам и их выполнению здесь очень серьезное, с соблюдением всех соответствующих медицинских стандартов. Так, косметологические мероприятия проводят в хирургическом отделении, липосакцию или коррекцию форм лица выполняют под общим наркозом, послеоперационная реабилитация клиентов проходит под наблюдением хирурга-дерматолога.

— Красота не любит дилетантства, поэтому при назначении процедуры мы обязательно изучаем медицинский анамнез пациента, состояние кожи, проводим предварительную диагностику, учитываем все противопоказания, — рассказывает о салонных услугах с медицинским подходом Андрей Аралов.

Он работает в косметологии более десяти лет, стажуется в ведущих клиниках страны, является посто-

янным участником тематических научно-практических конференций косметологов.

— Я осознанно связал свое будущее с пластической хирургией и косметологией. Это две очень сложные специальности, а ведь чем труднее, тем достойнее! — считает доктор Аралов.

ПОД ПРИЦЕЛОМ ЛАЗЕРА

Со студенческой скамьи Андрей Аралов интересуется применением лазерных технологий, а в современной дерматокосметологии это целое направление, которое позволяет эффективно избавляться от дефектов кожи.

— Лазер помогает удалить последствия акне, стрии (растяжки), рубцы и шрамы, небольшие гемангиомы, новообразования на коже, сосудистые звездочки. Лазером лечат купероз, используют при фотоомоложении кожи лица и зоны декольте. Лазерный пилинг — это надежное и эффективное средство для удаления с кожи синюшных пятен постакне, пигментных пятен, мелких мимических морщин, — рассказывает о технологии и сфере применения лазерного аппарата пластический хирург.

Некоторые лазерные процедуры проводят в операционной под наркозом. Раньше для их выполнения рыбинцам приходилось ездить Ярославль. Теперь от растяжек, рубцов, шрамов и пигментных пятен можно избавиться в железнодорожной больнице, здесь же пройти послеоперационную реабилитацию. Уход в каждом конкретном случае подбирается индивидуально, учитывая площадь вмешательства и состояние кожи после процедуры. В работе доктор использует лазер фирмы «SmartXide DOT CO2», который позволяет добиться удивительных и стойких результатов: постакне и растяжки исчезают навсегда, эффект фотоомоложения держится от трех до пяти лет. Лазерные процедуры рекомендованы людям от 18 до 75 лет, они не имеют противопоказаний за исключением случаев псориаза, беременности и лактации, дерматоза



в стадии обострения, не проводятся в период повышенной солнечной активности.

В НАДЕЖНЫХ РУКАХ

Лазерная косметология — лишь одно из «красивых» направлений НУЗ «Узловая больница на станции Рыбинск ОАО «РЖД». Кроме него, здесь можно пройти процедуры по всем другим видам: медицинской, аппаратной, эстетической косметологии. Пациенты смогут посещать как хорошо знакомые салонные услуги, так и ранее недоступные специализированные.

— Женщины привыкли наращивать ногти и ресницы, делать татуаж и депиляцию, хорошо знакомы с химическим пилингом и липосакцией, инъекциями ботокса, контурной пластикой, — рассказывает косметолог, медицинская сестра железнодорожной больницы Ирина Тягунова. — Но теперь у рыбинцев появилась возможность справляться с проявлениями времени, корректировать дефекты внешности с помощью пластической хирургии. Это совсем другой, не салонный уровень вмешательства в организм. Выполнять такие процедуры и операции имеет право

только высококвалифицированный персонал в условиях современной клиники.

Врачи с высшим образованием и опытом работы помогут пациентам избавиться от целого ряда косметических дефектов, которые своим присутствием на видимых частях тела и неприятным видом затрудняют для человека общение с другими людьми, снижают самооценку, портят настроение, в отдельных случаях способны привести к развитию психологических комплексов. Специалисты НУЗ «Узловая больница на станции Рыбинск ОАО «РЖД» убеждены: при осознанной и регулярной заботе о своем теле молодость и красоту можно сохранять постоянно. Но советуют посещение клиники планировать заранее, так как видимый эффект от некоторых процедур наступает не сразу, а часть услуг имеет свою сезонность. ☐

Реклама

Записаться на консультацию можно по телефону, единому для всех сотовых: 90-00-11. Узнать дополнительную информацию и задать вопросы специалистам можно на сайте НУЗ «Узловая больница на станции Рыбинск ОАО «РЖД» <http://rybinskmed.ru/>

Возможны противопоказания, проконсультируйтесь со специалистом.



ИЛЬЯ КУДРЯВЦЕВ. «ЗУБАСТАЯ АКУЛА» БИЗНЕСА

Трудно поверить, что в этом маленьком рыбинском офисе, по-студенчески аскетичном, совершается революция в мировой стоматологии. «Ну, может и не революция, но то, что мы ушли далеко вперед — это точно», — поправляет меня Илья Кудрявцев, технический директор подмосковной фирмы «Prosystom». Прошло всего три года, как он покинул тогда еще Рыбинскую авиационно-технологическую академию с дипломом бакалавра. Но еще в альма-матер отыскал его московский стоматолог Евгений Рощин. Так и родился тандем двух пытливых умов — талантливого практикующего врача и виртуозного программиста, предпочитающего работать в родном Рыбинске.

Мы беседуем с Ильей. Первое впечатление: открытая улыбка, прекрасная речь. Интеллектуал. Джинсы. Офисные заплатки на локтях пиджака.

— Откуда это увлечение? И кто ваши первые в этом учителя?

— Когда-то давно я посещал кружок Дмитрия Юрьевича Ардова в

ЦДЮТ, в 9–10 классах занимался робототехникой. Разбирал холодильники, делал водяные часы — когда вода достигает какого-то определенного уровня, загорается лампочка или подается сигнал... Благо, отец мне помогал с консультантами-электронщиками, которые меня натаскивали в моих изобретениях.

Он — инженер, работает в военной отрасли. Наверное, от него я получил уверенность в том, что люди решают все. Ну, а потом я вдруг начал участвовать в конференциях и понял, что мне это интересно.

Мои учителя? Глобально — родители. Они помогли мне реализовать мои первые детские мечты о творчестве. У



Илья Кудрявцев.

Родился в Рыбинске, учился в лицее №2, окончил РГТУ, по специальности программист. 25 лет. Не женат. Диплом бакалавра, магистром станет в 2015-м. Дальше — в Тверь, в аспирантуру.

меня было достаточно много энциклопедий, я всем говорил, что читаю только энциклопедии. И еще учитель по литературе, которую я вспоминаю с удовольствием, Наталья Коптелова. С ней мы учились размышлять, писать сочинения. Какого-то гуру в моей жизни в области техники и информатики не было. Множество людей в разные отрезки времени дали очень ценные наставления.

— А когда и как начал самостоятельно работать?

— Я работал уже со второго курса — в «Кристе» дизайнером, в других местах. Три года торговал акциями на бирже. Да, была еще в школе такая мечта, я был уверен, что это могут себе позволить только крутые дядьки с Wall Street. Но оказалось, что в городе работает офис брокерской компании «БрокерКредитСервис», одного из самых крупных игроков на Российской фондовой бирже. Пришел, записался, начал учиться, заработал денег на первый капитал и стал торговать на него. Сначала скромно было, потом... В общем, я показал итоги торгов за год разным людям, и удалось привлечь

еще инвестиции. Такое вот небольшое свое дело было на бирже — весьма успешное. Но однажды я понял, что это полноценная работа, на которую уходит очень много времени. А чтобы на счете было достаточно большое количество нулей, нужно долго работать с ежедневным пятнадцатиминутным просмотром новостей. Связывать свою работу именно с биржей не хотелось. К тому же в то время в торги пришло большое количество роботов, и сейчас на инвестиционном рынке торгуют в основном программы-роботы, которые могут работать с частотой тысячи операций в секунду. Человеку с ними тяжело конкурировать, и я тогда решил свернуть эту деятельность и найти что-то поинтересней.

«ЗУБНОЙ» ПЕРЕВОРОТ

— Как вдруг возникла эта тема — стоматология? И кто он, ваш компаньон?

— С первого же курса мы в институте создали большое студенческое КБ во главе с тогда уже бакалавром Александром Петровым. Были инте-

«Я был уверен, что это могут себе позволить только крутые дядьки с Wall Street, но оказалось, что в городе работает офис брокерской компании «БрокерКредитСервис», одного из самых крупных игроков на Российской фондовой бирже. Пришел, записался, начал учиться, заработал денег на первый капитал и стал торговать на него. Сначала скромно было, потом... В общем, я показал итоги торгов за год разным людям, и удалось привлечь еще инвестиции»



Нижняя челюсть поддерживается 18 парами мышц, и любое изменение влечет за собой перемены во всей системе височно-нижнечелюстного сустава, меняется прикус, функция мышц. Неудачный протез может вызвать подвывих сустава. Если у ребенка неправильно развиваются зубы, допустим, слева запаздывают, справа — опережают в росте, то у него искривляется осанка — это скажет любой стоматолог

ресные проекты — и для городской промышленности, и для кафедры. В то время нас и нашел Евгений Рошин, московский врач-стоматолог, со многими идеями в этой области. Как узнал про нас? Так страна у нас небольшая, у него в Рыбинске родственники живут, они и подсказали. Евгению 32 года, заведует двумя отделениями московской районной стоматологической поликлиники, которая не чета нашей — семь этажей. Практикующий член Совета Европейской ассоциации стоматологов, и дипломов у него, наверное, на две страницы печатного текста. Учился в Италии, Австрии, в Германии, заочно — в Японской школе стоматологии. То есть, всю свою жизнь занимается наукой, сейчас пишет докторскую. Он побывал во многих странах, приобщился к самым современным мировым техно-

логиям в стоматологии и понял, что они... устарели. С этим и приехал к нам и сказал — я хочу сделать вот это и вот это, нельзя ли сделать вот так-то...

