

Государственное автономное учреждение Архангельской области
Издательский дом

Двинская ПРАВДА

**Специальный информационный проект газеты «Двинская правда»:
«Котлас в 95 – современный и деловой»
Сезон первый...**

Современный Котлас развивают деловые и предприимчивые! Порядка 2/3 от общей численности работающих в муниципальном образовании «Котлас» заняты в малом и среднем бизнесе. Котлас занимает третье место среди муниципальных образований области по количеству субъектов малого и среднего предпринимательства (уступив первенство Архангельску и Каргопольскому району).

Частные производства, компании, фирмы, индивидуальные предприниматели – вклад, который они вносят в процветание нашего города, огромен. Так же огромен и информационный интерес редакции и читателей газеты к этой насыщенной событиями сфере городской жизни. Как живет малому и среднему бизнесу в Котласе? Какова цена успеха? Какие реальные победы достигнуты частными компаниями, создавшими тысячи рабочих мест для горожан? Какие трудности сегодня беспокоят деловых людей города? Каким они мечтают увидеть наш Котлас? Чего ждут от городских властей?

«Двинская правда» рассказывает...

Партнеры спецпроекта:

Администрация муниципального образования «Котлас»

Ассоциация промышленников и предпринимателей г.Котласа

Благоустройство

Старый-престарый мусор



На территории старого больничного городка уже не один год лежат кучи мусора. Это обрубленные ветки тополей и старая листва.

Служба благоустройства когда-то сказала «а», но забыла сказать «б». Через несколько дней заканчивается городской месячник по благоустройству, и есть серьезные опасения, что и в этом году не вычистят территорию больничного городка. Кстати, не торопятся с вывозкой своего мусора и строители нового здания, что выросло на углу ул. Толстого и Болтинского шоссе.

Галина ИВАНОВА. Фото автора.

Уходят на заслуженный отдых люди труда

Слова от сердца

Николай Тихонович Сопов – человек, который много лет проработал в профессиональном училище № 3, выполняя работу плотника, штукатура, маляра, плиточника: в безупречном качестве выполненных им работ всегда можно было быть уверенным.



В мае 2012 года Николай Тихонович принял для себя сложное решение уйти на пенсию. Хочется от всей души пожелать ему крепкого здоровья и долгих лет жизни.

Администрация и профсоюзная организация профессионального училища № 3.

Человек безотказный в просьбе помочь, неутомимый труженик – именно таким знает его коллектив училища.

Сегодня Николаю Тихоновичу 81 год. Казалось бы, уже давно можно было уйти на заслуженный отдых, заниматься домом, семьей, внуками, но он относится к тому поколению людей, которые очень рано начали свою трудовую деятельность и на судьбы которых выпали нелегкие годы: послевоенное детство и время становления экономики страны.

Сладкие подарки к празднику

Накануне международного Дня защиты детей добрый друг КМО ВОИ Вячеслав Слотин заглянул в офис с подарками.

– Для детей-инвалидов котласский мещенат принес 80 сладких подарков. Спасибо ему за это! Родители, чьи дети состоят на учете в нашей организации, могут забрать подарок в офисе по ул. Ленина, 10, с 9 до 15 часов по понедельникам, средам или пятницам, – говорит заместитель председателя котласской организации инвалидов Ольга Шухтина.

Наталья МИЛЬКОВА.

Хочу поздравить с наступающим профессиональным праздником весь коллектив соцработников из центра социального обслуживания. Желаю им огромного здоровья, счастья в личной жизни и успеха в нелегком труде. Отдельное спасибо хочу сказать соцработнице Татьяне Михайловне Федоровой. Когда я сломала руку, она покупала продукты и готовила для меня еду. Я ей очень благодарна за чуткость, обходительность и внимание.

Галина НОВОСЕЛЦЕВА.

Спецпроект “Двинской” Котлас в 95 – современный и деловой

Дорогие читатели! 26 мая отмечается День российского предпринимательства, близится юбилей города, и неслучайно сегодня в газете стартует новый информационный проект: «Котлас в 95 – современный и деловой». В его рамках мы будем рассказывать о частных производствах, компаниях, фирмах, индивидуальных предпринимателях – ведь вклад, который они вносят в процветание нашего города, огромен.

Современный Котлас развивают деловые и предприимчивые! А как живет малому и среднему бизнесу в нашем городе? Какова цена успеха? Какие реальные победы достигнуты частными компаниями, создавшими тысячи рабочих мест для горожан? Какие трудности сегодня besпокоят деловых людей города? Каким они мечтают увидеть наш Котлас? Чего ждут от городских властей? «Двинская правда» расскажет обо всем этом в материалах нового специального проекта. Мы уверены – его давно ждут наши читатели, они с интересом будут изучать истории успеха земляков! А тех, кто вносит реальный вклад в развитие и процветание города, с помощью которых он становится современным и деловым, приглашаем становиться участниками спецпроекта!

“Антей”. 20 лет в строю

Два десятка лет работает в Котласе ЗАО «Антей».

Основанное в 1991 году работниками Котласского ЭМЗ на арендуемых площадях завода, оно уже давно ведет самостоятельную производственную деятельность.

На сегодняшний день «Антей» выпускает более двухсот наименований изделий из пластмассы, поставляя их практически во все регионы России от Калининграда до Биробиджана. Это пластмассовая фурнитура для мебели, посуды, изделий детской тематики. Накануне очередного дня рождения предприятия мы побывали здесь на экскурсии и вместе с его директором Борисом БОРИСОВЫМ вспомнили историю становления «Антея».

– Пока арендовали площадки на ЭМЗ, занимались металло- и деревообработкой, освоили изделия из резины и пластмассы, – вспоминает директор. – Нашим первым партнером была великоустюгская кистебетонная фабрика. Уже тогда мы задумались о самостоятельной деятельности и стали зарабатывать деньги на развитие оптовой торговли.

То были лихие девяностые, как их потом окрестили в народе. Денег в стране не было, процветал бартер. По словам Борисова, в сложнейших цепочках «ты – мне, я – тебе» было завязано до десятка партнеров, а живые деньги давал только авиатрест. Наш «Антей», оказывается, работал с запорожским заводом. Отправляя в Запорожье столырку, цемент, шифер и прочее, оттуда забирал на реализацию авиационные двигатели к самолетам Як-40 и вертолетам МИ-8 и поставлял их на авиапредприятия Котласа, Ухты, Новосибирска, Иркутска, Якутска и другие. Был период, когда «Антей» работал с ценными бумагами.

– В 1995 году мы приобрели у «Антареса» это здание – бывшие склады, – продолжает Борис Борисович. – Купили первые четыре термопластавтомата, небольшой парк металлорежущих станков. Тогда же наладили контакт с «Северсталью», их мебельным производством – изготавливали пластмассовые комплектующие. Потом стали устанавливать контакты с московскими, питерскими и другими предприятиями. Сегодня у нас больше сотни клиентов, в том числе Котласский ЦБК. Но предприятий Котласа среди них нет.

– Помнится, был период, когда мы занимались утилизацией пластиковых бутылок, собирали их, дробили, прессовали. При этом долгие возились с закупленной на Украине линией для их переработки...



Литейщик Юрий Бондин у новой литейной машины

– Эта линия была неэффективной, да и в целом это направление оказалось нерентабельным для нас. Такое производство есть в Сыктывкаре, других городах региона. Да, проблема актуальна, но нужно, чтобы кто-то специально занялся сбором пластикового мусора. Мы тоже используем пластмассовые отходы – пленку, твердые отходы, но у нас связи с магазинами. А в основном используем готовый чистый полиэтилен и полипропилен.

Сегодня «Антей» – типичное производственное предприятие, где линейки станков напоминают цеха ЭМЗ, только площади поменьше. Здесь работают уже 16 литейных машин, имеется приличный парк металлообрабатывающих станков, на предприятии работают 80 человек. Но есть у «Антея» своя специфика.

Пластмассовые детали, которые здесь выпускают, в основном небольшого размера, и стоят многие из них копейки, а вот прессформы для их выпуска – сложные и объемные, дорогостоящие металлические изделия. Сконструировать и изготовить их могут только профессионалы. Такие в «Анрее» есть. При низкой стоимости готовой продукции здесь берут количеством. Например, латодержатель, деталь к деревянным кроватям стоимостью один рубль. За месяц предприятие выпускает их до полутора миллиона штук.

И рабочий режим этого предприятия отличается от других.

– Мы работаем 362 дня в году, – говорит Борисов. – Никаких новогодних каникул. Зарплата? Немного выше средней по городу. У нас действует полный соцпакет: отпуск – по закону с учетом вредности производства, больничные, все отчисления. Словом, все, как на государственном предприятии.

От себя добавил: коллектив «Антея» живет скромно. В цехах тесновато, на троих руководителей один небольшой кабинетик. Но у директора принцип: пока не сделаем все для производства, посидим и в тесноте.

Двадцать лет для частного предприятия – возраст солидный. «Антей» продолжает развиваться. В прошлом году купили три новых термопластавтомата. Оператор обедает, машина работает, каждые 30 секунд выдает восемь пластиковых штук. Но главная ценность здесь – люди: токарь Евгений Сокольников, станочник широкого профиля Борис Шкюдлин, главный технолог Александр Байков, инженер-электрик Сергей Веселков, наладчики литейных машин Николай Нерадовский и Сергей Савинов, заместитель директора Дмитрий Макаров. Этот почетный ряд можно продолжать и продолжать. Все профессионалы, все дорожат репутацией своей и своего предприятия. Значит, развиваться «Антею» и дальше.

С праздником вас, работники «Антея», с Днем российского предпринимательства!

Галина БЕРЕГОВСКИХ.
Фото автора.

Партнеры проекта:

Ассоциация предпринимателей и промышленников г. Котласа, администрация города.

Олег Зильберг:

“Спокойно жить себе не дам!”

Потомок ссыльных немцев с Поволжья Олег Зильберг еще во время перестройки в 1991-м имел возможность уехать на ПМЖ в Германию, к деду. Но решил, что интересней здесь, в Котласе, создать современные, напоминающие заграничные заведения для отдыха и общественного питания. И сегодня он твердо заявляет, что не собирается покидать страну и город, год назад построил для своей семьи большой дом, потому что работа и ее результаты приносят удовлетворение. Ему видится еще немало возможностей осовременить Котлас.

«Дед предлагал остаться в Германии»

Путь предпринимателя для Зильберга, как и для многих других котласских бизнесменов, не был легким. И в народе к нему отношение разное, всякий по-своему судит. Но благодарных и уважающих предпринимателя, давшего городу яркий боулинг-центр «Апельсин», изменившего до неузнаваемости, до народного восторга городской парк, создавшего в Котласе китайскую экзотику, построившего для чешского ресторана в центре изысканное здание с башней и часами, сегодня немало. Олег Зильберг для нашего города – один из тех людей, кто и удивляет, и поднимает культуру на несколько уровней выше и, пожалуй, единственный не жалеет средств на зеленое благоустройство.

В Котласе он живет с 13 лет, сын столяра и бухгалтера. Корни его родословной по материнской линии уходят к немецкой фамилии Гофман. Если бы не историческая ссылка российских немцев с Поволжья, Котлас мог бы и не появиться в судьбе их семьи.

– В годы войны мои родственники были вывезены в Германию, работали, а когда война закончилась, их привезли сюда, лес валить, – рассказывает предприниматель.

Вернувшись после службы в армии в Котлас, Олег узнал, что их семью через Красный Крест нашел родной дед, проживающий в Германии. О его существовании он не подозревал и в первый раз увидел в 22 года. Дед пригласил дочь, с которой они потерялись в войну, и внука в гости.

– Это был 91-й год, – продолжает Олег Михайлович. – Мы жили там целый месяц. Первый раз увидел

банковские терминалы, пластиковые карточки – у нас ничего этого тогда не было. Посмотрел разные заведения, рестораны, ночные клубы. Все на высоком уровне. Дед уже тогда предлагал мне остаться жить в Германии (все мои родные уехали позднее туда), но я решил, что вернуться и попробую построить все здесь, в этом городе. Задался такой целью и потихоньку иду к ней, чтобы у нас в Котласе было не хуже.

Его первая профессия – станочник широкого профиля по обработке металлов. Еще до армии работал на электромеханическом заводе, после службы трудился на силикатном.

– Поработав полтора года, я решил, что все-таки надо что-то свое начинать, – говорит О. Зильберг. – Интересно было иметь свое кафе, меня всегда к этому тянуло. Начал с простого буфета в драмтеатре, обслуживал спектакли по предложению отдела культуры.

Задался целью – строить

Какие трудности встретились ему на пути от театрального буфета, ресторана «Речной» до заведений, которые сегодня делают лицо города?

– Нужны были специализированные под общепит помещения. Брать в аренду очень дорого, на это уходит вся выручка, – продолжает Зильберг. – Поэтому задался целью строить свои здания, помещения, чтобы ни от кого не зависеть. Стал потихоньку брать кредиты и заниматься строительством. В свое здание не жалко вкладывать деньги. Но построить такие, которых никто до тебя здесь еще не строил, – непростая задача. В нашем городе нет таких строительных организаций, которые дают полный спектр услуг, начиная с этапа проектирования. Проектируют по старинке. Нет проектной базы, хороших специалистов, объемного мышления. А надо продумать все – например, вентиляцию. У меня сложилось ощущение, что специалисты никто не обучат. Предприниматели в нашем городе жалуют денег на учебу и семинары своих кадров. Приходится многое додумывать и доделывать самому. Работал вместе с проектировщиками, чтобы добиться того, чего хотел. Помню, как привез им первую книгу по общепиту – как строить. Подарил. Потому что кухня – специфичный объект. Часто бывает (и мне приходилось это слышать), что в заведениях одежда пропахивает кухней. Это почему происходит? Потому что проектировщик не может правильно спланировать вытяжные каналы. Переделывать и исправлять тяжело.