Мы из совершенно разных миров. Евгений — совсем не техник, но прекрасный врач. Я — абсолютно не врач, но какой-то техник, у которого где-то что-то горит. И так получилось, что мы объединились. Некоторые его идеи вообще не имеют реального воплощения, потому что противоречат законам физики. Но есть другие — классные, и мы взялись за их реализацию на практике. Это хорошая связка науки, технологии и техники.

Правда, на время эту работу мы отложили, потому что встал вопрос поиска финансов для развития проектов. И у него не было понимания, что это переворот в стоматологиче-

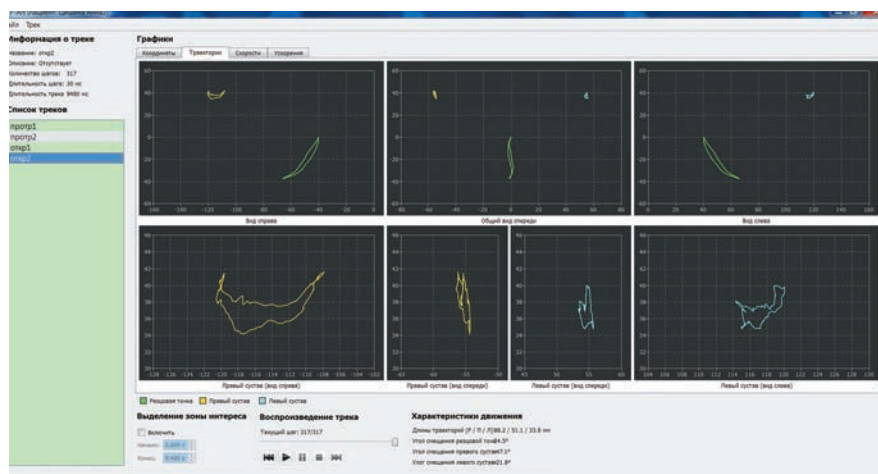
ской индустрии. Мы разбежались. Я, получив бакалавра, учился в магистратуре и работал по заказам приборостроительного завода. Получилось неплохо заработать, к тому времени и Евгений понял, что сможет финансировать наш совместный проект. И мы снова к нему вернулись.

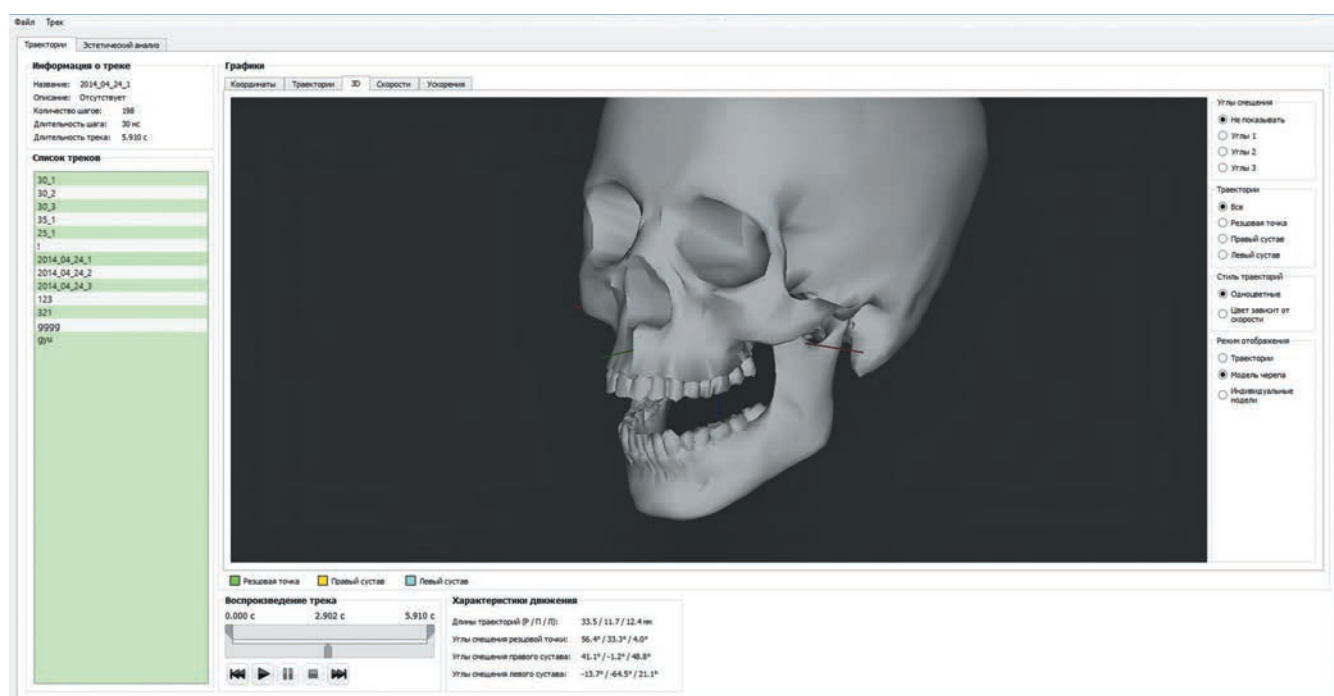
— **А вот теперь рассказывайте, в чем суть вашего прорыва в стоматологии.**

— Мы работаем в области функциональной стоматологии, когда врач и пациент думают о том, что же последует за простым протезированием. Нижняя челюсть поддерживается 18 парами мышц, и любое изменение влечет за собой перемены во всей системе височно-нижнечелюстного сустава, меняется прикус, функция мышц. Неудачный протез может вызвать подвывих сустава. Если у ребенка неправильно развиваются зубы, допустим, слева запаздывают, справа — опережают в росте, то у него искривляется осанка — это скажет любой стоматолог.

— **Вы уже дока в анатомии.**

— Пришлось почитать несколько книг на самом базовом уровне, чтобы говорить с партнерами на одном языке. Область функциональной стоматологии — изучение зависимостей. И эта область стоматологии у нас в стране, в отличие от Европы, совершенно не развита. Большинство европейских клиник пользуются таким оборудованием, о котором у нас мало слышали. К примеру, вот эта штука с челюстями





называется артикулятор, он позволяет вручную подогнать челюсти одну к другой, подточить протез — нужно только настроить диапазон движений с учетом индивидуальных особенностей строения челюстей пациента, опять же вручную. А параметры настройки выдает компьютер, используя данные, полученные другим прибором — аксиографом, который записывает движение челюстей человека с помощью ультразвуковых или магнитных датчиков.

Эти приборы широко используются на Западе, а в России работают от силы полсотни аксиографов. В самых продвинутых клиниках есть такие вот импортные артикуляторы, а повсеместно на вооружении у ортопедов допотопные окклюзаторы — простейшие конструкции на шарнире, позволяющие воспроизводить открывание и закрывание челюстей. Как у крокодила.

Но челюсти человека в процессе жевания совершают сложные движения в трехмерном пространстве, а не вокруг одной шарнирной оси. Поэтому очень много изъянов в протезировании, и процентов 60 пациентов жалуются, что им неудобно жевать с новыми протезами. Чаще всего человек уже не приходит к протезисту, надеясь, что привыкнет.

— Или вообще кладет зубы «на полку».

— Точно. Живые зубы могут подстроиться, а искусственные, особенно если это импланты, — нет. Наш организм настолько податлив, что челюсти просто будут переформировываться, изменяя привычное движение, а это может спровоцировать сложные заболевания суставов, которые двигают нижние челюсти во время разговора или приема пищи. Или привести к поломке протеза, к ускоренному стиранию живых зубов.

Евгений Рощин придумал совершенно другую концепцию: артикулятор должен стать роботом, который будет запрограммирован под индивидуальные особенности человека. Управляться не вручную, а компьютером. И воспроизводить движение челюстей в трехмерном (3D) пространстве, используя данные, полученные с помощью аксиографа. С этим он приехал к нам и предложил: у нас уже есть аксиограф, давайте создавать опытный образец робота. Мы его создали. Но вскоре поняли, что он нам не нравится. Сказать точнее, мы поняли, насколько несовершенен и морально, и физически даже самый передовой образец аксиографа. Это довольно громоздкая конструкция, одна ее часть крепится прямо к зубам нижней челюсти, верхняя дуга фиксируется в слуховых проходах,

еще одна деталь упирается в переносицу. Удовольствие не из приятных, вплоть до болезненных ощущений. Но главный минус — в неточности показаний аксиографа, что сводит на нет лучшие качества робота.

В общем, мы отложили в сторону нашего робота на полтора года и взялись за конструирование нового аксиографа. И вот что у нас получилось: маленькая изящная конструкция, которая надевается на голову сверху. Аксиограф использует видеокамеру. К зубам клеятся небольшие маркеры — такие датчики используют при съемках анимационных фильмов по технологии motion capture, когда сначала по датчикам снимаются движения человека, а потом эти движения воспроизводит анимированный персонаж. Датчик на старом аксиографе весит 790 граммов. Наш — всего 2,5 грамма.

Наш программист выдал характеристики новой камеры для аксиографа, и среднеквадратичное отклонение получилось 600 нанометров, то есть, чуть меньше микрона. Это здорово, мы очень радовались, нам столько даже и не надо, хотя считается, что человек может почувствовать между зубами частицу в 10 микрон, или 0,01 миллиметра. Сейчас уже в производстве первая серия аксиографов, два опытных образца мы отправили в Германию, где

они тестируются нашими коллегами. И еще два — в России. Последнюю версию прибора я вчера увез в Москву, а его прототип, отпечатанный в 3D-принтере, выглядит вот так.

Параллельно, пока делали сам аксиограф, зарождалась наша концепция, которая на латинском называется FIRA, а по-русски — функциональная индивидуально воспроизводимая артикуляция. Возникло понимание индустрии, и захотелось сделать множество оборудования и программного обеспечения. Связать, например, запись траектории движения челюстей с компьютерной томографией, чтобы смотреть, как движутся суставы пациента. Не видя результатов томографии, ни врач, ни компьютерная программа ничего не знают о строении сустава. Дальше — связать траекторию движения с эстетикой, то есть 3D-сканированной головой пациента. Чтобы опять же изучать влияние и планировать лечение. Потому что, например, ортодонтия всегда делается для эстетической красоты, исправляется прикус, и обязательно изменяется форма

лица. «Давайте это делать», — сказал Евгений. Мы ответили — давайте. Связались в программном обеспечении с cad/cam-системами для проектирования и изготовления зубных протезов. Это самые современные технологии в стоматологии, в которых уже нет гипсовых слепков, ручной отливки с большой погрешностью, многочисленных примерок и подгонок.

Все гораздо проще и быстрее: делается слепок из силиконовой массы, сканируется, врач в программе подбирает из набора «библиотек» нужную коронку, подгоняет ее в 3D-редакторе и отправляет технику. А техник уже не льет коронку или мост, а отправляет ее на станок. И пятикоординатный фрезерный станок фрезерует коронку, к примеру, из модного сейчас оксида циркония. То есть, ручной работы практически нет, разве что на этапе полировки образца, чтобы он выглядел красиво, или очень ювелирно — уже во время установки. Это не просто комфорт для пациента и врача, это значительная экономия времени.

— Насколько ваше открытие революционно? И какой интерес проявлен российской и зарубежной стоматологией?

— В этом нет большого открытия, как, к примеру, бозон Хиггса. Мы привнесли немного современных технологий в то, что есть сейчас. Насколько это революционно, покажет время. Если это появится хотя бы у каждого десятого врача, это будет революцией.

В нашей стране интерес проявляют именно частные клиники, с которыми мы плотно работаем. Почему не государственные? Все банально зависит от свободы тратить свои собственные средства. Частная клиника может позволить себе cad/cam-системы, это стоит достаточно дорого. Но им это интересно, потому что позволяет протезировать быстрее, точнее и качественнее. В июне мы представляли свои разработки в Санкт-Петербурге и Ростове, в сентябре — снова Ростов и международная выставка в Москве, в «Крокус-Экспо», в которой мы тоже участвуем.

Большой интерес и у западных партнеров — врачей и клиник Австрии и Германии. Туда уже уехали два наших аксиографа. Но интерес не только в этом оборудовании, а в и современном программном обеспечении, в котором мы постараемся объединить как можно больше — томографию, эстетику, остеопатию, добавим наборы библиотек, шаблонов и т.д., чтобы техника и врачам было удобней.

А вчера были в Москве и обсуждали возможность изучить суставы пациента... без томографии. Томография все равно достаточно вредная штука, и часто ее делать не рекомендуют. А в процессе сложного лечения, когда, например, убирают подвывих сустава, требуется много разовая диагностика, что совсем не полезно. В Европе, например, за необоснованное рентгеновское обследование вообще может быть уголовная ответственность. Так вот, мы решили по траекториям зубов, которые мы диагностируем с помощью аксиографа, рассчитать истинное положение сустава по определенным функциональным движениям.



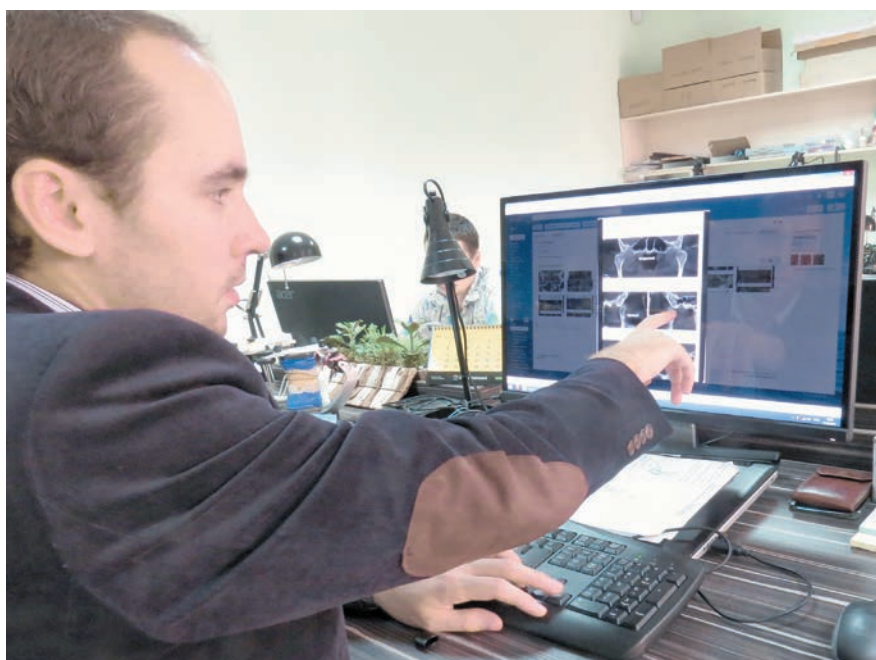
Пока это только идея, но мы идем к открытиям в этой области. Евгений прислал нам много рентгеновских снимков (у него в день по 20 пациентов), с которыми мы можем сравнить данные, полученные без томографии, и подтвердить или опровергнуть правильность нашей гипотезы.

САМИ СЕБЕ ИНВЕСТОРЫ

— Вы обмолвились про «Сколково».

— Да, мы сотрудничаем со «Сколково». Два года назад мы искали источники финансирования, и нам посоветовали — вот есть «Сколково», взгляните в их сторону. Мы взглянули. Недавно проходил отбор в «Russian Startup Tour», который проходил по городам всей страны, в том числе и в Ярославле. Мы туда приехали, рассказали о себе. Нам сказали, что все интересно, но, наверное, у нас разные форматы. У нас венчурные инвестиции — короткие деньги, а у вас, мол, такие масштабные проекты, да еще вы планируете открытие клиники. Нам, действительно, нужны достаточно глубокие инвестиции на продолжительное время. Хотя при этом мы взяли призы — два сертификата на участие в другом инкубаторе, и на право быстрого попадания в финал конкурсов. Оттуда пошла рассылка, и в ней — интересное предложение

Эти приборы широко используются на Западе, а в России работают от силы два десятка аксиографов. В самых продвинутых клиниках есть такие вот импортные артикуляторы, а повсеместно на вооружении у ортопедов допотопные окклюзаторы — простейшие конструкции на шарнире, позволяющие воспроизводить открывание и закрывание челюстей. Как у крокодила



стать резидентом ядерного кластера «Сколково». Им интересна наша обработка томографии. Мы эту возможность рассматриваем.

— Что касается инвестиций. Где вы их находите?

— Пока мы сами себе инвесторы. Зарабатывает в стоматологии Евгений. А мы работаем по заказам приборостроительного завода. Большой объем инвестиций потребуется для рекламы, но это следующий этап, а сейчас зарабатываем столько, сколько нужно нам на разработку.

— А можно подробнее про заказы РЗП?

— Мы уже два года разрабатываем для РЗП современную электронику на отечественной электронной базе, заменяем западные аналоги. Это замещение импорта западной электроники, которое мы начали задолго до украинских событий. Быстро отказаться сложно, потому что отечественная промышленность много чего не производит. Но уже используем совершенно новые и классные микросхемы, которые производят под Зеленоградом, в Нижнем Новгороде. Они могут составить конкуренцию западным аналогам. Этот процесс интеграции российского в российское мы и проводим.

— А мы вообще способны провести импортозамещение не в силу конкретной политической ситуации, а потому, что это нужно

нашей экономике? Или нам всегда требуется какой-то пинок, простите, под зад?

— Пинок — это хорошо. Сейчас все пойдет быстрее.

— А если ситуация нормализуется, санкции отменяют и замещение закончится? Или...?

— Знаете, не так все страшно. Недавно я общался с ребятами с кафедры станков РГТУ, с профессором Александром Рыкуновым. Оказывается, в Рыбинск приезжают японцы и консультируются по вопросам резания особо твердых чугунов, что для России никогда не было большой проблемой, потому что мы занимаемся металлургией давно. Рыкунов, которого они называют Александр-сан, сам преподает это студентам уже лет двадцать, и его отец это преподавал. А для японцев это — космос, потому что они исторически металлургией не занимались.

А если говорить про импортозамещение, мы способны заменить многое, но не все, потому что нет элементной базы, многое в стране вообще не производится. Но к этому все идет. Открываются классные заводы, делаются реальные комплектующие, в чем-то превосходящие Запад. Просто в Россию никогда не поставлялись законодательно элементы с символикой «милитари». Это расширенный диапазон эксплуа-

тационных характеристик. И сейчас создающиеся в России элементы обладают такими характеристиками, к примеру, при вибрациях, нагрузках, температурах от -60 до $+125$ градусов это все работает. Здорово, интересно. Думаю, что в скором времени мы сможем заместить большую часть импорта, а все остальное будет отдано нашим партнерам.