Олег Зильберг сам полностью спроектировал сегодняшний городской парк. Это его задумками восхищаются посетители. Причем, планируя необходимую дренажную систему, ему удалось красиво решить еще и эстетическую задачу: сделать водоем. Котлассане и гости города любят его с весны до поздней осени зеленым миром в парке. Если вы были там недавно, то могли не заметить цветущий императорский рябчик – мечта увлеченных цветоводов, и таких удивительных, редких на клумбах горожан растений здесь можно встретить немало. На удивление горожан приживаются деревья-круп-

Боулинг и парк: то ли еще будет!

Кажется, совсем недавно в Котласе открылся боулинг-центр. Поднял ли он культуру отдыха горожан? Без сомнения. «Апельсин» открыл своим появлением массу новых возможностей. Причем ра-



Фото: Елена Шумакова

ботает он для всех возрастов и категорий населения, начиная от малышей, школьников до представительных особ. Семейный, корпоративный и прочий отдых. Здесь даже люди с ограниченными возможностями нашли реализацию своих спортивных амбиций. Ожидания владельца боулинг-центра также оправдал, но предприниматель уже размышляет на перспективу:

– «Апельсину» шесть лет, годы идут, думаю через год начать перестраивать боулинг. Нужно обновление. Точно так же и городской парк требует развития. Пока мы немного приостановили работы из-за нехватки денежной массы, но парк должен развиваться до проекта Мира, идти дальше. Не хватало еще аттракционов для взрослых, не все сделано и для малышей. Часто родители хотят оставить ребенка в парке и пойти по своим делам. То есть нужны детские площадки, где бы работали опытные воспитатели.

Олег Зильберг сам полностью спроектировал сегодняшний городской парк. Это его задумками восхищаются посетители. Причем, планируя необходимую дренажную систему, ему удалось красиво решить еще и эстетическую задачу: сделать водоем. Котлассане и гости города любят его с весны до поздней осени зеленым миром в парке. Если вы были там недавно, то могли не заметить цветущий императорский рябчик – мечта увлеченных цветоводов, и таких удивительных, редких на клумбах горожан растений здесь можно встретить немало. На удивление горожан приживаются деревья-круп-

номеры. А вот уже и возле недавно открывшегося ресторана «Прага» радуют глаз экзотические туи.

– Когда строю, сразу думаю, где будут деревья, – рассказывает Олег Михайлович. – Строем не намного лучше внешне «играет» в ансамбле с благоустройством.

Городская достопримечательность: «Прага»

Планируя новый ресторан «Прага», Олег Зильберг задумал построить такое здание, к которому хотелось бы идти. Это ему удалось. На фоне башни с часами уже фотографируются котлассане и гости города. Бой часов приятно разнообразить привычные светлые звуки городской жизни.

– Если строить просто, это будет и дешевле, и быстрее окупится, но тогда не будет той символики, которая притягивает, – рассказывает предприниматель. – Мне же хочется делать такие заведения, которые много лет работают, становятся традиционными, где коллектив гордится, что трудится именно здесь.

Почему «Прага»? Потому что в Котласе не было ресторана пивного разряда. Есть пивнушки, но это не тот уровень. В ресторане можно попробовать определенную кухню типа пива – наших поваров специально приезжал обучать повар из Москвы. Здесь есть выбор пива,

можно пробовать, открывать новые вкусы. Существует ведь культура питья. Когда что-то новое делаю, всегда обращаю на это внимание. И вижу, что народ-то в Котласе становится все культурней! Вспомним прежние городские праздники в парке – все было завалено мусором. Сейчас такого уже нет. Значит, мы все-таки приучили людей не мусорить. А кто будет заниматься культурным воспитанием клиентов, если не мы сами?

«Хочешь хорошо жить – надо работать»

– Вы 20 лет развиваете сферу отдыха, а как сами отдыхаете? – интересуюсь.

– На курортах, подальше от дома. Когда уезжаю, отключаю телефон – мне надо отдохнуть минимум неделю. Море, экскурсии – чтобы голова не думала о работе.

– И какие впечатления привозите с отдыха?

– Меня всегда поражают люди. Все разные. Никогда не встречал одинаковых, и идеальных нет. Люблю наблюдать за людьми. Когда бываю в Москве, могу не один час просидеть в кафе и наблюдать за посетителями со стороны.

– А кто, по-вашему, может «выбиться в люди»?

– Да многие. Если люди в России чуть-чуть перестроятся. Не надо ждаться, что государство что-то даст. Если хочешь хорошо жить – надо работать. Некоторые говорят: «Мы работаем, но ничего не имеем». Значит, не там работаете. Надо искать то место, где работа будет приносить радость и желаемые плоды.

Олег Михайлович – отец четверых детей. Сыну 20 лет, старшей дочери – 10, двум младшим – по шесть. Говорит, что старшего воспитывать их, не балуя, чтобы также добились своего в самостоятельной жизни. Секрет его успеха – большое трудолюбие. Он не боится работы, не боится потратить на нее свое здоровье, время. Не ищет легких путей – хотя мог бы построить здание, торговый центр, сдать его в аренду и жить припеваючи. Но ему это не интересно.

– Каждый год езжу к родным в Германию, – говорит предприниматель, – часто созваниваемся, мама всегда говорит: «Тебе не надоело все это? Бросай, приезжай жить к нам, пора отдыхать». Обещаю каждый раз: ну, еще лет пять поработаю и буду отдыхать. Но все, кто меня хорошо знает, уверены – никогда этого не будет. Видно, я человек такого склада, что спокойно жить себе не дам.

Елена КРЮКОВА.

Полная версия материала – на сайте «Двинской» www.dp29.info в рубрике «Котлас в 95 – современный и деловой».

Бизнес-досье

Олег Михайлович Зильберг. 44 года. С 1991 г. развивает в Котласе сферу отдыха и общественного питания. Долгое время работал в партнерстве с предпринимателем Александром Аникиным. Сегодня его личный бизнес – это боулинг-центр «Апельсин», китайское кафе «Красный дракон», только что открывшийся чешский ресторан «Прага». По договору с администрацией города также ведет хозяйственную деятельность в городском парке. Создал более 100 рабочих мест.

«Хочешь хорошо жить – надо работать»

– Вы 20 лет развиваете сферу отдыха, а как сами отдыхаете? – интересуюсь.

– На курортах, подальше от дома. Когда уезжаю, отключаю телефон – мне надо отдохнуть минимум неделю. Море, экскурсии – чтобы голова не думала о работе.

– И какие впечатления привозите с отдыха?

– Меня всегда поражают люди. Все разные. Никогда не встречал одинаковых, и идеальных нет. Люблю наблюдать за людьми. Когда бываю в Москве, могу не один час просидеть в кафе и наблюдать за посетителями со стороны.

– А кто, по-вашему, может «выбиться в люди»?

– Да многие. Если люди в России чуть-чуть перестроятся. Не надо ждаться, что государство что-то даст. Если хочешь хорошо жить – надо работать. Некоторые говорят: «Мы работаем, но ничего не имеем». Значит, не там работаете. Надо искать то место, где работа будет приносить радость и желаемые плоды.

Олег Михайлович – отец четверых детей. Сыну 20 лет, старшей дочери – 10, двум младшим – по шесть. Говорит, что старшего воспитывать их, не балуя, чтобы также добились своего в самостоятельной жизни. Секрет его успеха – большое трудолюбие. Он не боится работы, не боится потратить на нее свое здоровье, время. Не ищет легких путей – хотя мог бы построить здание, торговый центр, сдать его в аренду и жить припеваючи. Но ему это не интересно.

– Каждый год езжу к родным в Германию, – говорит предприниматель, – часто созваниваемся, мама всегда говорит: «Тебе не надоело все это? Бросай, приезжай жить к нам, пора отдыхать». Обещаю каждый раз: ну, еще лет пять поработаю и буду отдыхать. Но все, кто меня хорошо знает, уверены – никогда этого не будет. Видно, я человек такого склада, что спокойно жить себе не дам.

Елена КРЮКОВА.

Полная версия материала – на сайте «Двинской» www.dp29.info в рубрике «Котлас в 95 – современный и деловой».

«Хочешь хорошо жить – надо работать»

– Вы 20 лет развиваете сферу отдыха, а как сами отдыхаете? – интересуюсь.

– На курортах, подальше от дома. Когда уезжаю, отключаю телефон – мне надо отдохнуть минимум неделю. Море, экскурсии – чтобы голова не думала о работе.

– И какие впечатления привозите с отдыха?

– Меня всегда поражают люди. Все разные. Никогда не встречал одинаковых, и идеальных нет. Люблю наблюдать за людьми. Когда бываю в Москве, могу не один час просидеть в кафе и наблюдать за посетителями со стороны.

– А кто, по-вашему, может «выбиться в люди»?

– Да многие. Если люди в России чуть-чуть перестроятся. Не надо ждаться, что государство что-то даст. Если хочешь хорошо жить – надо работать. Некоторые говорят: «Мы работаем, но ничего не имеем». Значит, не там работаете. Надо искать то место, где работа будет приносить радость и желаемые плоды.

Олег Михайлович – отец четверых детей. Сыну 20 лет, старшей дочери – 10, двум младшим – по шесть. Говорит, что старшего воспитывать их, не балуя, чтобы также добились своего в самостоятельной жизни. Секрет его успеха – большое трудолюбие. Он не боится работы, не боится потратить на нее свое здоровье, время. Не ищет легких путей – хотя мог бы построить здание, торговый центр, сдать его в аренду и жить припеваючи. Но ему это не интересно.

– Каждый год езжу к родным в Германию, – говорит предприниматель, – часто созваниваемся, мама всегда говорит: «Тебе не надоело все это? Бросай, приезжай жить к нам, пора отдыхать». Обещаю каждый раз: ну, еще лет пять поработаю и буду отдыхать. Но все, кто меня хорошо знает, уверены – никогда этого не будет. Видно, я человек такого склада, что спокойно жить себе не дам.

Елена КРЮКОВА.

Полная версия материала – на сайте «Двинской» www.dp29.info в рубрике «Котлас в 95 – современный и деловой».

Партнеры проекта:

- ассоциация предпринимателей и промышленников г. Котласа
- администрация города

Бизнес-экспертиза

– Каким вы хотели бы видеть Котлас и что для этого нужно сделать?

Олег ЗИЛЬБЕРГ:
– В первую очередь хотел бы видеть Котлас чистым. Не хватает городу красоты, чистоты. А чтобы это появилось, необходимо сделать карту, которая будет четко отражать, где чья земля: этот участок дяди Вани, этот – городской... Каждый квадратный сантиметр земли должен быть чьим-то и за него кто-то должен отвечать, должны быть четко определенные границы. Чтобы поехал городской начальник, контролирующей чистоту и порядок в Котласе, и проверил, где чисто, а где грязно, посмотрел, кто в ответе, – позволил. С такого контроля должно начинаться утро определенных начальников в мэрии. Каждый должен отвечать за то, что творится на его земле.

Любовь Матвеева:

«В основе нашей стабильности – традиция»

В нашей стремительной жизни, когда очень быстро отработываются бизнес-идеи, нужно постоянно быть готовыми предложить потребителям что-то новое, чтобы остаться конкурентоспособными и успешными. Но все-таки есть предприниматели, которые работают вопреки этому деловому ритму в Котласе. Успех которых основан как раз не на гонке за новым, а на традиции. Среди этих, видимо, истинных счастливиц (кто не мечтает о стабильности?) – Любовь МАТВЕЕВА, чье имя для многих котлашан связано с любимой булкой хлеба на столе.

– Когда что-то новое включашь в ассортимент продукции нашей мини-пекарни, оно редко и трудно приживается, – делится предприниматель. – Традиционные хлеба: украинский, пшеничный, батоны – не отдают своих позиций у покупателей. В день мы выпускаем до тонны хлеба. Именно хлеба – булочки в этом объеме совсем немного. Поначалу выпекали по 200-300 штук, сейчас их количество доходит до 50-100 в день. Это оправдано – торговля изобилует кондитерскими изделиями! Поэтому наша стабильная работа основана именно на традиционном хлебе. Конечно, стараемся учитывать и современные потребности котлашан. Наши семизерновой и бородинский хлеба сначала шли в продаже ни шатко ни валко, а сейчас уже пользуются популярностью.

До того, как стать предпринимателем и организовать мини-пекарню на 28-й Невельской дивизии, 10, Любовь Матвеева год трудилась диспетчером пекарни на Почтовом. Рассчитывала, расписывала технологию, знала весь процесс работы.

– Поэтому страха стать предпринимателем и с нуля организовать новое производство у меня не было, – продолжает Любовь Борисовна. – К тому же партнеры, которые в меня поверили, имели торговую сеть. Не было боязни, что не найду рынок сбыта. Была основа, на которую положено производство.

Пристройку к магазину, где в 1998 году расположилась пекарня, специально перестраивали, делали нужные помещения, устанавливали оборудование.

– Мы расширились по ходу работы, достраивали экспедицию – она не была поначалу такой большой, как сейчас, – говорит Л.Б. Матвеева.

– Насколько современна ваша мини-пекарня по сегодняшним меркам? – спрашиваю предпринимателя.

– Не сказала бы, что имеем очень современное оборудование. У нас нет природного газа, печи электрические. Это, может, и несвоевременно, но газ подводить дорого. Используем больше ручной труд.

– А коллектив на пекарне большой?

– 12 пекарей. Большая часть из них пришли сразу в 98-ом. У нас нормальные рабочие смены (длennоч, отсыпной, выходной), нет переработки – работники не утомляются, нормально себя чувствуют и не приобретают себе болезни. Костяк нашего коллектива, в основном, – женщины. Мужчины ищут более высокооплачиваемую работу, но есть у нас и они, уже по пять-шесть лет работают.



– За что больше всего переживали, когда ставили на ноги производство?

– За качество продукции. Коллектив был новый, профессиональных пекарей не было – в чем и проблема, что этой профессии у нас в Котласе нигде не обучают. Приходится учить самим. Были поначалу проблемы с качеством. Но когда процесс отладился до автоматизма, справились. Сегодня если что и скажется на качестве хлеба, в основном, из-за сырья. Мука бывает разная, не всегда оправдывает ожидания.

– Есть мнение, что сейчас традиционные способы изготовления хлеба уходят, применяются быстрые технологии. А как у вас?

– У нас традиционная технология. Хотя мы не работаем с опарой, но работаем с заквасками. Это убыстряет процесс брожения, но не искусственно. У нас нет никаких улучшителей, которые делают хлебопекарные изделия пышнее – просто так хлеб не может подняться

до невероятных размеров. Все традиционно: вода, мука, дрожжи.

– Завоеванный рынок сбыта достаточен для вас?

– У нас есть менеджеры по сбыту, которые ищут торговые точки. Но в целом хлебный рынок за более чем десять лет в Котласе устоялся. Даже покупатели не мучаются в поисках того или иного хлеба, они знают, где какой искать. Объемы наращивать? Конечно, можно в какой-то степени, только они же не бесконечны – нет в нашем небольшом городе столько потребителей.

Наш хлеб продается и в Котласском районе. Но и там тоже есть пекарни. А возить в другие города? Хлеб больше суток не хранится. Зачем везти пять часов, чтобы его продавали еще пять часов? Мы торгу-

Бизнес-досье

Любовь Борисовна Матвеева. Индивидуальный предприниматель с 1998 года. При поддержке партнеров по бизнесу организовала производство мини-пекарни по адресу: ул. 28-й Невельской дивизии, 10, в Котласе, которая сегодня ежедневно выпускает до тонны хлеба. В конце мая отмечена почетной грамотой главы МО «Котлас» за плодотворный добросовестный труд, преданность делу, профессиональные достижения и большой личный вклад в развитие хлебопекарной отрасли, в связи с празднованием Дня российской предпринимательства и 95-летием города Котласа.

ем свежим хлебом, работаем круглосуточно, чтобы давать свежую продукцию. Запасов не делаем.

– Любовь Борисовна, а вы нашли себя в этой непростой роли предпринимателя?

– Мне нравится работа руководителя, хотя иногда приходится работать физически. Нравится работать с людьми, понимаю их, они – меня. Может, поэтому у нас коллектив постоянный. Мы почти, как одна семья. Всех пекарей своих ценю.

Моя работа – не пятидневная неделя. Труд с утра до вечера, с вечера до утра. В любой момент ты готова прийти на пекарню что-то сделать, кого-то заменить. Все-таки есть вещи, которые нужно решить сейчас и самой. Когда устаешь, душой отдыхаешь дома, мое хобби – цветы: комнатные, саловые, выписываю и сажаю разные сорта флоксов.

Все получается. Всегда говорю: наша пекарня работает до такой степени стабильно, что никаких метаний-колыханий не испытывает. Стабильность, говорят, – признак мастерства. А мне кажется, ничего не мешает работать предпринимателем стабильно, если ты ничего не нарушаешь.

Елена КРЮКОВА,
Фото Елены ШМАКОВОЙ.

Бизнес-экспертиза

– Чего, по вашему, не хватает Котласу, что для этого нужно сделать?

Любовь Матвеева:
– В нашем городе не хватает общей культуры у населения. Разве может не раздражать мусор и грязь на улицах – особенно по весне? А ведь мусорят сами же горожане – как будто не здесь живут. Мусор из своего гаража выбросят уже через 20 метров...

Многое сделано, чтобы Котлас стал чище в центре. Вспомни в 90-е годы наше поле на проспекте Мира – это было что-то. Сегодня же и территория благоустроена, и дороги появились, и цветы сажают. Побольше бы еще общей культуры у горожан, а это зависит от каждого из нас.

МО «КОТЛАССКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ РАЙОН» РЕШЕНИЕ № 483

О назначении даты выборов депутатов Совета депутатов муниципального образования «Котласский муниципальный район» пятого созыва

В соответствии со статьей 9, пунктами 6, 7 статьи 10 Федерального закона от 12.06.2002 № 67-ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации», статьей 6 закона Архангельской области от 8.11.2006 № 268-13-ОЗ «О выборах в органы местного самоуправления в Архангельской области», руководствуясь Уставом МО «Котласский муниципальный район», решением Собрания депутатов от 8.06.2012 № 477 «О результатах рассмотрения инициативы об избрании Собрания депутатов МО «Котласский муниципальный район» на муниципальных выборах в порядке, предусмотренном пунктом 2 части 4 статьи 35 Федерального закона от 6.10.2002 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ», Собрание депутатов РЕШИЛО:

1. Назначить выборы депутатов Собрания депутатов муниципального обра-

зования «Котласский муниципальный район» пятого созыва на 14 октября 2012 года. 2. Настоящее решение вступает в силу со дня его официального опубликования.

Глава муниципального образования С.Н. БРАЛЬНИНА.

МО «ПРИВОДИНСКОЕ» РЕШЕНИЕ № 172

О назначении даты выборов главы муниципального образования «Приводинское» и депутатов Совета депутатов муниципального образования «Приводинское»

В соответствии со статьей 9, пунктами 6, 7 статьи 10 Федерального закона от 12.06.2002 № 67-ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации», статьей 6 закона Архангельской области от 8.11.2006 № 268-13-ОЗ «О выборах в органы местного самоуправления в Архангельской области», статьей 10 Устава муниципального образования «Приводинское» Совет депутатов МО «Приводинское» РЕШИЛ:

1. Назначить выборы главы муниципального образования «Приводинское» и депутатов Совета депутатов

муниципального образования «Приводинское» третьего созыва на 14 октября 2012 года. 2. Настоящее решение вступает в силу со дня его официального опубликования. 3. Опубликовать настоящее решение в газете «Ведомости МО «Приводинское» и газете «Двинская правда».

Глава муниципального образования Е.В. ХАБАРОВ.

МО «СОЛЬВЫЧЕГОДСКОЕ» РЕШЕНИЕ № 190

О назначении даты выборов главы муниципального образования «Сольвычегодское» и депутатов Совета депутатов муниципального образования «Сольвычегодское»

В соответствии со статьей 9, пунктами 6, 7 статьи 10 Федерального закона от 12.06.2002 № 67-ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации», статьей 6 закона Архангельской области от 8.11.2006 № 268-13-ОЗ «О выборах в органы местного самоуправления в Архангельской области», статьей 20 Устава МО «Сольвычегодское» Совет депутатов РЕШИЛ:

Партнеры проекта:

- ассоциация предпринимателей и промышленников г. Котласа
- администрация города

Официально

1. Назначить выборы главы муниципального образования «Сольвычегодское» и депутатов Совета депутатов муниципального образования «Сольвычегодское» третьего созыва на 14 октября 2012 года. 2. Настоящее решение вступает в силу со дня его официального опубликования.

Глава муниципального образования А.А. БИЛЬЧУК.

МО «ЧЕРЕМУШКОЕ» РЕШЕНИЕ № 220

О назначении даты выборов депутатов Совета депутатов муниципального образования «Черемушское»

В соответствии со статьей 9, пунктами 6, 7 статьи 10 Федерального закона от 12.06.2002 № 67-ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации», статьей 6 закона Архангельской области от 8.11.2006 № 268-13-ОЗ «О выборах в органы местного самоуправления в Архангельской области» Совет депутатов РЕШИЛ:

1. Назначить выборы депутатов муниципального образования «Черемушское» третьего созыва на 14 октября

2012 года. 2. Настоящее решение вступает в силу со дня его официального опубликования.

Глава муниципального образования О.В. ЧУПРАКОВ.

МО «ШИПНИЦКОЕ» РЕШЕНИЕ № 281

О назначении даты выборов депутатов Совета депутатов муниципального образования «Шипицкое»

В соответствии со статьей 9, пунктами 6, 7 статьи 10 Федерального закона от 12.06.2002 № 67-ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации», статьей 6 закона Архангельской области от 8.11.2006 № 268-13-ОЗ «О выборах в органы местного самоуправления в Архангельской области», Уставом МО «Шипицкое» Совет депутатов РЕШИЛ:

1. Назначить выборы депутатов муниципального образования «Шипицкое» третьего созыва на 14 октября 2012 года. 2. Настоящее решение вступает в силу со дня его официального опубликования.

Глава муниципального образования В.Н. ЕРЖЕНИНОВ.



«Кулинар и Я»: все включено!

Чтобы выпускать продукцию класса «премиум», в производственном цехе Натальи Верховцевой созданы исключительные условия для работы!

«Кулинар и Я» – популярная в Котласе торговая марка. Ее качеству доверяет огромное количество горожан. Этот успех всего за пять лет превратил небольшой цех по производству готовой продукции для супермаркета «Адмирал» в солидное производство с разветвленной сетью реализации и собственной кофейней. Полтора месяца назад детище индивидуального предпринимателя Натальи Верховцевой развернулось по новому адресу, в здании бывшей столовой СМУ-8. Здесь созданы практически идеальные условия для работы профессионалов – поваров, кондитеров, пекарей. И делается все возможное, чтобы привлечь мастеров своего дела или желающих ими стать.

Пионер в «премиум»-классе

Цех готовой продукции «Кулинар и Я» появился в Котласе с открытием супермаркета «Адмирал» и первым дал горожанам возможность купить к домашнему столу различные салаты и другие готовые блюда. Удобно, современно, главное – качественная свежая продукция «премиум»-класса. Чего только не производит цех сегодня! Не только салаты, готовые блюда, полуфабрикаты – огромный ассортимент выпечных изделий: шарлотки, манники, фруктовые и ягодные пироги из серии «Домашняя выпечка», выпечка по европейским рецептам, вкусные зерновые хлеба и прочее. Зимний лидер продаж от «Кулинар и Я» – квашеная капуста собственного производства, летом – малосольные огурцы. Уже год успехом пользуются суши и кондитерские изделия этой марки. Здесь постоянно радуют своих покупателей новинками.

– Ста квадратных метров площади в «Адмирале» было доста-

точно для открытия – мы отпустили продукцию только в супермаркет, – рассказывает заведующая производством Светлана Терюмина. – Когда начали поставлять и в магазины, дополнительно открыли кондитерский цех, руководство приняло решение перевезти и расширить производство.

Сегодня в распоряжении цеха «Кулинар и Я» двухэтажное здание в Промышленном тупике, 5 (когда-то там располагалась столовая СМУ-8). На первом этаже разместились все производственные помещения: салатный, мясной, горячий, кондитерский, выпечной цеха, холодильное помещение для хранения готовой продукции. На втором – складские, просторная столовая для работников, раздевалки.

Зарплата, стабильность и рост

Коллектив «Кулинар и Я» немаленький – 50 человек.

В связи с расширением производственных возможностей в цехе работают над привлечением новых специалистов. Светлана Алексеев-

на сама профессионал и приглашает на работу профессионалов. Если у кого-то нет опыта или даже образования, но есть горячее желание учиться и расти в профессиональных повар, пекарь, кондитер, их тоже ждут в этой успешной компании. Мастера всему научат.

– У нас были и остаются очень высокие требования к работникам в отношении качества и внешнего вида продукции, – рассказывает моя собеседница. – Ведь мы производим для супермаркета «премиум»-класса! Сейчас у нас созданы исключительные (а мне, поверьте, есть, с чем сравнивать) – практически идеальные условия труда. Достойная зарплата – от десяти до 20 тысяч рублей, весь социальный пакет. В отпуск ходят все. Раз в два года мы даем материальную помощь к отпуску. Работники получают стажные. В декрет от нас уходят – получают декретные и все пособия. Персонал приезжает на работу нашим автобусом. Организовано питание для работников. Наши люди легко получают кредиты в банках. Плюсов, как видите, очень много. Комфортные условия в помещении: есть и кондиционеры, и хорошая вытяжка. У каждого свое рабочее место. Производственные процессы стараемся автоматизировать.

Оснащение цехов «Кулинар и Я», действительно, впечатляет. Современные конвекционные печи позволяют выставить нужную температуру и время, есть тестомесы, взбивальные машины, тестораскатки, мясорыхлители. По мнению опытных работников, работа в производственном цехе предпринимателя Натальи Верховцевой дает и стабильность, и карьерный рост. Технолог Елена Черткова когда-то была обычным поваром, хотя и с большим опытом работы.

– Я пришла в мясной цех, – рассказывает Елена Владимировна. – Через год стала бригадиром, уже два года работаю технологом. Наш девиз – качество, качество и еще

раз качество! Когда любишь свою профессию, это легко достижимая цель. Испытываю гордость за свою продукцию, когда иду по супермаркету «Адмирал»: все красиво, никаких нареканий.

– У нас все хорошо, – добавляет бригадир по закупке сырья Мария Сапожникова. – Моя компания для меня – это надежный тыл.

Для привлечения нужных специалистов цех «Кулинар и Я» тесно сотрудничает с профессиональным училищем № 3. Светлана Терюмина является председателем экзаменационной комиссии на отделении поваров.

– В этом году училище выпустило более 20 поваров, двое из выпускников пришли к нам на работу. В наших планах – пригласить на день открытых дверей в новый цех мастеров производственного обучения училища, чтобы они посмотрели наши возможности, и уже в сентябре к нам на практику пришли учащиеся. У нас студент может пройти весь цикл, поработать в каждом цехе. Здесь отличная учебно-производственная база, и наша цель – возродить традицию, когда учащиеся сначала учились, а затем оставались работать. Мы создали все условия. Взамен требуем приходить на работу без прогулов, в хорошем настроении и качественно выполнять свою работу. Никому завышенных норм не даем. Мы заинтересовались, может быть, у нас очень жесткие условия? Ничего подобного! Наш временный режим – 8 – максимум 12 часов, два через два. Учащиеся училища рассказывают, что работают и по 18-20 часов в ночных сменах! Пока молодые... У нас прямая направленность труда: пекарь только печет, повар только варит. Ему не надо при этом мыть и посуду. Да, бывают авральные ситуации на производстве, когда кто-то заболел или пошел в отпуск. Но за дополнительную нагрузку работники получают дополнительную зарплату, – говорит Светлана Алексеевна.