— **А армия об этом знает?**

— Сейчас как раз то самое время, когда начинаются изменения. Еще пять лет назад не было и десятой доли того, что есть сегодня.

— **В России всегда было много прекрасных мозгов, которые постоянно производят нечто удивительное. Только до реальной экономики мало что доходит...**

— Значит, реальной экономике это не нужно. Я пока не способен ответить на вопрос, почему в России все так, а не иначе...

— **Вы абсолютно уверены, что ваш продукт пойдет на рынок? Вы уже из этого делаете бизнес?**

— Да. Мы пытаемся. По нашим субъективным ощущениям, мы шагнули чуть дальше, чем подобные компании и подобные продукты на рынке. Из этого сложится чистый бизнес, надо будет противостоять конкурентам, делать рекламу, договариваться о сертификации в разных странах...

Мы привыкли думать: вот оно, придумали и сделали! О! Осталось

чуть-чуть! А на самом-то деле от придумки до реализации — пропасть, с которой мы тоже столкнулись. Оказалось, сложно найти производителя, нормальных юристов, финансистов, понимающих именно в этой сфере. В России мало что производится, а в медицинской отрасли — тем более. Чаще это расходные материалы — цементы, порошки. Мало производится оборудования, и мало с кем можно проконсультироваться. А вот сейчас наше субъективное, возможно, максималистское мнение: да, действительно, что-то есть на рынке. А у нас есть это «что-то», и еще чуть-чуть сверху. Вот здесь они нас обходят, а вот здесь — мы их. И если мы не замедлимся, а продолжим работать уже с производством, сертификацией, патентованием, обозначим наши авторские права, то у нас получится хороший конкурентный продукт уже на мировом уровне.

— **С патентованием справляетесь?**

— Да, 13 патентов в России и в Германии, в России — больше. Почему в Германии? Германия, Израиль, Япония и Америка — несколько крупных полюсов развития медицины. Германия предпочтительней, потому что туда недолго лететь, и там сам процесс идет быстрее. Америка — слишком дорого, порядка 10 тысяч евро за патент. Это в несколько раз дороже, чем в Германии, и во много раз дороже, чем в России.

— **А другие варианты инвестирования? Кредиты, инвестфонды?**

— Кредит хорошо использовать для работающего бизнеса, приносящего доход. Мы же бизнес только создаем, и все заработанное вкладываем в разработки, оборудование, содержание помещения. Есть программы — «Старт», «Умник», в которых я сам участвовал со своими разработками, когда учился в университете. «Умник» — это 400 тысяч рублей на два года. Для нашего уровня разработки — это совсем ни о чем. В «Старте» — максимум 3–6 миллионов, это уже интересно, но там потребуется очень много отчетности. Мы взвесили все «за» и «против» и решили зарабатывать самостоятельно.

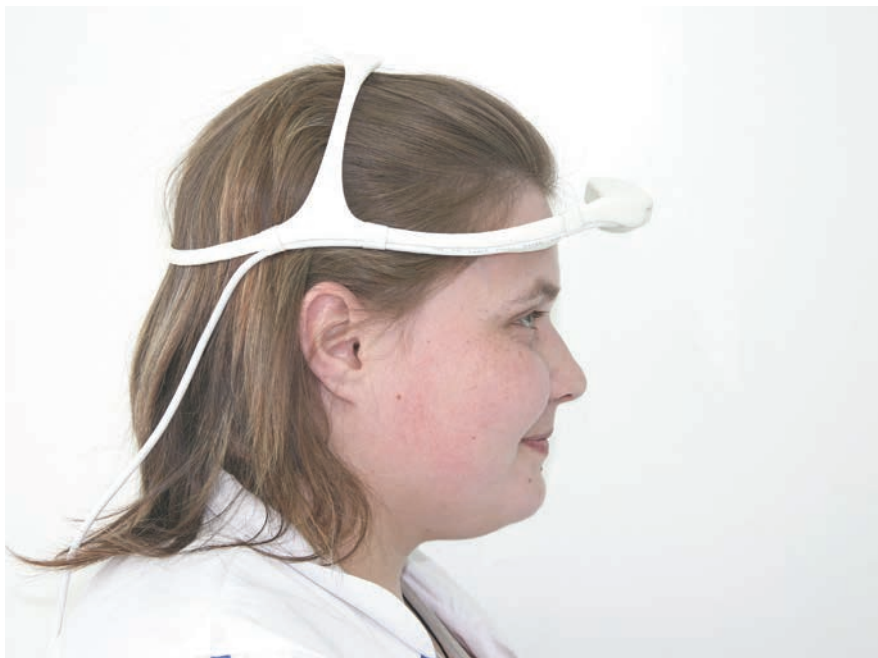
Вот мы в прошлом году занимались прибором «электронная копирка». Нашли интересную лабораторию в Барселоне, что-то начало получаться, но потом мы разуверились в необходимости этой технологии. И просто закрыли это направление. А если бы мы под это дело взяли инвестиции, все было бы гораздо сложнее. В исследованиях нельзя заранее сказать, какой будет результат.

— **Когда ваша продукция пойдет в серию?**

— Сейчас к нам едет первая партия видеокамер для аксиографа из Германии, на следующей неделе должны получить, уже отправили запросы на материалы — тоже в Германию и за Урал. В середине сентября мы планируем выдать первые сто приборов. Производство? Смотрели на Китай, но это будет следующий этап. А пока — в Подмосковье или за Уралом. Все сырье и компоненты есть в России, из-за рубежа — только видеокамеры. А что касается робота, то вся электроника будет только зарубежная, потому что в России этого нет и в ближайшее время не появится.

— **Появятся ли ваши разработки в рыбных клиниках?**

— Думаю, обязательно появятся, потому что будут намного дешевле устаревших импортных приборов, которые сейчас есть в лучших рыбных клиниках.



ОКОЛОСТОМАТОЛОГИЧЕСКОЕ

— Кроме стоматологии что еще интересно?

— У нас есть интересное направление — археология. Все пошло от Рыкунова. Когда-то давно я попал в Рыбинскую археологическую экспедицию, и вот уже семь лет я туда езжу исправно. Был и в этом году — на пару дней, а когда-то весь месяц жил в палатке. В этой экспедиции мы познакомились с Юрием Борисовичем Цетлиным, профессором Российского института археологии, редким знатоком древней керамики. Мы сделали для института программу по изучению керамических контуров сосудов.

— Какая она, ваша команда?

— О, это замечательные люди. Всего 15 человек. Евгений Рошин и его жена работают в Жуковском, на базе клиники СТК-элит у Сергея Голышева мы проводим исследования. Врачи генерируют идеи, а наша рыбинская команда программистов и конструкторов (10 из 15 человек — рыбинцы) их воплощает в технические и программные разработки. Кто-то здесь, в офисе. Кто-то работает дома — и это не аутсорсинг и не фриланс, просто ребятам так удобней. Ребята в Питере помогают с администрированием наших серверов. Возраст? Разработчики — до 30 лет, самому старшему, наверно, 28. Есть конструктор, которому за 60, и он уже на пенсии. Врачам — от 25 до 35. Команда сложилась исторически — нет ни одного человека, с кем бы я не был достаточно хорошо знаком. А если не был знаком, то очень много слышал.

— Вас как-то коснулись западные санкции?

— Недавно наши партнеры из Германии в очередном письме как раз коснулись этой темы, сообщив, что пока все хорошо, и если ситуация не ухудшится, то мы сможем сотрудничать, как и прежде.

— Может, только бизнес спасет ситуацию, потому что именно он дорожит тем, что зарабатывалось годами, выстраивалось десятилетиями.



Оказывается, в Рыбинск приезжают японцы и консультируются по вопросам резания особо твердых чугунов, что для нас никогда не было большой проблемой, потому что мы занимаемся металлургией давно. Рыкунов, которого они называют Александр-сан, сам преподаёт это студентам лет двадцать уже, и его отец это преподавал. А для японцев — это космос, потому что они исторически металлургией не занимались

ями. Вы из Рыбинска не уедете? Или вы уже гражданин мира?

— Нет, в ближайшее время не уеду. Хотя все покажет время. Я часто бываю в Москве, а здесь — основная разработка. И будет здорово, если она останется в таком классном городе, как Рыбинск. Мы находимся недалеко от Москвы. Надо вылететь за границу? Шесть

часов — и ты в аэропорту. При этом здесь достаточно дешевые коммунальные услуги, аренда, оплата работ на аутсорсинге. В Москве это были бы совершенно другие деньги. Здесь нормальная экология. Так что и жить, и работать здесь мне лично очень приятно. Конечно, у нас есть планы построить свою клинику в столице, возможно, когда-то туда переберемся.

— Были предложения работать за рубежом?

— Было несколько предложений: давайте мы у вас купим технологию, но мы отказались — она нам самим интересна. В нее вложено несколько лет исследований. Предложений работать за рубежом по этой тематике не было. Если появятся в разрезе — а давайте вместе что-то делать, такие обязательно рассмотрим. Я не держусь за Рыбинск двумя руками. Но и не стремлюсь отсюда вырваться. Все будет зависеть от места работы. Другое государство? Нет, я об этом не думал. Мне интересней было бы работать в России, которая дала мне образование и позволила сделать то, что я уже сделал. Ну, а если в чем-то мы с моей страной разойдемся взглядами — как знать... 