Секрет успеха Натальи Верховцевой – не бояться ответственности

алистов! Предприятий открывається много – специалисты рекой текут из одного в другое. Надо отдать должное коллективу «Кулинар и Я»: кадровый вопрос они решают комплексно, серьезно, на перспективу, думая о людях. Здесь готовят еще одну удобную программу для работы персонала, о которой мы услышим чуть позже.

Такой подход – принцип компаний, которые ставят перед собой не временные задачи, а новые и дерзкие. Идей и планов у предпринимателя Натальи Верховцевой и ее команды много. Кондитерский цех с расширением начнет работать не только на Котлас, но и Котласский район. А 16 июля в торговом центре «Адмирал» открылась современная кофейня.

– Мы вообще компания развивающаяся, очень динамичная, – рассказывает Наталья Верховцева. – Наш принцип – делать что-то новое, интересное, в корне отличающееся от других. И самое главное – не уровня заштатного города, а достояние, столичного.

Шикарная изысканная кофейня, появление которой продиктовано потребностью горожан в удобном и уютном месте встреч, для производственного цеха «Кулинар и Я» – утверждение своего мастерства в «премиум»-классе кондитерских изделий. Она первая в городе с таким интересным, новым ассортиментом всевозможных десертов, чизкейков, слоеной выпечки и прочей вкусноты. Гости новой кофейни это сразу заметили. Достойное города и горожан место. А когда у деловых людей все так здорово получается, нельзя не спросить: в чем секрет их успеха?

– Секрет успеха в любом бизнесе, – считает Наталья Васильевна, – не бояться брать ответственность на себя, за все: за людей, за дело, за деньги. Не бояться. Остальное учишься. Жизнь заставляет учиться. Нужно быть жадной до новой информации, всего нового, еще не пройденного. И не лениться, постоянно быть в состоянии движения.

Елена БЕЗДЕНЕЖНЫХ.

Фото Ксении ПИРОГОВОЙ.

Бизнес-экспертиза

Чего, по-вашему, не хватает Котласу и что для этого нужно сделать?

Предприниматель Наталья Верховцева:

– Медицинского оздоровительного центра красоты и здоровья. Это следующий проект, который будет реализован в течение ближайших двух лет. ООО «Восход» уже приобрел здание профилактория на ул. 28-й Невельской дивизии в Котласе. Проект по стоимости сделан, готовится концепция медицинского центра, где будет косметология, хороший фитнес, спа.

Вы

вырастили крепкий бизнес?
даете рабочие места землякам?
успешны?
предприимчивы?
интересны?
реализуете современные идеи?
вносите реальный вклад в развитие Котласа?

Именно вас мы приглашаем в новый специальный информационный проект газеты «Двинская правда»:

«Котлас в 95 – современный и деловой»

Истории успеха, победы и трудности, мечты и планы, линии развития, профессионалы – все о бизнесе в Котласе в новой постоянной рубрике авторитетного старейшего издания!

Только с вами Котлас – современный и деловой!
Запланируйте свое участие.
И мы расскажем о вас...

Телефоны для справок: 2-12-38, 8-921-493-54-01.



«Наш принцип – делать что-то новое...»

Острая кадровая ситуация с поварями, пекарями и кондитерами, по словам С. Терюминой, характерна не только для Котласа. Она точно также актуальна и в областном центре. Не хватает специ-

Партнеры проекта:

- ассоциация предпринимателей и промышленников г. Котласа
- администрация города



Котлас в 95 – современный и деловой

ООО «СТВ» – целое «торговое государство»

Большой дружный коллектив компании умеет быть лучшим в профессии и талантливым на сцене

Торговая сеть «СТВ» отметила свое 15-летие. Торжественное мероприятие, посвященное этой дате, прошло в концертном зале «Гаммы» 29 августа.

С точки зрения бизнеса, возраст компании внушает уважение, ведь, по статистике, через десять лет из числа вновь созданных предприятий остается всего два процента, причем основная масса «сходит с дистанции» уже в первые два года. ООО «СТВ» не только входит в число самых стойких, но и признано несомненным лидером Котласа торгового.

«СТВ» создавалось как розничное подразделение бизнеса предпринимателя Андрея Стрекаловского и начиналось с кондитерского отдела в магазине «Рябинушка». А построить торговую продовольственную сеть магазинов Стрекаловскому помогли люди – профессионалы своего дела.

Именно тех, что стояли у истоков и создавали компанию, генеральный директор в первую очередь поблагодарил во время торжества в «Гамме». Первой на сцену поднялась Татьяна Соловьева – она и была первой, кто набрался мужества уйти «в никуда», оставив работу заведующей секцией большого магазина.

– Это был непростой шаг. Но ответ на вопрос: «Как решилась?» – самый простой. Поверила Андрею Николаевичу, знала, что ничего плохого не будет, будет только лучше, – говорит Татьяна Соловьева. – Сейчас «СТВ» – это моя жизнь. У всех, кто годы трудится в компании с отдачи, жизнь складывается хорошо. Поэтому к нам и идите! Посмотрите, сколько молодежи в зале! А им интересно движение, никак не застой!

Под аплодисменты коллег благодарности за многолетний труд и преданность компании на сцене получили Марина Смирнова, Светлана Бутина, Анна Кондогори, Наталья Щелкунова, Галина Шехурдина, Ольга Верещагина, Михаил Кудинов, Людмила Морозова и еще ряд сотрудников сети «СТВ». Те, кто составляет основу компании, о которой в Котласе говорят: «целое торговое государство».

За 15 лет постоянного движения бренд «СТВ» дал развитие целому ряду успешных самостоятельных предприятий и фирм.

– Котлас не позволяет рвать бизнес только в одном направлении, поэтому у нас разноплановая компания. Это оправдано: когда возникают кризисы, потери в одних направлениях компенсируются успехами в других. Несмотря на очень сильную конкуренцию, мы выстояли и лидируем, потому что работаем на опережение. Сейчас планируем открытие большого магазина. А движущий фактор дальнейшего динамичного развития,



Флаг «торгового государства» «СТВ» вручает генеральному директору Татьяна Соловьева



Музыкальный подарок от «Находки на Урицкого»

обеспечения конкурентоспособности компании – это люди. Давно понял, что один ничего не сделаю. Настоящее и будущее компании «СТВ» я связываю с сегодняшним талантливым руководителем всех направлений розничной торговли Натальей Васильевной Верховцевой. Персонал – наши главные активы, поэтому первоочередная задача – развитие человеческого капитала, – рассказал «ДП» генеральный директор ООО «СТВ» Андрей Стрекаловский.

Чем же эта компания привлекает молодых, перспективных, ищущих, интересных сотрудников, которые не боятся трудностей на пути к успеху?

– У нас высокий уровень зарплата, отличная система подготовки. «СТВ» – хорошая кузница кадров, – считает Андрей Николаевич. – Да, у нас высокие требования к персоналу, но те, кто хочет делать карьеру, подстраиваются и получают желаемый результат.

– Официальная зарплата, социальные гарантии, отпуск – все у нас здорово! – подтвердила интерес персонала управляющая магазином «Находка на Урицкого» Ольга Гусевская.

Кстати, торжество в «Гамме» началось с поздравлений и вручений подарков детям сотрудников «СТВ», что 1 сентября пошло в первый класс! Приятное внимание, а может, в большей степени, забота о будущих кадрах.

– Хорошая компания. Надежная. Столько лет! У меня в магазинах «СТВ» работают сестра, подруга, родственница мужа. Посмотрите, какой большой сплоченный коллектив, как зал переживает за команды, выступающие на сцене, – говорит гостья праздника Юлия Кудрина.

А на сцене после торжественных речей, действительно, происходило яркое зрелище. Коллективы магазинов представили необычные подарки коллегам – музыкальные. Каждая команда проявила все свое творчество, задор, фантазию, способности и показала интересный номер об одном из продуктов, который продается в магазинах «СТВ». Оказывается, здесь работают еще и таланты! Оценивали номера гости из компаний «Стрела», «Интра», производственного цеха «Кулинар и Я». В итоге больше всего подарков за свое творчество сорвали артисты из магазина «Находка на пр. Мира», исполнившие не легкую роль колбасы.

Профессионалы, постоянное развитие, работа на опережение – такой простой секрет успеха у ООО «СТВ». А ведь он накладывает солидный отпечаток на развитие Котласа. Как отметила специалист отдела конкурентной политики и защиты прав потребителей управления экономики и городского хозяйства администрации города Лариса Лобанова, зачитывая официальное поздравление, «во многом благодаря идеям команды Андрея Стрекаловского Котлас приобретает черты межрегионального центра».

Елена БЕЗДЕНЕЖНЫХ.
Фото Ксении ПИРОГОВСКОЙ.



В Котласе за неделю

- Зарегистрировано 18 пар
- Развелось 12 пар

- На свет появился 21 младенец
- Смерти: составлено 22 акта

За талант – денежное вознаграждение

С 1 сентября 2012 года в Архангельской области появится новая мера социальной поддержки многодетных семей.

Единовременная денежная выплата в размере 30 тыс. рублей теперь будет выплачиваться на приобретение инвентаря для детей, представляющих регион на областных, всероссийских и международных спортивных соревнованиях, олимпиадах, турнирах, конкурсах и фестивалях.

Выплата будет осуществляться отделением социальной защиты населения путем перечисления денежных средств на счета заявителей, открытые в банках, или через отделения связи.

С заявлением на назначение выплаты многодетной семье необходимо обращаться в отделение социальной защиты населения по месту своего жительства. К заявлению необходимо приложить документы, подтверждающие выезд ребенка на соревнования, протокол или иной документ об участии в конкурсе или фестивале, справку о составе творческого коллектива или спортивной команды.

– Инициатива ввести такую выплату исходила от многодетных родителей региона, – пояснил министр труда, занятости и социального развития Павел Шевелев. – Если ребенок серьезно занимается спортом или музыкой, это требует больших финансовых затрат. А когда в семье несколько юных талантов, подготовить их к соревнованиям высокого уровня было весьма непросто.

В 2012 году на новую меру социальной поддержки могут претендовать почти 140 юных северян. В областном бюджете на эти цели запланировано более четырех миллионов рублей.

Более подробную информацию многодетные семьи могут найти на сайте www.arhizan.ru или получить в отделениях социальной защиты населения по месту жительства.

Министерство труда, занятости и социального развития Архангельской области.

От редакции

В Котласском отделе социальной защиты населения нам пояснили, что порядок назначения выплат определен, на выплату могут претендовать дети, которые будут представлять регион на всевозможных соревнованиях и конкурсах после 1 сентября 2012 года. И поскольку мера соцподдержки начала действовать только с начала сентября, обращений от родителей одаренных детей из многодетных семей пока не было. Котлашане лишь обращаются за разъяснениями по поводу пакета документов. В ближайшее время специалисты отдела намерены рассказать о новшестве социальным педагогам школ на их общегородском совещании.

В Котласе по итогам первого полугодия было зарегистрировано 335 многодетных семей, в которых воспитывалось 1067 детей. Кстати, только за шесть месяцев этого года статус многодетной семьи был присвоен 31 котласской семье. Сколько в этих семьях одаренных детей, сказать сложно. Время покажет...



Партнеры проекта:

- ассоциация предпринимателей и промышленников г. Котласа
- администрация города

Котлас в 95 – современный и деловой

Андрей Слотин:

«В малый бизнес меня привели собственные дети»

Его фабрика мягкой мебели создает диваны, на которых можно нормально выспаться

Грант на бизнес

Бизнес-досье

Знакомьтесь: Андрей Слотин. Владелец фабрики мягкой мебели «Семь диванов». В малый бизнес его привела... забота о собственных детях. Их у Андрея двое: сыну Николаю сейчас семь лет, а дочке Миле – девять. Года три назад он решил заказать для каждого ребенка отдельное спальное место, обошел все предприятия Котласа, но везде сроки изготовления удивили своей длительностью. Вот тогда-то и взялся сделать диванчики сам. Вышло быстро, качественно и дешево. Друзья восхитились и тут же сделали свои заказы. Они же после седьмого дивана убедили Андрея открыть собственное дело по производству мягкой мебели. Тут как раз подвелась областная конкурсная комиссия, которая и склонил чащу в пользу своего бизнеса. Все-таки безвозмездная субсидия в триста тысяч рублей для начинающего предпринимателя – неплохой стартовый капитал. Так и появилась фабрика «Семь диванов».

приглашенный из Петербурга профессиональный дизайнер. Ежедневно фабрика выпускает два дивана исключительно по запросам клиента: как для малогабаритных квартир, так и для просторных офисов класса «люкс».

При встрече с А.Н. Слотиним вопрос один: не рискованно было ставить производство диванов на поток? Одно дело – друзья, знакомые, а другое – фабрика того, что в Котласе и так на каждом шагу: в торговых центрах и даже на улицах?!

– Согласен, риск есть. Но, как говорится: волков бояться, в лес не ходить. Надо пытаться что-то делать, чтобы стать кем-то. Это, знаете, как в притче про пескаря, который боялся высунуться из норки, чтоб его не съели. И только в девяносто лет выполз довольный, чтоб живой. Правда, очень скоро понял, что вся его жизнь прошла в страхе, а лучшие мгновения протекли мимо него – и зачем же тогда он жил, спрашивается? Надо пробовать, быть может, ошибаться. И знаете, когда продали первые диванчики, как же было приятно слышать благодарные отзывы покупателей! Люди возвращались и говорили: на вашем диване мы высыпаемся! А думаете, в чем секрет? Просто плотность материалов подобрана правильно. Наши диваны не твердые и не мягкие. На мягком диване никогда не выспишься, на нем удобно сидеть, а на твердом – ни спать, ни сидеть неудобно.



– Дальше будете участвовать в конкурсе по привлечению господдержки для развития своего бизнеса?

– Все зависит от сбыта, если будет необходимость развиваться, то попробую. Если нет – пусть другие начинающие предприниматели получат эти деньги, быть может, им они будут нужнее.

– Вы чего-то ждете от властей?

– Это скорее из области фантастики: госзаказ на мягкую мебель для ветеранов. Им же дают жилищные сертификаты, почему бы сразу не обставить новую квартиру новой мягкой мебелью? Местной власти это будет стоить недорого. А пожилым людям – такой нужный подарок!

Товары фабрики мягкой мебели «Семь диванов» можно приобрести в ТЦ «Бастион» поселка Приводино и в магазине «Универмаг» поселка Штицыно, а также заказать по телефону +7-952-300-76-76.

Тамара ВАСИЛЬЕВА.
Фото Ксении ПИРОГОВСКОЙ.

Мечтаете открыть свое дело, но пока не знаете, как это сделать? У вас есть свежие идеи, но нет средств для их воплощения? В рамках специального информационного проекта первой газеты котлашан и наших партнеров мы позначаем вас с земляками, простыми людьми, которые решились и сделали первый шаг в собственный бизнес. Они приняли участие в конкурсе, объявленном министерством экономической развития и конкурентной политики правительства Архангельской области для начинающих предпринимателей, и получили субсидию примерно в 300 тысяч рублей.

Бизнес-экспертиза

– Каким мечтаете видеть Котлас?

Андрей Слотин: – Хочется, чтоб котлашане чаще улыбались. Большая часть людей, процентов девяносто, по-моему мнению, «грузятся» проблемами от безденежья, остальные – тем, что никак не встретят свою любовь. А надо просто больше улыбаться: больше улыбок – больше счастливых людей.

Сегодня фабрика «Семь диванов» – это два производственных цеха площадью триста квадратных, плюс складские помещения.

Трудовой коллектив – пять человек, среди которых специально

Партнеры проекта:

- ассоциация предпринимателей и промышленников г. Котласа
- администрация города

Отовсюду обо всем

На железной дороге грядут сокращения

В ближайшее время в одном из структурных подразделений железнодорожного ведомства произойдут массовые сокращения рабочих, которые напрямую коснутся наших земляков. Речь идет о вагонном ремонтном депо Сольвычегодск.

Реорганизация на железной дороге коснулась уже многих котлашан и вычегодцев. Сейчас ошутить себя безработным руководством предприятия предлагает 87 рабочим разных возрастов. 51 из них потребуются помощь в трудоустройстве.

Власти города озабочены ситуацией и готовы оказывать землякам поддержку. Со следующей недели в поселке Вычегодский на базе местной администрации по средам с 9.00 до 12.00 будет работать консультационный пункт. Специалисты правового отдела администрации города и сотрудники котласского центра занятости готовы проконсультировать попавших под сокращение железнодорожников по юридическим вопросам и обсудить возможность трудоустройства.

Садик будет строиться

В последнее время много говорится о строительстве детского сада на ул. Портовиков. А главное – о финансовой составляющей этого вопроса.

Глава города на днях сообщил, что в областном центре его заверили – финансиро-

вание работ по строительству этого объекта в нынешнем году пройдет в полном объеме. Свою долю, 2 млн 700 тысяч рублей, городская казна тоже вложит в строительство сада в этом году.

Напомним, что аукцион на определение подрядной организации объявлен, работы должны начаться в этом году. Завершение строительства намечено на 2014 год.

Кражи продолжают

На минувшей неделе «ДП» сообщила о волне гаражных краж, прокатившейся по Вычегодскому. Выяснилось, что это не все обнаруженные преступления.

Один из вычегодцев, узнав о «делишках» любителей техники, решил наведаться в минувшую пятницу в свой гараж, где не был с мая этого года. Мужчину обнаружил, что тоже стал жертвой «лихих» воров. Он лишился своего мотоцикла. Примечательно, что его марка та же, что и ранее звучала в полицейских сводках, – ИЖ-«Планета».

В Вычегодском на минувшей неделе был похищен и велосипед. Воры «прихватизировали» его в подъезде одного из домов по ул. Ульянова. Кому и зачем понадобилось зимой средство передвижения, которое более подходит для лета, теперь выяснит следствие.

Да что велосипед, в Котласе предпочитают красть по-крупному. Так, в ночь с 26 на 27 октября от дома по ул. Портовиков кто-то угнал иномарку «Митсубиси-Каризма». Обнаружили пропавшую недалеко, возле гаражей. Автогонщик уехать далеко не смог, зато память успел. Воришку разыскивают.

Тревожным звонком называют полицейские и еще одно преступление: в ночь на 26 октября с автомобиля, стоящего возле одного из домов на ул. Салтыкова-Щедрина, были сняты три колеса. Четвертое то ли не понадобилось автоворам, то ли их кто-то спугнул... Проводится расследование. Полицейские просят автолюбителей проявлять бдительность, как правило, одним эпизодом такие преступления не ограничиваются.

Лариса БАТЯЕВА.

На прием к сурдологу

С 6 по 10 декабря в котласском отделении ВОГ по адресу: ул. Кузнецова, 5-в, будет вести прием врач-сурдолог из областной больницы Т.Б. Викторова.

– Прием бесплатный, но осуществляется строго по предварительной записи, – информирует сурдопереводник АРО ВОГ Лариса Ляпасова. – Запись ведется с 1 ноября по телефону 2-14-62. Можно записаться по вышеуказанному адресу. Обратиться к областному специалисту могут все желающие с нарушением слуха.

Наталия МИЛЬКОВА.

Музей проводит конкурс

Сотрудники предлагают котлашанам передать в дар музею новогодние украшения и игрушки конца XIX века – до 70-х годов XX века.

Это позволит создать коллекцию новогодних украшений. В последствии жители и гости города смогут увидеть новую экспозицию: экспонаты будут выставлены на всеобщее обозрение на новогодней елке в здании музея с 15 декабря по 15 января. Проводится конкурс с 1 октября по 15 декабря. Принести игрушки можно по адресу: ул. Виноградова, д. 22.

Итоги конкурса подведут 13 января в день семейного отдыха «Малынькины сборы». Победители будут награждены ценными сувенирами. Наиболее активные участники конкурса получат право бесплатного посещения музейных выставок в течение следующего года.

Полное положение о конкурсе и анкету участника можно найти на сайте нашего издания: www.dvinskayaprawda.ru.

Екатерина ПОСЕЛЬСКАЯ.

Красный день календаря

95 лет минуло с момента, когда произошла Октябрьская социалистическая революция – событие, кардинально изменившее историю России.

Котласские коммунисты тщательно подготовились к празднованию канувшей в Лету даты. Праздничные мероприятия пройдут и в Котласе (с 14 до 16 часов), и в Вычегодском (с 13 до 15 часов). 5 ноября в ДК объявлены торжественные заседания, а 7 ноября с 11 до 12 часов – митинги. Один состоится на площади возле городской администрации, другой – возле Вычегодского Дома культуры.

За 11 лет – от одного до 250 окон в день



С 2001 г. «Наши окна» прошли серьезную техническую эволюцию. Цех, открытый на территории бывшего мяскокомбината, начинал с производства 1-2 пластиковых стеклопакетов в день. Специалисты делали их вручную с применением профильной системы «Пролекс». Постепенно объем выпускаемой продукции дошел до 10 окон в день. В 2006-м компания приобрела и установила автоматическую линию по производству ПВХ. Модернизация в разы увеличила выпуск продукции: сначала до 70, а затем до 100-120 изделий в день. В 2010 г. компания «Наши окна» переехала в новое помещение – бывшего мелкомбината. Оконное производство занимает здесь около 5000 кв. м площади – в пять раз больше, чем в первые годы развития. Оборудование задействовано более эффективно. В 2011 г. компания приобрела вторую автоматическую линию – уже по производству стеклопакетов. В прошлом году дооснастила первую линию ПВХ и приобрела еще одну. В «горячий» сезон цех выпускает до 250 изделий в день.



Евгений Ковалев:

«Надеюсь, людям надоест дешевить – они задумаются об энергосбережении»

Производственная компания «Наши окна» – динамично развивающееся предприятие Котласа делового и современного. О том, как здесь обстоят дела сегодня, наш разговор с руководителем дилерского отдела Евгением КОВАЛЕВЫМ.

– Евгений, всего за 11 лет «Наши окна» превратились в солидно автоматизированное современное производство, но и конкуренция усилилась...

– Действительно, выбор, где заказывать окна, у населения есть. Но наша компания смело позиционирует себя лидером, имея на это все основания. Мы единственные в Котласе имеем практически полный цикл автоматических линий. В результате больше делаем, больше продаем. Держим высокий уровень качества, потому что, во-первых, позволяет оборудование, во-вторых, делаем окна из профиля номер один в России – это марка kbe (она является, по данным исследования независимого отраслевого центра «О.К.Н.А. Маркетинг», общероссийским лидером по объему продаж (справка на январь 2011 г.); в-третьих, используем фурнитуру (ото) и стекло ведущих производителей (guardian). Если стремиться к лучшему – то это «Наши окна».

– А чем докажете качество?

– Компания «Профайн РУС» – производитель ПВХ-профиля КВЕ – не ставляет свою продукцию тем, кто не способен выдержать качество, и поэтому ежегодно проводит аудит нашего производства. Они доверяют нам – это уже одно из доказательств современного уровня нашей компании, но не главное. Основное требование к продукции – соответствие ГОСТу. Раз в три года мы проходим сертификацию: отправляем образцы окон в Санкт-Петербургский сертификационный центр. Там их испытывают, на основании протоколов испытаний нам выдают сертификаты о соответствии продукции ГОСТу. Ежегодно к нам с проверкой приезжает специалист этого центра.

– Внутренний контроль качества окон ведется?

– Конечно, существует отдел ОТК на производстве. Но главное, по-моему, не полное отсутствие брака, а то, как мы с ним работаем, если он случается. Исключить эту вероятность на 100 процентов невозможно, но если клиент пришел и написал рекламацию – мы в случае нашей вины ее всегда исправим.

– А с претензиями приходят?

– У нас шесть тысяч клиентов... Обращения бывают. Но если посмотреть истории каждых десяти претензий, то только в пяти из них имел место производственный брак,

и мы его устранили. Основные проблемы – наледь и конденсат – к качеству изделий заказанной комплектации как раз и не имеют отношения. Дело в том, что заказчик экономил на том, что помогло бы избавить его от временных неприятностей, которые зависят от микроклимата квартиры и объясняются чистой физикой. Наледь и конденсат огорчают в зимний сезон в основном владельцев пластиковых окон с трехкамерным стеклопакетом без энергосберегающего стекла. То есть тех, кто, заказывая окна, исходил из принципа «мне дешевле». Нам, профессионалам, жалко, что эти заказы доходят до 80-90 процентов производимой нами продукции. На самом деле, если отталкиваться от нормируемых значений коэффициента сопротивления теплопередаче окон и балконных дверей для г. Котласа, не эти окна должны бы пользоваться заслуженным спросом у наших горожан!

– А что с обычной «трехкамеркой» не так?

– Да с качеством все в порядке! Но необходимо вникнуть в один существенный нормативный момент. В соответствии с требованиями СНиПа «Тепловая защита зданий» в Котласе при принятом расчетном значении внутреннего воздуха жилых помещений 22 градуса нормируемое значение сопротивления теплопередаче окон должно равняться показателю 0,63 м² С/Вт. При 20 градусах – 0,60. Так вот трехкамерный профиль со стандартным стеклопакетом 32 мм дает сопротивление теплопередаче только 0,52. Вывод – это окно не для жилых домов нашего города...

– Вы сейчас серьезно озадачили владельцев таких окон. Выходит, им «не климат» в Котласе?

– Да. И СНиПы не зря стоят на страже интересов населения. Когда сегодня выкладывают муниципальный или областной тендер на окна, везде требования к значению сопротивления теплопередаче окон не менее 0,63. Если посмотреть результаты испытаний наших изделий, это число трехкамерный профиль дает только при использовании энергосберегающего стекла. Это уже не простой стеклопакет – на одно из его стекол нанесено серебро, которое отражает инфракрасные лучи (например, тепло от батареи) обратно в квартиру. Но энергосберегающее стекло стоит дороже. Если



мы возьмем пятикамерную систему окна (толщина профиля – 40 мм), то она уже с обычным стеклом дает сопротивление теплопередаче 0,56. Ее плюс – можно ставить более толстые стеклопакеты. Такое окно приближает нас к значению 0,60 при 20 градусах в жилом помещении. Такой же пакет с энергосберегающим стеклом дает уже показатель сопротивления теплопередаче 0,69.

– Вы все больше говорите о пятикамерных окнах. Вана компания связывает с ними перспективную линию развития?

– Можно сказать и так. Потому что устали объяснять людям, почему у них «плачут» окна. Поэтому сегодня мы привлекаем внимание клиентов к преимуществам пятикамерной системы. Клиент получит массу выгод: окно, которое соответствует требованиям СНиПа для нашего региона, у которого вероятность появления конденсата значительно ниже. Из ста купивших трехкамерные окна с этой проблемой нам позвонит десять, а из владельцев пятикамерных – один. Это более энергоэффективное и долговечное окно (срок службы пластиковых окон – от 20 до 50 лет). Надеюсь, людям надоест дешевить, и они, наконец, задумаются об энергосбережении. Разница между трехкамерным и пятикамерным стеклопакетом не так уж и велика. В зависимости от размеров изделия – от 600 рублей. А что эти деньги значат с учетом даже минимального срока службы окна?

– Горячий сезон с наступлением зимы сменяется перелюшкой...

– Зимой в 3-5 раз падает количество заказов, поэтому занимаемся оптимизацией. А чтобы дать возможность и работникам заработать, и клиентам сэкономить, делаем сезонные скидки на наши изделия, тем более что и производитель профиля ПВХ снижает стоимость материалов. Так что заказывать окна зимой даже выгодней!

Елена БЕЗДЕНЕЖНЫХ,
Фото Ксении ПИРОГОВСКОЙ
и компании «Наши окна».
Полная версия – на сайте dp29.info.