МЫ ПРИВЫКЛИ РУГАТЬ КОММУНАЛЬЩИКОВ. НИКОГДА ПРЕДСТАВИТЕЛИ ЭТОЙ СФЕРЫ В УМАХ ОБЫВАТЕЛЕЙ НЕ БЫЛИ ДОБРЫМИ, ХОРОШИМИ И ЧЕСТНЫМИ. ПРЕДСТАВИТЕЛИ СФЕРЫ ЖКХ ХОТЯ И РАССТРАИВАЮТСЯ, НО ПРОДОЛЖАЮТ РАБОТАТЬ, ЧТОБЫ В ДОМАХ НАШИХ БЫЛО СВЕТЛО, ЧИСТО, ИЗ КРАНОВ ТЕКЛА ВОДА, А БАТАРЕИ БЫЛИ ТЕПЛЫЕ. И ЧЕМ БЛИЖЕ ПРОМОЗГЛАЯ ОСЕНЬ И ХОЛОДНАЯ ЗИМА, ТЕМ АКТУАЛЬНЕЕ ТЕМЫ О КОММУНАЛКЕ

БЕСКОНЕЧНЫЕ ДОЛГИ

Долги — это то явление, которое постоянно сопровождает отрасль ЖКХ. Поставщики требуют выплаты задолженности с управляющих компаний, те, в свою очередь, пытаются получить деньги с населения, не всегда положительные расчеты и с муниципалитетом. Разобраться в этом замкнутом круге непросто. Как, впрочем, и разорвать его. О проблемах долгов в ЖКХ мы поговорили с директором юридической фирмы ООО «Инсайт» Сергеем Гордеевым.

— Сергей Вадимович, много ли работы у юристов, осуществляющих поддержку управляющих компаний?

— Работа по сбору долгов и решению судебных споров проводится постоянно. Если коснуться темы долгов населения, то цифры получатся неутешительными. По данным на конец первого полугодия 2014 года, население Рыбинска задолжало только ОАО «Управляющая компания» около 210 миллионов рублей. И взыскание их идет очень медленно.

— В чем проблема? Суд же может обязать человека заплатить.

— Работа юристов управляющей компании заканчивается в судах. Мы получаем на руки решение о взыскании, а не деньги. Далее бумаги передаются в службу судебных при-

ставов, а уже они, с помощью своих полномочий, взыскивают средства с населения. Но дело в том, что эффективность работы данной службы оставляет желать лучшего. Например, за все время существования ОАО «Управляющая компания» — с 2009 года — нами было направлено 6,5 тысячи исполнительных документов на общую сумму около 140 миллионов рублей. В итоге мы получили лишь 41 миллион. То есть 29 процентов от суммы задолженности. Честно говоря, иногда создается впечатление, что некоторые акты о невозможности взыскания пишутся, не выходя из кабинета.

— Почему возникают такие мысли?

— Дело в том, что технические специалисты ОАО «Управляющая компания» знают жилой фонд, они общаются с жителями. И если только одна дверь в квартиру стоит тысяч 60, а за этой дверью живет должник, который якобы не в состоянии оплачивать коммунальные счета, то вывод напрашивается сам собой. Приставы в этой квартире не были.

— Трудно укладывается в голове, что человек, имеющий возможность потратить столько средств на входную дверь, не может заплатить за квартиру.

— Парадоксально, но факт: самые отъявленные должники — обеспеченные люди, реже — средний класс. Естественно, бывает сложная финансовая ситуация, но это 10–15 процентов от общего числа неплательщиков. Тех, кому это бремя действительно неподъемно, очень немного.

— Если финансовая состоятельность должников позволяет им оплачивать счета, то почему они этого не делают?

— У нас очень мягкие законы. Если в Европе должников выселяют на улицу, то у нас — лишь на меньшую площадь. И то, такое происходит в самом крайнем случае. Только за прошлый год «Жилкомцентром» было направлено около тысячи материалов на выселение, но ни один из них не оказался в суде. Это что касается муниципального жилья. С приватизированными квартирами ситуация еще сложнее — суд



Директор юридической фирмы «Инсайт»
СЕРГЕЙ ГОРДЕЕВ

ПО ДАННЫМ НА КОНЕЦ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2014 ГОДА, НАСЕЛЕНИЕ РЫБИНСКА ЗАДОЛЖАЛО ТОЛЬКО ОАО «УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ» ОКОЛО 210 МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ. И ВЗЫСКАНИЕ ИХ ИДЕТ ОЧЕНЬ МЕДЛЕННО

отказывает в выставлении квартиры на торги даже при больших задолженностях, так как стоимость жилья несоразмерна сумме долга.

— Какова судьба долгов, если взыскать их так сложно?

— Мы направляем повторные исполнительные листы, а по прошествии трех лет эти долги становятся убытками управляющей компании. Но не нужно думать, что от этого страдают только сотрудники УК. Взаимосвязь между платежами населения и состоянием их домов самая прямая. Управляющие компании получают с населения не так много, как может показаться на первый взгляд. Тариф за управление многоквартирным домом составляет всего лишь 80 копеек с квадратного метра. Все остальное из строки «содержание и ремонт жилья» тратится на нужды дома. А значит, чем больше с этого дома собрано денег, тем больший

объем работ будет выполнен, большее количество подъездов покрашено и заменены трубы.

— А как сказывается на сборах повышение коммунальных тарифов?

— По моему опыту, не сказывается. Должников в принципе становится больше год от года, независимо от того, повысилась плата за коммунальные услуги или нет. На средствах, собранных с населения, повышение также не отражается, так как повышают лишь тарифы на ресурсы — воду, свет, тепло, в то время как сумма на содержание и ремонт жилья остается практически неизменной вот уже три года.

— Раз уж мы заговорили о ресурсах, то давайте затронем и тему долгов управляющих компаний перед поставщиками. Как влияют неплатежи населения на ситуацию в этом вопросе?

— Напрямую. Правда, и здесь закон не на стороне управляющих компаний. Представьте себе ситуацию: возьмем период длиной в полгода. Естественно, что у нас сформировалась некоторая задолженность перед поставщиками воды или тепла. Она, как правило, равна сумме, которую задолжало население. «Теплоэнерго» или «Водоканал» выходят с иском в суд, выигрывают дело и получают от нас всю сумму целиком. Мы же, чтобы получить ту же сумму с собственников жилья, должны направить в суд 60 тысяч (!) исков в отношении каждого физического лица. Суд должен их все рассмотреть, вынести решение. А дальше начинается история взыскания. При этом методов воздействия на управляющую компанию как на юридическое лицо гораздо больше. В случае, если долг перед поставщиками не будет оплачен по судебному решению, могут быть заморожены банковские счета, наложен арест на имущество. Работа компании будет заметно осложнена. Вот и получается, что равенства сторон в вопросе коммунальных долгов нет.

— Где же выход?

— Выход здесь только один — ужесточать законодательство. Но пока этого не наблюдается, и думаю, в ближайшее время не будет. ☐



ЮВЕЛИИ

ХУДОЖНИК или ЛИТЕЙЩИК?

ЮВЕЛИР-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Ольга Федорова в ювелирном бизнесе семь лет. Сейчас она владеет крупным магазином сети «ЮвеЛира», где представлены украшения на любой вкус и кошелек, но считает, что держаться на плаву ей позволяет изготовление изделий на заказ.

— Ювелирные украшения на заказ — очень востребованная услуга. Если с витрины продается около 250 граммов золота в месяц, то заказывают около 400 граммов. Но совсем отказаться от витринных продаж, и заниматься только изготовлением я не могу. Несмотря на рентабельность, разница незначительная: в масштабах ювелирного магазина 100–150 граммов — это немного. Изделие на заказ — это гарантированная продажа. Я могу быть уверена на сто процентов, что его купят и, таким образом, рассчитать бюджет и прибыль вперед. А когда я вкладываю свои деньги в металл, приобретая серийную продукцию, то всегда рискую, так как не знаю, когда изделие будет продано. Поэтому лично я стараюсь продвигать как услугу именно изготовление. Это выгодно и для меня, и для покупателей, — рассказывает Ольга.

Профессия ювелира всегда считалась крайне выгодной и высокооплачиваемой, а драгоценные украшения и предметы роскоши остаются востребованными, несмотря на капризы моды или экономические потрясения. Но на пятки частным мастерам стали наступать сетевики с колоссальным ассортиментом. Можно ли сегодня заработать на ювелирных украшениях, и как изменился «драгоценный» бизнес? Что сегодня выбирает рыбинский потребитель — эксклюзив или дешёвизну?

Украшение с витрины с наценкой ориентировочно в два раза дороже заказного, хотя изделия имеют одинаковый вес, форму, пробу и даже бирку, их изготавливают одни и те же люди на одном и том же заводе. Все дело в сроках. Ольга работает напрямую с заводом в Костроме, где заказ выполняется около месяца, поэтому в юве-

ЮВЕЛИРНЫЕ УКРАШЕНИЯ НА
ЗАКАЗ — ОЧЕНЬ ВОСТРЕБОВАННАЯ
УСЛУГА. ЕСЛИ С ВИТРИНЫ
ПРОДАЕТСЯ ОКОЛО 250 ГРАММОВ
ЗОЛОТА В МЕСЯЦ, ТО ЗАКАЗЫВАЮТ
ОКОЛО 400 ГРАММОВ

Р.