Бизнес-досье

Компанию «Наши окна» в 2001 г. учредили Андрей Кашиков, Александр Чижко и Владимир Фролов. Заказав для собственных квартир-новостроек современные оконные блоки в Москве, предприниматели решили избавиться своих земляков от такой участи и наладили производство пластиковых окон в Котласе. Это перспективное направление бизнеса они осваивали первыми на нашем рынке. На предприятии создано порядка ста рабочих мест. Офисы продаж «Наши окна» в Котласе находятся в торговых центрах «Адмирал» и «Строй-сити».

Что важно знать о современных окнах

Ольга ГАНЗЮК, начальник отдела госконтроля и надзора в Архангельской области и НАО СЗМТУ Росстандарта:

– Сопротивление теплопередаче – способность ограждающей конструкции оказывать сопротивление проходящему через нее тепловому потоку. Иными словами, на практике потребитель имеет возможность убедиться в соответствии оконных блоков установленным требованиям, например, по отсутствию конденсата на поверхности стекла. Разумеется, при этом исключаем случаи, когда на кухне варят холодец, стерилизуют различные заготовки на зиму и т.п. – то есть осуществляют длительные процессы с интенсивным испарением влаги без применения принудительной вентиляции.

Сопротивление теплопередаче ограждающей конструкции (каковыми являются стены и окна) определяют при испытании в климатических камерах в лабораторных условиях, в которых создают температурно-влажностный режим, близкий к расчетным зимним условиям эксплуатации. По данным инспекции государственного надзора Архангельской области, для Архангельской области этот коэффициент составляет 0,63 м² С/Вт.

Немаловажный фактор – монтаж самих окон, при котором должны применяться пароизоляционная лента, а монтажные швы (заполняемые монтажной пеной) должны соответствовать требованиям ГОСТа (толщина и ширина этих швов строго регламентирована). Неправильный монтаж окон не исключает образование «мостиков холода», что также может приводить к образованию конденсата и наледи на окнах, а в дальнейшем вынуждает потребителя обращаться за проведением сложных и дорогостоящих экспертиз.

Окна подлежат обязательной сертификации, следовательно, потребитель вправе запросить сертификат соответствия и протоколы результатов испытаний (приложение к сертификату), из которых можно узнать не только показатель сопротивления теплопередаче, но и многие другие обязательные показатели: звукоизоляции, общего коэффициента пропускания света, воздухо- и водопроницаемости изделия.

Отмечу еще одно требование ГОСТа – уже в отношении безопасности потребителя, в том числе пожарной, которым заказчики зачастую пренебрегают (или которое вовсе не знают): обязательное открывание обеих створок окон выше первого этажа!

Закон о защите прав потребителя (ст. 7) предусматривает обязательное исполнение требований законодательства при оказании услуг и производстве товаров. Таким образом, потребитель, который приобретает окна с характеристиками, не соответствующими требованиям ГОСТов и СНиПов (с меньшим сопротивлением теплопередаче, с одной открывающейся створкой), должен быть надлежащим образом уведомлен о том, что он сознательно обрекает себя на определенные риски в целях экономии пары тысяч рублей. Немаловажна и презумпция добросовестности изготовителя, установленная законодательно, на практике – уже сейчас работают фирмы, которые не позволяют себе нарушения требований нормативных актов, отказывая потребителям в снижении цены за счет качества и безопасности изделия именно потому, что такого их политика. Полагаю, будущее за такими предприятиями, которые прежде всего проявляют компетентность в сфере, в которой работают.

Партнеры проекта:

- ассоциация предпринимателей и промышленников г. Котласа
- администрация города

Надежда Ешкина открыла клуб знакомств «Кольцевая дорога», в который из Котласа, Коряжмы, Великого Устюга, Красноборского и Котласского районов ведет набор желающих найти свою вторую половинку, а еще приглашает тех, кто стремится интересно организовать свой досуг: выехать на природу, познакомиться с окрестными достопримечательностями, отдохнуть в кафе и развлекательных центрах. До 1 января 2013 года стать членом клуба еще можно по льготной цене.

школа экономики). Женской темой занимается давно, тренинги для женщин ведет более пяти лет. Читает лекции по психологии стресса. Автор бестселлеров для женщин «Круг женской силы» и «Открывая новую себя». В 2008 году открыла «Академию частной жизни Ларисы Ренар» с филиалами в разных городах России.

знакомств, надеюсь, что их поездки завершатся обручальными кольцами. Вот потому-то дорога и кольцевая. Это одна грань.

Другая заключается в том, что мы хотим создать свое «золотое кольцо». На юге области нашим проектом всего за каких-то пару месяцев уже заинтересовались Коряжма, Котласский и Красноборский районы плюс город Великий

всей Европе, станет Speed-Dating – игра для взрослых, или быстрые знакомства для современных людей. Такие экспресс-вечеринки.

ДЛЯ СПРАВКИ: английское «спид-дейтинг» звучит несколько фривольно, но не пугайтесь, беспорядочные связи тут совершенно ни при чем. Это всего лишь новый формат мини-свиданий, которые организуются как вечеринки, чтобы познакомить людей между собой.

Представьте себе: 15-20 столиков в уютном помещении, за которыми сидят представительницы прекрасной половины, и к ним поочередно подсаживаются мужчины для короткой беседы минут

Надежда Ешкина мечтает видеть людей счастливыми

Именно для этого она создает межмуниципальную «Кольцевую дорогу»

На вопрос о том, как появилась идея клуба знакомств, Надежда рассказала историю своей жизни, поскольку предпосылки нового дела кроются именно там. И говоря в двух словах о пути нашей героини в новый бизнес, было бы правильно перефразировать библейскую истину о спасении: стань счастливым сам, и вокруг тебя счастливыми станут тысячи.

Надежда Ешкина известна в нашем городе, да и за его пределами, как человек творческий, поскольку своей малый бизнес она построила на сувенирной продукции, причем была здесь одной из первых. Сувенирные коты на ее прилавке расположились задолго до официального городского бренда – Кота Ласкового. Креатив и рукоделие идут с ней по жизни с раннего детства. Надежда вспоминает, что мама давала ей сесть за швейную машинку с пяти лет, старшие сестры научили вязать спицами.

Выучилась на педагога химии и биологии. Больше десяти лет преподавала эти дисциплины в школе и двадцать училнице. А когда шестую городскую школу, где она трудилась, закрыли, вместе с коллегой пошла... торговать овощами. Понемногу присмотрелась к рынку и нашла на нем свою нишу – головные уборы. Признаться: старалась очень и была по-настоящему счастлива, когда видела, как на глазах расцветали женщины, довольные покупкой. Правда, и очень устала.

Хотелось чего-то новенького. А где свежие идеи – там всегда романтика, где романтика – любовь, отношения, которые окрыляют и дают новые силы. Это аксиома. Так появился совершенно новый сувенирный бизнес Ешкиной. Работа с мастерами, путешествие по ярмаркам, участие в мастер-классах – началось углубленное приобщение к исконно русским северным ремеслам и традиционной народной культуре. И тут вполне объяснимо, что учитель по профессии, а стало быть, аналитик и психолог по натию. Надежда вдруг всерьез задумалась о гармонии своей личной



«Кольцевая дорога» Надежды ведет к обручальным кольцам. Аксессуары на снимке – свадебный салон «Очарование». ТЦ «Адмирал», 2 этаж

жизни. Ее женское счастье успешно не складывалось. Да, у нее взрослый сын, которым она очень дорожит, пусть малый, но свой отлаженный бизнес, есть интересы и увлечения, а с ними много надежных друзей, но вот встретить вторую половинку не получалось.

Не знаю, как в других вузах страны, но в мою бытность в Ленинградском университете нам внушали: одиночество – проблема не личная, одиночество – проблема социальная. Вот и моя собеседница пришла к мысли, что это время виновато, что сложное: девятьдесят, двухтысячные, когда женщины были вынуждены выживать сами и тащить за собой семью. Одно дело – сделать выводы, и совсем другое – понять, как жить дальше, как построить новую крепкую семью, чтобы не одной встречать старость. Она стала читать. Много читать. Особенно Ларису Ренар.

ДЛЯ СПРАВКИ: Лариса Ренар – кандидат психологических наук, биолог и психолог, имеет степень МВА (Стокгольмская

Бывая в Москве, вечерами Надежда Ешкина посещала занятия «Академии частной жизни», сожалела, что может делать это только урывками, ведь в Котласе ничего подобного нет. Год назад в поисках своей второй половинки она обратилась в брачное агентство, хотела на себе испытать, каково это – знакомиться для серьезных отношений и... отказывать. И тут, как говорится, сколько веревочке ни виться – конец будет. Она решила создать свое собственное агентство, свой клуб знакомств, для того, чтобы найти вторую половинку для себя и помочь это сделать другим: пожилым, людям среднего возраста, даже молодым, поскольку они в этой услуге сейчас нуждаются не меньше остальных. Молодые уходят в свой компьютерный, виртуальный мир и даже не подозревают, что и свидания, и семья могут существовать в реальности. Одним словом, она решила стать счастливой сама и другим одиноким помочь обрести семейное счастье. Так появился клуб знакомств «Кольцевая дорога», где два сапога становятся парой.

– А при чем тут кольцевая дорога? Мы ведь не в Москве, и МКАДа у нас нет, – задаю вопрос хозяйке клуба.

– Это просто, – отвечает она. – В августе я приобрела корейский автобус на 45 посадочных мест, высокого класса комфортности (кстати, ицу водителя соответствующей категории). Будем ездить на пикники в лес и на речку, по музеям, выставочным залам, творческим мастерским, на экскурсии и даже в бассейн. А поскольку основными путешественниками станут все-таки члены нашего клуба

Устюг. Вот и будем ездить друг к другу, так сказать, по кольцу. Надеюсь, наше «золотое кольцо» еще будет расширяться.

Подчеркну, пока идет льготный набор в члены клуба: если в первый месяц нашей работы – ноябрь – записаться к нам стоило 600 рублей, в декабре – 700 рублей (это плата на 12 месяцев), то с 1 января 2013 года цены существенно вырастут. Мы находимся в стадии становления, арендуем офис на третьем этаже ТЦ «Адмирал». Сейчас у меня пока две помощницы, которые занимаются анкетированием членов клуба. В дальнейшем для работы мы привлечем астрологов, тарологов и других специалистов, которые работают с психотипами людей, помогают человеку разобраться в самом себе, подобрать верного спутника жизни.

– Получается нечто вроде телерадиограммы «Давай поженимся», только масштабней и интересней. А если одинокий человек, скажем, пожилой, молодой или даже средних лет, приходит не во вторую половинку, а ради интересного времяпрепровождения в хорошей компании, что ему дает карта члена клуба «Кольцевая дорога»?

– Конечно же, скидки на все мероприятия клуба. Система оплаты у нас очень гибкая: все мероприятия будут как для разного возраста, так и на разный кошелек.

– Может, представите какое-нибудь мероприятие?

– С удовольствием. Думаю, самой популярной у нас, как и во

Бизнес-экспертиза

– Каким мечтает видеть родной город Котлас?

Надежда Ешкина: – Ой, раньше, когда у меня был «шиятный» бизнес, работала, что кругом люди в моих шляпках идут, что им нравится – я помогла сделать им этот выбор. А теперь хочется видеть такие же довольные наши пары, чтобы люди вокруг были счастливые, ну, и я вместе с ними.

на пять. У каждого «игрока» свой номер и карта симпатий. По завершении разговора каждый из участников отмечает значком: возникла симпатия – плюс, нет – минус. И только при возникновении общей симпатии игроки могут получить телефоны друг друга и договориться о свидании. Если кому-то не поведет на этой игре, есть шанс попробовать себя в следующий раз. Думаю, особенно Speed-Dating понравится и будет полезен молодым людям, они стесняются общаться в реальной жизни и часто не знают, о чем заговорить с незнакомыми девушками, а тут получается своеобразный тренинг. Людям пожилым, наоборот, есть о чем поговорить, но часто не с кем.

– Где можно больше узнать о вас и работе вашего клуба?

– На 9 декабря мы готовим официальное открытие нашего клуба. Оно пройдет на базе речного вокзала. Там представим наших партнеров: туроператоров, представителей отделений в других городах, расскажем о ближайших планах. А так, пожалуй, звоните: 8-921-291-61-28, 8-931-405-49-79, и пишите на e-mail: eshkin@atnet.ru, или просто приходите: офис №2 на третьем этаже ТЦ «Адмирал».

– Интересно, а какую-то помощь от властей вы ждете?

– Очень приятно, что областное правительство, а теперь и муниципалитет находят возможность поддержать идеи начинающих предпринимателей. И я намерена поучаствовать в конкурсах на получение бюджетной субсидии. Вы же понимаете, организация досуга – это не тот бизнес, где деньги бьют ключом, а инвестиция требуются. Хочется организовать льготные туры для людей с небольшим достатком.

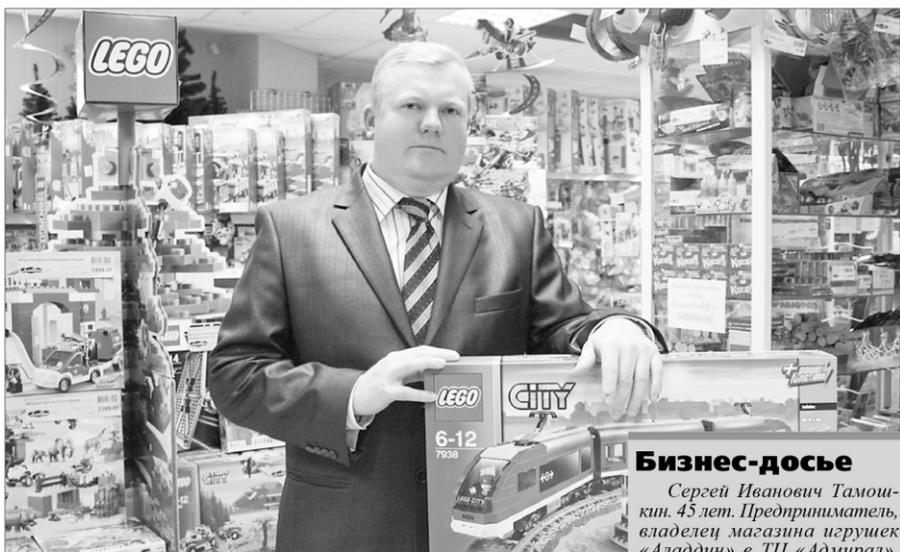
Компетентно

Елена Манакова, главный специалист-эксперт Котласского межтерриториального отдела загс:

– Соотношение браков и разводов сейчас, к счастью, уменьшается, но все еще остается большим. Судите сами, если раньше на три брака было два развода, теперь на два брака – один развод. Есть и критические возрасты для семьи: чаще всего в 40 процентах случаев распадается семья, прожившие от года до пяти лет. Примерно 20 процентов семей распадается, прожив 15 лет в браке. 10 процентов пар не дотягивают и до года совместной жизни. Что касается брачных агентств, возможно, кому-то их помощь просто необходима.