лирном салоне человек решает сам: готовое изделие здесь и сейчас, но в два раза дороже, или более выгодная покупка, но через месяц. Ольга Федорова поясняет, украшения с витрины рассчитаны на людей, ограниченных в сроках, но таких покупателей мало, а ювелирных магазинов много. Поэтому работа на заказ — это одна из форм конкурентной борьбы.

Покупателям это дает возможность не только сэкономить, но и получить эксклюзивную вещь. Но готовы ли рыбинский потребитель заплатить за эксклюзив? По словам Ольги, в основном к ювелиру обращаются обладатели своего золота: одиночкой сережки, разорванной цепочки, старого погнутого кольца. И заказывая украшение, люди думают о том, как сделать его дешевле, а не уникальнее.

— В основном украшения на заказ изготавливают по шаблонам, кото-

рые представлены у нас в каталоге. С индивидуальными эскизами приходят люди с хорошим достатком. В Рыбинске есть материально обеспеченные жители, готовые потратить большие деньги за эксклюзивное украшение, но, мне кажется, что они предпочтут сделать заказ в крупном городе, столице или Европе. Это как с одеждой, богатые люди в Рыбинске не одеваются, — считает ювелир.

Ремонт — еще один повод обратиться к ювелиру. Починить разорванную цепочку, замок в сережке, браслет от часов — самые частые проблемы. И если восстановление цепочки обойдется в 500 рублей, то переплавка ее в новое изделие — 800. Люди, как правило, выбирают второе.

Ольга Федорова работала на производстве модельером ювелирных украшений и может отметить, что ювелирный рынок со временем



изменился. Девушка считает, что доступность украшений обратно пропорциональна количеству покупателей.

— Сейчас ювелирная индустрия активно развивается. Если до 2004 года производство было относительно, в городе существовали всего три магазина с небольшим выбором украшений, то на сегодняшний день можно купить все, что захочешь. Следовательно, и покупателей стало меньше, — говорит Ольга.

Но Ольга не жалуется, ее магазин существует на рынке два года, и сама хозяйка считает, что огромный вклад в развитие ее бизнеса вносит творческая работа ювелира.



РЕМОНТ — ЕЩЕ ОДИН ПОВОД
ОБРАТИТЬСЯ К ЮВЕЛИРУ.

Починить разорванную
цепочку, замок в сережке,
браслет от часов — самые
частые проблемы. И если
восстановление цепочки
обойдется в 500 руб-
лей, то переплавка ее
в новое изделие — 800.

Люди, как правило,
выбирают второе



ЮВЕЛИР-ХУДОЖНИК

Карандаши и краски были любимыми предметами в руках Ирины Воробьевой с самого детства. Но, отучившись один класс в художественной школе, Ирина поняла, что рисовать по стандарту и потому что надо, ей неинтересно. К двадцати годам художница, отложив акварель, начала рисовать маслом. Увлечение вылилось в работу, которая стала приносить доход.

— Начинала я с нательных иконок, и, чтобы превратить свой рисунок в ювелирное украшение, образец отдавала ювелиру, которому платила за работу. А когда ты работаешь на нескольких работах, чтобы прокормить семью, оплатить квартиру, да еще и ювелира — это тяжело. И тогда я решила сама стать ювелиром, но, поработав, поняла: не мое. Тогда ювелирному мастерству научился брат. Вместе стали развивать семейный бизнес, — вспоминает Ирина.

Ювелирное мастерство очень затратное, необходимо должным образом оборудовать рабочий стол, приобрести специальный инструмент. Чтобы развивать свой бизнес, начинающим ювелирам пришлось вложить много денег, но, как показало время, не зря. Совместные работы получались, появлялись свои клиенты, а восемь лет назад брат Ирины

уехал покорять Питер, где возможностей для развития гораздо больше, чем в провинциальном городке.

На смену брату пришел муж Сергей, которого Ирина связала в этот непростой и нестабильный бизнес, несмотря на все сомнения мужчины. Теперь они не только муж и жена, но и напарники. Ирина рисует, Сергей делает обрамление из серебра. За двадцать лет в художественном искусстве Ирина признается, что ей было нелегко. Пришлось многому учиться самой. Да и финансово тяжело, когда муж и жена вкладывают все деньги в одно дело.

— От отсутствия средств я решила рисовать что-то не относящееся к церкви и более творчески относиться к работе. Люблю рисовать что-то такое непосредственное — детей, ангелов, животных, и всегда пытаюсь передать эмоции, чтобы изображение оживало, — рассказывает Ирина о своих оригинальных работах, среди которых уникальные броши, серьги, колье, кулоны. Но художник о массовом спросе на ее украшения иллюзий не питает. Ирина убеждена, что по достоинству оценить ручную работу может только человек, разбирающийся в искусстве.

— Людям нравится что-то более простое, приземленное. У меня есть клиенты, наработанные со временем, и в основном это женщины около 40 лет. Все представительницы прекрас-



ного пола любят украшения, я и сама всегда обращаю внимание на красивую и яркую брошь на мимо проходящей женщине. Были и серьезные работы, люди заказывали золотые украшения с камнями, но такие заказы крайне редкие, все стремятся купить подешевле, — говорит Ирина Воробьева.

Для Ирины и Сергея главное — развитие собственных творческих способностей. Этим, по их мнению, и отличается ювелир-художник от ювелира-предпринимателя.

ЮВЕЛИР-МАСТЕР

Вячеслав Абрамов в ювелирном бизнесе с 1992 года. Начинал, как и все, с изготовления серезжек, колец, цепочек. Ощувив на собственном кармане результат от наплыва ювелирных магазинов, он решил перейти на более высокий уровень и создавать эксклюзивные вещи для состоятельных людей. Теперь он широко известен как признанный мастер по изготовлению окладов для икон.

— Сейчас магазины поступают хитро — они меняют старые украшения на новые, собственнo, делают то же самое, что и мы. Говоря простым языком, они отбирают наш хлеб. Поэтому для частных это стало большой проблемой. И те ювелиры, которые не смогли перестроиться, испытывают определенные трудности, некоторые даже закрылись. Если посчитать, сколько было ювелиров десять лет назад и сейчас, то разница, конечно, ощутима. В 90-е годы ко мне приходило 25–30 человек за месяц, а теперь могут быть два человека в три месяца. И это не говорит, что я плохой ювелир. Это говорит лишь о том, что нет покупателя. Люди идут целенаправленно в магазин, они не будут искать частника и ходить по квартирам, чтобы запаять цепочку, — рассуждает Вячеслав Абрамов.

Ювелирный бизнес, по его мнению, разделен на две категории: одна небольшая часть обслуживает богатых людей и делает вещи, которые стоят миллионы, другая — большая часть — обслуживает простых людей, способных отдать из своего кошелька две-три тысячи рублей и свой лом. Рассуждая об эксклюзиве, Вячеслав



Абрамов приводит простой пример: если обычный рабочий получает в среднем по области 26 тысяч рублей, сможет ли он потратить свой месячный заработок не на молоко и квартплату, а на эксклюзивное украшение?

— Рыбинскому покупателю не нужен эксклюзив. Молодежь уезжает из нашего города, остаются бабушки, неужели они со своей маленькой пенсией пойдут заказывать ювелирные украшения? Массовому потребителю нужно просто переплавить тот лом, что у него есть, или починить украшение. Поэтому та категория ювелиров, которые занимаются ремонтом, зарабатывают хорошие деньги за счет количества. Все остальные ювелиры, которые работают с небольшими заказами, зарабатывают примерно 25 тысяч рублей в месяц, как и рядовой рабочий. Таким образом, получается, что сегодня ювелиры не зарабатывают и развиваются, а просто выживают в этом бизнесе, — считает Вячеслав.

Ему для перехода на более высокий уровень и поиски богатых клиентов понадобилось десять лет, многим пришлось пожертвовать, вложить немалые собственные средства. Зато теперь на выручку от продажи одной иконы он может прожить полгода. Его клиенты — иногородние состоятельные заказчики, а его имя известно не только в России, но и за рубежом. Вячеслав Абрамов уверен, ювелирный бизнес будет востребован всегда, но работать в нем будут подмастерья, а зарабатывать — мастера. 



РЫБИНСКОМУ ПОКУПАТЕЛЮ
НЕ НУЖЕН ЭКСКЛЮЗИВ.
МОЛОДЕЖЬ УЕЗЖАЕТ ИЗ
НАШЕГО ГОРОДА, ОСТАЮТСЯ
БАБУШКИ, НЕУЖЕЛИ ОНИ СО
СВОЕЙ МАЛЕНЬКОЙ ПЕНСИЕЙ
ПОЙДУТ ЗАКАЗЫВАТЬ
ЮВЕЛИРНЫЕ УКРАШЕНИЯ?
МАССОВОМУ ПОТРЕБИТЕЛЮ
НУЖНО ПРОСТО ПЕРЕПЛАВИТЬ
ТОТ ЛОМ, ЧТО У НЕГО ЕСТЬ, ИЛИ
ПОЧИНИТЬ УКРАШЕНИЕ



О БЫЛАХ И НЕБЫЛАХ

Одни вещи приходят к нам из прошлого и плавно перетекают в будущее — навсегда, если в истории есть такое понятие. Другие служат какое-то время, разумное и полезное, и остаются в былом, ржавея и покрываясь пылью. Третьи остаются в проектах, таких, что мы порой жалеем, что они не были воплощены в жизнь, и их никогда не увидят наши потомки. Итак, о том, что было, чего не было, что есть, и что останется в будущем.