Партнеры проекта:

- администрация города
- ассоциация предпринимателей и промышленников г. Котласа



Бизнес-досье

Сергей Иванович Тамошкин. 45 лет. Предприниматель, владелец магазина игрушек «Аладдин» в ТЦ «Адмирал». В бизнесе – с 1994 года. Уроженец г. Котласа. По образованию – инженер-электрик.

Сергей Тамошкин:

«Кто купил брендовую игрушку, к другой уже не возвращается»

Благодаря умной политике работы магазин игрушек «Аладдин» в Котласе пять лет пользуется признанием и любовью детей и родителей, а в эти предновогодние недели он особенно востребован! Владелец игрушечного бизнеса Сергей Тамошкин считает, что успеху зачастую предшествует риск. И он не боится рисковать, чтобы дать покупателям возможность сказочного выбора.

– Сергей Иванович, как в вашей жизни появился этот детский бизнес?

– Еще во времена детства моего сына (сейчас ему 21 год) обратил внимание, что игрушек-то в Котласе практически нет. Но вообще-то бизнес на игрушках я взялся строить не сразу. Сначала мы с партнерами занимались торговлей бытовой химией, бытовой техникой, пережили все кризисы. Игрушечный бизнес я начинал один. Проект «Аладдин» появился в 2007 году, а до этого у меня был магазин «Колобок» в «Сити-центре». Все получилось довольно просто – случайно в Нижнем Новгороде познакомился с поставщиком «Март-игрушки». Как говорит наш партнер, бизнес – это не игрушки, а игрушки – это хороший бизнес. Если торговлю организовать

правильно, можно от этого получить удовольствие. Еще занимаюсь «Колобком», мы продавали дорогие игрушки, но какие! В первую очередь, интересные, а во-вторых, с «железно приколоченной» документацией. У нашего поставщика должно быть все прозрачно и понятно.

– То есть с главной политикой своего игрушечного бизнеса вы давно и серьезно определились...

– Да, мы надежного поставщика нашли, с ним сотрудничаем уже много лет. И «Аладдин»-то открыли на товарный кредит поставщика и банковский кредит. Предоставьте только, какая здесь торговая площадь... Сумасшедший по стоимости проект начинался с личных денег «ноль рублей, ноль копеек».

– Не страшно было?

– А что страшного? Нет, партне-

ры правильно сориентировали: один такой магазин в Котласе нужен. Хотя, конечно, приходится рисковать – своими деньгами, нервами, здоровьем. Не будем забывать 2008 год – серьезно шарахнул. Пришлось сократить площадь магазина на 80 квадратных метров (была 410 кв. м). Аренда, коллектив, переживания и прочее. Всегда в напряге.

– Мало привезти качественную дорогую игрушку, ее надо еще суметь продать...

– Прав все равно всегда покупатель. Ему нравится – будет покупать. Мы вышли на хороший уровень. Когда только начинали, процентов 90 товаров в ассортименте у нас было из разряда «подешевле». Сегодня уже больше половины игрушек продаем брендовых. «Лего», «Welly», «AURORA», «Chap Mei», «Simba-Baby», «TAF Toys», «Hello Kitty», «Ben10», «Simba-Dickie», «SES» – могу еще долго продолжать... Это все производители игрушек, за которые не стыдно. И самое главное – мы по ним увеличиваем оборот! Раньше «Лего» было недоступно для котлашан. Сейчас, пожалуйста, все новинки – здесь, в «Аладдине».

Почему? Потому что работаем напрямую с поставщиком «Сакс-игрушки», который – первые руки в России. Нам нечего скрывать – мы на своем сайте даем ссылку на поставщика. Пожалуйста, смотрите, сколько у него стоит игрушка. Да, мы зарабатываем свои деньги, но это не какие-то сумасшедшие...

– Покупатель смотрит на «Лего» и говорит: «Ой, дорого!»

– Ну, да, дорого, но не надо путать его с китайской имитацией. В «Лего» все учтено с возрастом ребенка, с определенным усилием собираются детали, у них определенный размер, даже раскраска. Купите «Лего» – если ребенок не будет увлечен, принесите обратно, мы заберем. (Никто еще ничего не принес. Все просто супер!) Тот, кто купил хорошую игрушку, к другой уже не возвращается. Продажи по «Лего» в сравнении с 2007 годом у нас выросли раз в шесть. Все товары, которые представлены в «Аладдине», совершенно безопасны. Был случай – мы получили игрушку-пулса с посторонним запахом, он имел сертификаты от московской фирмы, которая возит «китайчатину». Мне рассказывали,

количество товара отслеживаем, пытаемся угодить каждому покупателю.

– Заметила, что вы в зале и сам работаете с покупателями...

– Мне интересно, что люди хотят? Иногда высказывают несущественные идеи, иногда – реальные. Собачки-«Бакстеры», еще что-то – звоним поставщикам, они находят. Без проблем! Вкусы покупателей смешаются на брендовую интересную игрушку, которая есть в телерекламе. И у нас есть все, что рекламируется. Единственное – заметил: если новинку в Котласе никто еще не купил, то покупать не будут. Надо, чтобы кто-то приволок с Москвы, Питера – потом уже начинаются местные продажи. Но не надо стесняться покупать новинки и здесь!

– А что вы думаете о конкурентах?

– С уважением отношусь к работе конкурентов. Боритесь! Мы тоже боремся! Улучшаем свои показатели, увеличиваем ассортимент, стараемся к каждому покупателю подойти, запустили сайт магазина, планируем улучшить условия в торговом зале с помощью дополнительных кондиционеров (душно-овато у нас) – мы в состоянии сделать лучше. У нас есть дисконтная программа. Тем, кто имеет дисконтную карту на максимальные 12 процентов скидки, в канун Новогодья будем выдавать ордена! Действуют рассрочки. Приходите, получите удовольствие от покупки! Где же еще покупать, если Дед Мороз здесь покупает? Призываю лишь немного раньше приходиться за подарками для ребятни – обычно после 20-х чисел декабря у нас не протолкнуться. Новый год – наш праздник. Каждому ребенку под елку нужно положить игрушку. Пусть лучше она будет брендовой, подарит больше радости. Некачественная тоже подарит радость, но она продлится гораздо меньше. Нам важно не сиоминутно озолотиться, а постараться найти понимание с покупателем, доставить ему радость, чтобы человек к нам вернулся. Хочется добрых, доверительных отношений.

Бизнес-экспертиза

Чего, по-вашему мнению, в Котласе не хватает?

Сергей Тамошкин:

– Не хватает производства и малоэтажного федерального строительства. Разве не нужны нам в городе целые кварталы доступного жилья? Мне кажется, здесь немеряный объем работы. Земля вроде бы и есть, но на сезонный день смотрю, как тяжело живется молодым семьям, и при нынешних ценах на землю для них просто нереально возведение нового жилья. Есть же федеральная программа малоэтажного домостроения и поддержки молодой семьи. Думаю, в Котласе она вообще никак не работает.

СЕРГЕЙ Иванович нашел время не только на этот разговор, но и провел для нас целую познавательную и очень увлекательную экскурсию по владениям «Аладдина». Выбор и в самом деле сказочный, настоящий детский рай! И хотя здесь много игрушек в достаточно высокой ценовой категории, приятно, что этот замечательный магазин работает, учитывая возможности всех семей, в том числе имеющих скромный бюджет. Найдется все, даже когда хочется истратить очень мало денег.

– Про каждую игрушку могу рассказать, как она взялась, с чего началась, – говорит Сергей Тамошкин, ведя от одних полок к игрушечным изобилием к следующим. – Вот эта полочка игрушек торговой марки «Умница». Системы умного развития ребенка. Все, что требуется от родителей, – 10 раз по 5 минут в день включать диск.

Стоит солидно, но мы сравнивали цены в интернет-магазинах – у нас получается дешевле. А вот 12-рублевые книжки производственной компании «Антураж», г. Ростов-на-Дону – напрямую работаем, цены получаются смешные...

Выбор кукол в «Аладдине» – просто нет слов, восторг!

– Мода возвращается к «BRATZ», и вот-вот новая серия кукол этого бренда поступает и к нам – сопровождение школы монстров, – говорит Сергей Иванович.

Один из объектов гордости магазина – стенд ведущего немецкого производителя высококачественных кукол «Zapf Creation AG». Самая популярная из брендов этой марки – кукла-младенец BABY born – и в «Аладдине» продается с огромным количеством аксессуаров: бутылочками, кроватками, наборами одежды для разных случаев. – Для тех, кто ищет младенца

подешевле, у нас есть неоригинальный товар, но выбираем мы только ту игрушку, что не пахнет и у которой с документацией все в порядке. Есть и оригинальные реалистичные виниловые куколки от «Адора», которые пока имеют нереалистичную цену. Ну, кто привезет, если не мы? – отвечает владелец «Аладдина».

Особое внимание – «Лего».

– Всегда потрясающий результат! Дети показывают на железную дорогу от «Лего Сити» – она электрифицирована, работает от батареек, с пультом управления, позволяет управлять поездом, который вы соберете. Стыкуется со всеми коробками «Лего». «Дупло», «Ниндзяга», «Звездные войны», «Тачки» – все виды «Лего» у нас в наличии. Новинки уже 2013 года придут 27 декабря – артикулов 40 «Лего», все заказано, – узнаем от Сергея Ивановича.

«Нано спид» – крошечные машинки, которые развивают большую скорость, тоже найдутся во владениях «Аладдина». Интересная серия «Марвел» французской марки «Majorette» по мотивам «Человека-паука»: липкая паутина, авто, вертолет человека-паука на радиоуправлении. «Паровозики Чаггингтон» Тамошкин давно запросил у поставщика – спрашивают покупатели! Игрушки серии «Тачки-2», настоящие «Бакуганы» – всего, что лучше и не придумаешь в подарок детям от Деда Мороза, перечислить невозможно. Заинтересовались – обязательно посетите сайт aladdin29.ru. Здесь море познавательного об игрушках хорошего качества. Например, можно узнать,



как именно «Бакуган» способен оторвать детей от компьютеров... И еще один совет напоследок: в этом году в «Аладдине» низкие цены на искусственные ели. А елки здесь тоже брендовые! Хороший выбор.

Партнеры проекта:

- администрация города
- ассоциация предпринимателей и промышленников г. Котласа

Максим Дмитриев:

“Работать в статусе официального дилера сложно, но престижно”

или Как детская мечта стала реальностью

Представить современного человека без автомобиля сложно. Это и средство передвижения, и, если хотите, средство самовыражения, утверждения в обществе. И если в недалеком прошлом за «крутым» авто нужно было ехать в один из крупных городов России, то сейчас автомобиль с мировым именем можно приобрести и в нашем провинциальном Котласе. Автопарк города вот уже несколько лет пополняется автомобилями ведущих европейских марок через дилерские центры. Один из них – «Genser Nissan» – открылся у нас в июле этого года. А случилось это благодаря предпринимателю Максиму Дмитриеву, который играет в Котласе, да и, пожалуй, далеко за его пределами, одну из главных ролей на рынке продаж и сервисного обслуживания автомобилей.

За руль – в 14 лет

Недаром говорят, что все мы родом из детства. Как и любой другой мальчишка Максим в детстве любил играть машинками. Одной из его любимых игрушек была большая железная. Но в отличие от сверстников, его детская любовь к автомобилям выросла в дело жизни. Максим рано научился водить автомобиль. И в этом заслуга папы, который доверил руль сыну уже в 14 лет.

– Нередко, примостив на машину букву «У» (тогда закон это позволял), мы с отцом ездил на дачу. И за рулем, как правило, был либо я, либо мой старший брат Андрей, – рассказывает Максим.

Кстати, старший брат в жизни Максима тоже имеет огромное значение. Но об этом чуть позже.

Когда встал вопрос с выбором профессии, Максим, не задумываясь, решил стать строителем... автомобильных лесовозных дорог и поступил в АГТУ.

– Первые два курса было трудно, – признается сегодняшний бизнесмен. – Высшая математика, сопромат, техническая механика. Они давались достаточно тяжело. На третьем курсе пошел специальные предметы – строительное дело (сложный, но очень интересный предмет), механика, детали машин и механизмов. Все это давалось мне легко, равно, как и другим ребятам.

Гоняли машины под заказ знакомым

Когда диплом о высшем образовании был в кармане, встал вопрос – а что дальше? Это сейчас Максим Дмитриев строит свой бизнес, ориентируясь на планы развития города. А тогда у начинающих предпринимателей действо-

вала одна схема: купи-продай, просто гоняли машины из других городов под заказ. Занимались в основном отечественными. Со временем бизнес братьев Дмитриевых приобретал все более отчетливые очертания. Вскоре, а это был 2003 год, они открыли автосалон «Фрегат-авто», где и по сей день можно приобрести новый или подержанный автомобиль на любой вкус и кошелек.

Старший брат Максима Андрей нашел свое призвание в строительной отрасли. Это под его руководством был построен торговый центр «Фрегат». А после, когда младший Максим понял, что будущее за дилерскими центрами, помог в строительстве автосалонов «Genser».