НЕНУЖНЫЕ ВЕЩИ ВЕКА

Вы когда-нибудь видели, как разворачивается железнодорожный локомотив? Или вы считаете, что у этого агрегата есть «задняя передача», которую он включает, добравшись до пункта конечного назначения? Большинство из нас, время от времени становясь пассажирами, вряд ли задумываются о том, каким образом поезд меняет направление.

Оказывается, есть несколько вариантов манипуляций, которые, в конечном счете, приводят к «заднему ходу» состава. Это сложные инженерные сооружения, основанные либо на

уложенных определенным образом рельсах (например, разворотные петля и треугольник), либо представляющие собой подвижную ферму с участком рельсового пути. Последнее сооружение называется поворотным кругом и сегодня используется редко. По крайней мере, в Рыбинске образец поворотного круга ржавеет от неустойчивости неподалеку от железнодорожного вокзала.

А когда-то, в период господства на железной дороге паровозов, именно этот круг обеспечивал движение поездов в разных направлениях, разворачивал локомотивы и переставлял их с одного пути на другой.



Его подвижная часть — ферма, похожая на часть железнодорожного моста, — опиралась на вертикальную ось, а по краям — на тележки наподобие вагонных, которые катились по кольцевому рельсовому пути, смонтированному в круглом углублении под фермой.

Рельсовый путь фермы находился на одном уровне с подъездными путями станции, и при определенных положениях фермы являлся как бы продолжением этих путей.

Последовательность действий была такая: локомотив въезжал на разворотный круг, круг поворачивался на нужное расстояние, рельсы круга и путей точно совмещались, и локомотив мог беспрепятственно выехать с фермы на выбранный подъездной путь.

Несмотря на сложность конструкции, поворотный круг был одним из наиболее распространенных устройств в России для разворота паровозов. Обусловлено это было, в первую очередь, компактностью сооружения по сравнению с разворотными треугольником или петлей.

С появлением тепловозов нужда в поворотных кругах отпала. В современных локомотивах применяются кузова так называемого вагонного типа с двумя кабинами управления, которые позволяют двигаться в обратном направлении без разворота. Для перемещения по путям существуют железнодорожные «стрелки», а для рыбинского разворотного круга остался один путь — на пункт сбора металлолома.

ФОНТАНИРУЮЩАЯ ИДЕЯ

Обезьяна, берущая в руки палку. Доисторический человек, добывающий огонь. Древний земледelec, средневековый воин, вальняжный купец. Молодой инженер с книгой в руке, космонавт, вернувшийся со звезды. Вся эта «дарвинская» линейка развития человека — в окружении искусственного водопада, высоких фонтанных струй, обрамленная светлыми мраморными плитами.

«В каком городе стоит этот удивительный фонтан?» — спросите вы. Мы могли бы ответить: «В городе Рыбин-



ске, на площади им. П.Ф. Дерунова, в девичестве — Юбилейной». Могли бы, если в свое время, когда проект строительства и площади, и фонтана еще только обсуждали в партийных ячейках, райкомах и горкомах, этот вариант развития событий был бы принят, утвержден и реализован. Говорят, в чьих-то отчаянных фантазиях именно таким виделся главный рыбинский фонтан. И олицетворять он был должен ЭВОЛЮЦИЮ. От обезьяны — к ученому, от освоения огня — к исследованию космоса.

Никаких документальных сведений о проекте «Эволюция» не сохранилось. Остались только нечеткие воспоминания современников. Да и вряд ли проект был изложен на бумаге и подтвержден техническими расчетами. Просто кому-то очень хотелось сделать в Рыбинске красивый и познавательный фонтан, наглядно демонстрирующий, как труд меняет человека. И говорят, что эта идея была предложена рыбинским партийным боссам и даже ими обсуждалась. Но в начале шестидесятых прошлого века оригинальность была не в моде. Минимализм, пропагандируемый Хрущевым, надолго обосновался в советской архитектуре, искусстве, во всем, что было связано с образом жизни комсомольцев и коммунистов.

Фонтанирующая идея, если, конечно, она была высказана, сподвижников не нашла. Может, сказалоcь желание не выделяться из общей массы. А может, сочли несолидным ставить столь необычное сооружение рядом с Доской почета лучших рыбинцев — Героев Социалистического Труда.



В Рыбинске образец поворотного круга ржавеет от невосребованности неподалеку от железнодорожного вокзала. А когда-то, в период господства на железной дороге паровозов, именно этот круг обеспечивал движение поездов в разных направлениях, разворачивал локомотивы и переставлял их с одного пути на другой

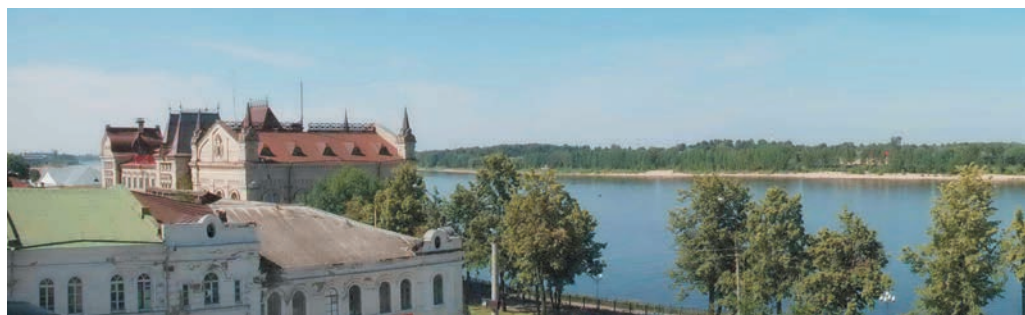
В 1967 году строительство площади Юбилейной начали советские моторостроители, а фонтан возвели не менее советские приборостроители. В том виде, в каком он стоит до сих пор.

За сорок лет фонтан не раз реконструировали, меняли механические части, облицовку бассейна. В трудные девяностые годы фонтан не работал — тотальная экономия не позволяла тратить электроэнергию на развлечения. А некоторое время он переливался всеми цветами радуги — электрическая подсветка делала струи разноцветными.

Теперь бессмысленно гадать, как сложилась бы судьба фонтана, прими тогдашние отцы города проект «Эволюция». Как долго могли простоять фигуры дарвиновской цепочки развития, и какие из них — обезьяна или инженер — дожили бы до наших дней? История рыбинского фонтана не знает сослагательного наклонения. Он такой, какой есть: любимое место отдыха молодежи и праздных горожан. Летом здесь отдыхают от жары и шума, зимой — любуются елкой и снежными фигурами. А эволюция идет своим чередом.

РЫБИНСКАЯ «ЧАЙКА»

Рыбинск мог потерять самое красивое сооружение Верхней Волги, символ города и его визитную кар-



точку — Спасо-Преображенский собор. Мог, но, к счастью, не потерял. А дело было так. Первоначальный проект строительства моста через Волгу, реализация которого началась в 1940 году, предусматривал уничтожение собора. Чем помешала «краса Волги» тогдашним строителям — теперь не имеет значения, строительство было отложено. А в конце пятидесятых был принят новый проект, и Рыбинск потерял только лестницу, по которой в 1777 году на берег ступила царственная нога Екатерины II. И приобрел шестипролетный шестисотметровый автомобильный мост, прозванный в народе «рыбинской чайкой».

Точная длина моста через Волгу — 640 метров, а вместе с мостом через Черемуху и путепроводом через железную дорогу — 1885 метров. В проектной документации он назван одним из крупнейших мостов на Волге. Высота моста от уровня воды до настила — 22 метра, а до высшей точки — 30 метров. Малые арки длиной 80 метров, две большие — по 128.

Два больших пролета — второй и третий от правого берега — судоход-



Никаких документальных сведений о проекте «Эволюция» не сохранилось. Остались только нечеткие воспоминания современников. Да и вряд ли проект был изложен на бумаге и подтвержден техническими расчетами. Просто кому-то очень хотелось сделать в Рыбинске красивый и познавательный фонтан, наглядно демонстрирующий, как труд меняет человека



ные. Второй предназначен для судов, идущих вниз по Волге, третий — для судов, поднимающихся вверх.

Интересно, что это первый мост в стране, сделанный не из сборного железобетона, а из монолитного. Самого же бетона при строительстве было потрачено 20 тысяч кубических метров.

Первоначальный проект моста в Рыбинске предусматривал не чугунные парапеты, а тоже бетонные. В те годы металл в строительстве использовали редко. Однако партийное руководство города настояло на изготовлении чугунных ограждений, которые были отлиты в литейках Рыбинска.

Архитектор моста — Сергей Уланов, брат великой балерины Галины Улановой — спроектировал для Рыбинска арочный мост с пролетными строениями, основными несущими конструкциями которых служат своды. При сооружении мостов наиболее трудоемким и дорогостоящим (до 50 процентов общей стоимости) является устройство опор. И вот в одной из них — пятой по счету — проблемы возникли в процессе строительства.

Эта опора, по воспоминаниям очевидцев, еще во время сдачи моста в эксплуатацию в 1963 году вызывала сомнения. Даже невооруженным взглядом можно было заметить, что плавно поднимавшееся к середине моста полотно у пятой опоры казалось опущенным вниз. Тогда это объясняли тем, что именно здесь сделаны отверстия для стока дождевой воды, а значит, впадина предусмотрена проектом. Дескать, мост слишком длинен, и долго бегущая по нему вода получила бы слишком большую скорость и постепенно разрушала бетон. Однако спустя 35 лет «дождевой сток» у пятой опоры вынудил перекрыть движение на мосту на два месяца и провести капитальный ремонт опоры. Технические ли просчеты стали причиной

проблем, или непростые гидрогеологические условия — сегодня не берутся сказать даже специалисты. Любой мост — это сложное гидротехническое сооружение, а рыбинский, арочный, несимметричный из-за фарватера Волги, является особенно трудным для воплощения.

Как у любого необычного объекта, у рыбинского моста есть свои тайны и трагедии. За полтора года до окончания работ здесь произошла крупная авария, подробности которой открылись лишь в начале 90-х. 26 Января 1962 года группа монтажников находилась в верхней части арки. Одна такая металлическая конструкция даже без бетонного покрытия весила 105 тонн. Внезапно арка начала крениться и рухнула в реку, а вместе с ней в холодной зимней воде оказалось



У рыбинского моста есть свои тайны и трагедии. За полтора года до окончания работ здесь произошла крупная авария, подробности которой открылись лишь в начале 90-х. 26 Января 1962 года группа монтажников находилась в верхней части арки. Одна такая металлическая конструкция даже без бетонного покрытия весила 105 тонн. Внезапно арка начала крениться и рухнула в реку, а вместе с ней в холодной зимней воде оказалось 14 человек. Спасти удалось только 12-ти строителям, двое погибли



14 человек. Спасти удалось только 12-ти строителям, двое погибли. Причиной происшествия была названа небрежность при укреплении вспомогательных конструкций.

...25 августа у рыбинского моста день рождения. В этот день в 1963 году здесь торжественно была разрезана красная лента, и с правого на левый берег Волги проехала первая машина. И сегодня мы уже не представляем себе город без огромных бетонных арок, так похожих на крылья чайки. 

У многих горожан есть загородные участки, а среди соседей обязательно найдется такой, который стремится все делать своими руками: строить баню, мостить садовую дорожку, делать забор, варить теплицу. У него масса идей, золотые руки и знания обо всех прикладных профессиях на свете. Пытаясь сэкономить и пустить в дело имеющиеся материалы, строительство он ведет из того, что есть под рукой. От этого его проекты имеют неопрятный вид и напоминают детские поделки. Конечно, среди них встречаются и красивые, законченные и удачные, но едва ли чаще, чем не-решливые, непродуманные, откровенно уродливые.



МЕЧТА, ВОПЛОЩЕННАЯ В МЕТАЛЛЕ

Андрею N. загородный участок вместе с домиком в растянувшейся вдоль дороги деревеньке достался в наследство от пожилых родственников. Идея иметь загородный дом ему понравилась, тихие деревенские вечера с соловьиными трелями в кустах черемухи Андрей любил с детства.

Наследство оказалось ветхим, дом требовал ремонта, участок — серьезного ухода. На строительство дома наш герой нанял профессионалов, а устройством участка занимался сам — и кирпич выкладывать, и скамейки колотить, навес строить, забор мастерить — просто «человек-оркестр».

С теплицей была такая история: откуда мог, вез он повидавшие виды металлические трубы и уголки, у приятеля одолжил сварочный аппарат, купил и доставил на участок несколько листов поликарбоната, потом не один выходной потратил на возведение теплицы. По деньгам не сказать, чтобы дешево получилось, да и хлопотно, но зато своими

руками. Теплица вышла широкая, просторная, правда, на покраску сил и времени не нашлось — он тогда на забор переключился. Может, и хорошо, что не покрасил, потому что простояла та теплица только сезон — зима была очень снежная, на участок часто приезжать в холода не получалось. Снежный сугроб продавил крышу теплицы — ну, не рассчитал Андрей угол скоса, чтоб снег сам съезжать мог, ребра жесткости редко поставил, а верхний уголок из старого железа тонковат оказался, не хватило ему запаса прочности. От массы снега уголок прогнулся, поликарбонат за собой потянул. В общем, весной восстанавливать уже нечего было.

После этой неудачи стали они с женой задумываться о том, что делать все самим, а потом переделывать — уж очень затратно получается. Да и участок к этому времени у ребят изменился — появился газон, цветы, мощеные дорожки — наивные самоделки в такой ландшафт как-то не вписались. Поэтому решили

В «Конструционе» к изготовлению металлоконструкций подходят серьезно. Мелкие изделия — решетки на окна и козырьки над входами — делают быстро. А перед тем, как приступить к изготовлению сложных металлоконструкций вроде автомобильных навесов, открытых веранд, лестниц, уличных шатров, проводят техническую экспертизу, изучают условия места — грунты, варианты примыкания или привязки к зданию, оценивают провисание проводов и наличие других коммуникаций

обратиться к профессионалам — и сделают лучше, и результат гарантирован, и время, чтобы помечтать да соловьев послушать, освобождается.

Стали искать, где можно купить или заказать то, что хочется. Предложений вроде много, а выбрать не получается — опытный глаз и толщину металла, и сварочный шов, и открытые срезы, в которых вода стоять будет, замечает. Долго Андрей с супругой звонили по телефонам, мыкались по разным магазинам, даже в гаражах у шабашников были. Чуть от мечты не отказались, но услышали про «Конструкции» и позвонили туда.

Оказалось, фирма солидная. Делают самые разные металлические конструкции — от скамеек и садовых арок до беседок, веранд и автомобильных навесов. Андрей, человек уже опытный, сначала недоверчиво к ним отнесся, все выведывал, что да как. Вопросы разные задавал, в офисе побывал, замерщика на участок пригласил.

В итоге вот что выяснил: «Конструкции» входит в состав рекламно-производственного холдинга «Мастер-графикс». То есть, они любую идею в жизнь воплотить могут — в штате есть и дизайнеры, и проектировщики, и производственники.

В «Конструкционе» вообще к изготовлению металлоконструкций подходят серьезно. Мелкие изделия — решетки на окна и козырьки над входами — делают быстро. А перед тем, как приступить к изготовлению сложных металлоконструкций вроде автомобильных навесов, открытых веранд, лестниц, уличных шатров, проводят техническую экспертизу, изучают условия места — грунты, варианты примыкания или привязки к зданию, оценивают провисание проводов и наличие других коммуникаций. В отдельных случаях на место главный инженер предприятия выезжает, все от объемов и специфики заказа зависит. Своему директору Андрей о «Конструкционе» уже рассказал, на фирму новое крыльцо заказали.

А себе на участок Андрей выбрал ажурную беседку да пару скамеек в том же стиле. Попросил преду-



смотреть крепление для фонаря — в «Конструкционе» согласились, внесли пометку в заказ. Вот только о цвете с женой поспорили: черный, чтоб строго и солидно, или зеленый, как листва? В «Конструкционе» в любой цвет красят, как клиенту нравится. И окраска у них — порошковая, прочная, долго не облупится и не выгорит. Заказ в срок сделали, привезли и установили, Андрей качеством доволен, а жена его на завитки перил не насмотрится. Теперь еще хотят велопарковку с крышей у входа оборудовать, чтобы и детям удобно — каждый раз в гараж велосипеды не закатывать, и техника от дождя-солнца прикрыта. Супруга уже мечтает, как декоративные растения около велосипедной парковки зацветут — она несколько раз у входа цветы пыталась сажать, да их всегда колесами приминали.

В общем, успокоился сосед. Видно, что доволен приобретениями — то и дело гостей на участке принимает, посиделки в беседке устраивает. И на скамейке по вечерам его частенько вижу — с женой под одним пледом яркой листвой и садом любят. ☎

**Всю информацию можно
получить по телефону:
(4855) 295-195,
прямой сотовый 90-95-45
Рыбинск, ул.Бульварная, 8**



Реклама

ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ РЫБИНСКА

«Город в культуре, культура в людях». Таков был девиз 237 дня рождения Рыбинска, который город отметил 30 августа.

Все центральные площади и улицы были отданы под тематические площадки. Свои программы представили дворцы культуры, туристические агентства, библиотеки, музеи, театры, спортивные школы, мастера народных промыслов и изготовители сувениров.

Жителей Рыбинска поздравил губернатор Сергей Ястребов:

— Я искренне поздравляю вас, жители города-труженика Рыбинска! Он заслужил процветание своим трудом, своей историей, своими подвигами. Здесь родились великие люди, которые ковали нашу экономику, знаменитые авиастроители и судостроители, — сказал Сергей Ястребов. — За этот год рыбинцы добились серьезных успехов: городская промышленность опережающими темпами увеличивает производство, объем товарной продукции вырос на 11 процентов, в эксплуатацию введены

два новых предприятия, реконструированы социальные объекты. Впереди много работы, но успех обязательно будет.

На Дне города рыбинцы получили награды. Аэроклуб выступил с показательными выступлениями. Вспомнили и бурлацкую историю Рыбинска, организовав из участников праздника артель бурлаков. Собрал восторженных зрителей традиционный музыкальный фестиваль джазовой и блюзовой музыки «У фонтана». Именитые спортсмены продемонстрировали свое мастерство. Губернатор, чиновники администрации и кандидаты в депутаты посадили у библиотечного центра «Радуга» деревья. Клуб исторической реконструкции «Танелорн» удивил экскурсом в мир моды прошлых эпох, и еще много чего интересного случилось во время дня рождения Рыбинска.







ТЕПЛИЦЫ

ПОД СОТОВЫЙ ПОЛИКАРБОНАТ

КАЖДОМУ ПОКУПАТЕЛЮ ЧУДО-ЛОПАТА В ПОДАРОК



Реклама

ул. Бульварная, д. 8,
(бывшая ул. Красного Флота)

тел.: 90-80-80, (4855) 295-001
(со всех сотовых)

Подробности у продавцов-консультантов