«Genser Котлас»: все лучше от Chevrolet и Opel

Котлас развивается по пути центра сервисного обслуживания. А Дмитриев очень тонко чувствует ветер перемен и быстро ориентируется в экономическом пространстве. В 2008 году он открывает просторный, отвечающий современному вкусу автомобильный салон «Genser» – совместно с московскими партнерами. Компания «Genser Котлас» является официальным дилером ведущих мировых автомобильных брендов Chevrolet и Opel. Здесь представлен весь модельный ряд автомобилей этих марок, официально сертифицированных для России. Они безопасны, удобны, комфортны и экономичны. Специалисты компании всегда помогут подобрать наиболее подходящую модель и комплектацию автомобиля, оптимальную кредитную программу и выгодный страховой тариф, а также оснастить автомобиль дополнительным оборудованием. Каждому желающему здесь могут предложить пробную поездку – тест-драйв – на автомобиле той модели, которая заинтересовала его больше всего. Техническое обслуживание и ремонт автомобилей производится здесь же в центре на специальном оборудовании в строгом соответствии с мировыми стандартами. Заботятся в компании и о подготовке персонала. Специалисты «Genser Котлас» проводят обязательное обучение в специализированных центрах подготовки компании-производителя. Служба контроля качества отслеживает выполненные работы.



Бизнес-досье

Максим Дмитриев. 37 лет. В бизнесе – 15 лет, из них 10 лет – в автомобильном. Совладелец торгового центра «Фрегат», автосалона «Фрегат-авто» (ул. Смольникова, д. 5), ТЦ «Мега Молл». Совместно с московскими партнерами развивает в Котласе автоцентры «Genser Котлас» (ул. Чиркова, д. 6) и «P/G-Genser» (ул. Ленина, 173). На протяжении двух созывов является депутатом городского Собрания, его округ № 11.

Но останавливаться на достигнутом Максим Дмитриев не стал и задумал строительство еще одного, более просторного и, наверное, более престижного автомобильного центра «Genser Nissan».

Первый в городе!

«Genser Nissan» – моно-бренд. Он является первым и единственным на сегодняшний день в городе и районе официальным поставщиком услуг по продаже новых автомобилей марки «Nissan», их плановому техническому обслуживанию и ремонту.

– Почему все-таки «Nissan»? – спрашиваю собеседника. – Это же достаточно дорогой автомобиль...

– Мы давно и успешно сотрудничаем с компанией «Nissan». Продаем автомобили этой марки через «Фрегат-авто» с 2004 года.

...В просторном и светлом шоу-руме автоцентра представлено 14 моделей автомобилей Nissan, от маленького и «кроткого», но верного «Nissan Note», до городского «монстра» – внушительного внедорожника «Nissan Patrol».

– В строительстве дилерского центра мы делали упор не на продажу машин, а на их сервисное обслуживание, поэтому здесь достаточно просторная зона сервиса, – объясняет Максим Дмитриев. – Новейшее оснащение производственных цехов позволяет сократить время ремонта до минимума, а для обслуживания автомобилей с небольшим объемом работ существует услуга «Быстрый сервис», где без предварительной записи можно заменить масло, тормозные колодки, осуществить шиномонтаж и выполнить другие работы. Клиенты автоцентра могут подобрать кредитную программу, подать документы в банк, оформить страховку, выбрать и установить любое дополнительное оборудование. Для удобства покупателей оборудован бар, есть изолированная зона для переговоров и оформления документов.

В общем, современный и изысканный автоцентр предоставляет полный спектр услуг, связанных с

приобретением и обслуживанием автомобилей «Nissan». Опытные продавцы-консультанты помогут определиться с выбором автомобиля и предложить пройти тест-драйв на понравившейся модели. Специалисты отдела кредитования и страхования подберут наиболее подходящий вариант оформления документов. А в отделе дополнительного оборудования сотрудники профессионально проконсультируют об установке охранных и противоугонных систем, другого оборудования и аксессуаров.

Отдел сервисного обслуживания придет на помощь в ситуациях, связанных с поломкой автомобиля. «Nissan» – бренд, рожденный в Японии. Автомобили этой марки любимы во всем мире. Они восхищают, добавляют престижа. И теперь доступны котлашанам.

«Ждем в Котласе представителей Nissan»

Центр «Nissan» распахнул двери перед покупателями, но торжественное открытие впереди.

– Мы ждем, когда представители компании с мировым именем «Nissan» придут в Котлас. Тогда сможем продемонстрировать им, какие условия созданы нами для работы с клиентами – покупателями автомобилей «Nissan». Надеюсь, что они останутся довольными, поскольку каждый шаг в строительстве дилерского центра мы согласовывали с ними. Цвет кафеля и стен, ширину бордюров и даже освещение. Работать в статусе официального дилера можно только при выполнении определенных условий. Это с одной стороны сложно, с другой – престижно.

Ждем согласования даты, и тогда будет помпезное открытие центра.

Пока Максим приходит в себя после строительства центра и его открытия, но уже строит планы на будущее. Раскрывать их не стал, однако намекнул, что связаны они с сервисным обслуживанием автомобилей. А вот о чем «болит голова», признался:

– Катастрофически не хватает специалистов. Нам нужны толковые ребята, которые готовы проходить обучение в специализированных центрах, а после работать честно и добросовестно у нас.

Рождение дочери – в день открытия

Семья в жизни Максима имеет главенствующее значение. Он признался, что силы для того, чтобы идти вперед, дают ему родные и команда единомышленников – компаньоны и сотрудники.

– Если тебя поддерживают, то любые трудности преодолимы, – говорит он. – Один в поле не воин: если нет команды, тыл не надежен – успеха не добиться.

...В семье Дмитриевых машины водят все. И об этом Максим говорит с гордостью. Супруга Максима Татьяна, по его словам, достаточно опытный и аккуратный водитель. 14-летняя дочь Софья уже тоже на «ты» с техникой. Приятельно и то, что открытие автомобильного центра «Nissan» совпало с рождением в семье Дмитриевых второй дочери – Ульяны. Это ли не знак! Кто знает, возможно, через какое-то время дочери станут партнерами папы по бизнесу и будут не хуже его ориентироваться в экономике и тонко чувствовать ветер перемен...

Бизнес-экспертиза

– Каким бы вы хотели видеть Котлас и что для этого нужно?

Максим Дмитриев:
– Котласу не хватает хороших дорог и ухоженных дворов. По-моему, качество городских дорог – это тот показатель, по которому оценивают работу власти и сами горожане, и гости. Когда в городе комфортно и пешеходам, и автомобилистам, то и настроение у народа солнечное.

Котлас в 95 – современный и деловой

Ваш потенциал – на кончиках пальцев

19 января в Котласе появилась уникальная возможность узнать о себе больше по... отпечаткам пальцев. Биометрическое тестирование занимает не более 10 минут. К специальному устройству прикладывается каждый палец руки, а затем программа выдает результат. 11 страниц интереснейшей информации! Наш разговор – с Ольгой Коршуновой, которая отыскала и предложила современную новинку нам с вами.

– Ольга Николаевна, где же вы нашли это тестирование?

– На пенсии много свободного времени – через Интернет получаю и читаю различные электронные рассылки. Подписалась на «Бизнес-молодость» – крупнейший российский проект по развитию малого и среднего бизнеса. Оттуда и узнала о тестировании личности по отпечаткам пальцев, заинтересовалась. На сегодня такая возможность есть в 20 городах России, открыт офис в Северодвинске, открывается в Архангельске. Я приобрела франшизу на использование системы, пройдя тестирование сама и поняв, что это действительно полезно и интересно людям. Поразительно, но создал InfoLife молодой ученый из Кирова Александр Зубарев – ему нет еще и 30-ти.

– Ваше рабочее место организовано по минимуму: ноутбук с Интернетом, принтер, специальный сканер размером с компьютерную мышь... И как же при

всем этом можно узнать о своих данных к конкретным видам спорта, наследственных болезнях, зависимости от алкоголя, где реализовать свои способности?

– Тестирование основано на науке дерматоглифике, изучающей кожный узор на пальцах. Считается, что существует взаимосвязь между этим рисунком и структурой нервных окончаний на кончиках пальцев и, соответственно, структурой нервной системы в целом. Зубарев занимается этим вопросом восемь лет. Этот его проект стал победителем форума на Селгере в 2012 году. Методика не имеет ничего общего с хиромантией. Точность тестирования – от 92 процентов и выше.

– Получив информацию о себе, вы подтверждаете столь высокую точность?

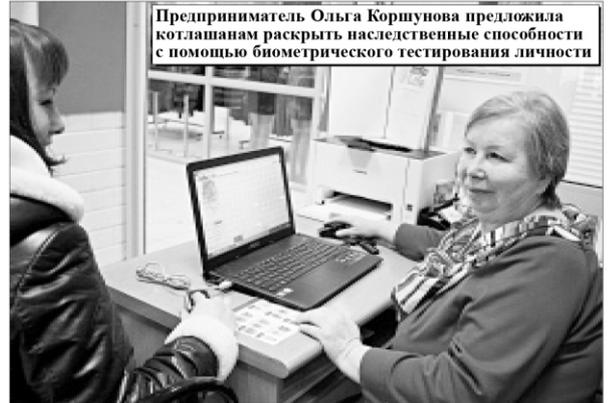
– Схожесть поражает! Узнаешь себя. Какие были нереализованные способности – я их ощущала всю жизнь. Результаты дают каждому прошедшему тестирование

InfoLife массу подсказок! Приведу пример мальчишки из Ярославля: два года занимается хоккеем, играет нападающим, но как только выпадает свободная минутка – рвется в ворота, а его выгоняют... Тестирование показало, что его потенциал как вратаря намного выше, чем нападающего. Другой случай: тестировалась приемная девочка – результаты показали, что она умная, талантливая, но среднее восприятие организмом алкоголя. Для ее родителей это очень нужная подсказка, на что обратить внимание, воспитывая дочь. Думаю, каждый родитель согласится со мной – как важно владеть полной информацией! Это поможет заниматься развитием ребенка, исходя из его реальных способностей. Биометрический тест уже в младшем возрасте помогает узнать, к чему у ребенка есть способности: к спорту, интеллектуальному труду или к творчеству. Детям среднего и старшего школьного возраста он поможет определиться с выбором будущей профессии. Взрослым пройти наше тестирование не менее интересно и полезно.

– А отпечатки пальцев сохраняются программой?

– Нет, более того, я не могу начать следующее тестирование, пока не удалятся предыдущие отпечатки пальцев. Тестирование анонимное.

– Стоит тест по отпечаткам пальцев InfoLife 300 рублей. Конечно же, мы не могли уйти из офиса



Предприниматель Ольга Коршунова предложила котлашанам раскрыть наследственные способности с помощью биометрического тестирования личности

Бизнес-досье

Ольга Николаевна Коршунова, пенсионерка. В бизнес пришла в 1994 году. Реализовала проекты частной школы искусств «Этюд» и веб-студии «Весь Котлас». Сегодня предлагает горожанам совершенное новое направление: «Линия жизни. InfoLife». Призналась, что, по большому счету, не считает себя предпринимателем, а таким образом реализовывает себя на пенсии, заручившись поддержкой мужа, двух дочерей и сына. Ее офис находится в ТЦ «Фрегат» на втором этаже (среда, четверг, пятница – с 15.00 до 18.30, суббота и воскресенье – с 11.00 до 18.30). Свидетельство №2012612456, сертификат соответствия № РОСС RU/ФЯТ9.Н16644.

Ольги Коршуновой, не испробовав все на себе. Могу заверить: результаты впечатлили достоверностью. При этом удалось узнать, какой из меня менеджер, предприниматель, инноватор, еще ряд деятелей. Какой природа заложила тип карьерного развития – корпоративный, творческий и т.д. Какое образование мне подходит. Каковы способности к 22 видам спорта. Какие системы организма генетически предрасположены к быстрому изнашиванию. Какое влияние на организм оказывает алкоголь.

Благодаря инициативе современной деловой пенсионерки котлашане теперь могут получить развернутые ответы на эти и другие весьма любопытные вопросы – узнать особенности своих детей и помочь им выбрать тот путь, который по-может жить на 100 процентов!

Елена КРЮКОВА.
Фото Ксении ПИРОГОВСКОЙ.

Полная версия – с понедельника на сайте dp29.info.

Партнеры проекта:

- администрация города
- ассоциация предпринимателей и промышленников г. Котласа

Творчество

История в лицах и песнях

27 января ансамбль «Горница» Котласского Дворца культуры отметит свое 20-летие. По этому поводу в 15 часов в малом зале соберутся те, кто любит душевные русские песни. Теплые поздравления друзей, яркие странички истории, задорные частушки и заслуженные награды – все это в программе юбилейного мероприятия.

Участники коллектива сегодня, а это девять женщин и один мужчина-аккомпаниатор, с большим трепетом и новым зарядом сил готовятся к юбилею. Накануне дня рождения участницы «Горницы» делятся с нами воспоминаниями.

– Еще до образования ансамбля ходили в Дом культуры на беседы. Это было вроде наших посиделок, также пели, танцевали под живое исполнение, – рассказывает одна из первых участниц коллектива Галина Григорьевна Шемухина. – Когда в городе стали проходить конкурсы «Играй, гармонь!», мне очень понравилась игра Рудольфа Ивановича Выдрякова, хотя тогда я его еще не знала. Познакомилась только через несколько лет, когда в газете прочитала объявление об образовании клуба любителей гармони и русской песни и пришла на организационное собрание (именно Р.И. Выдряков, журналист газеты «Двинская правда», считается основателем коллектива). Первое время на наши репе-

тиции приходили разные, совершенно посторонние люди, они просто слушали и танцевали. Им тоже нравилось, как играет Рудольф Иванович.

– Человек он был очень общительный, душевный, хотя и строгий, – продолжает Ангелина Васильевна Кожанова. – Все занятия начинал с политинформации, рассказывал о делах в округе. Работал он тогда журналистом, поэтому о том, что напишет «Двинская правда», мы узнавали из первых уст.

– В то время у нас было много поездов по району, выступали на фермах, в поле, клубах, – вступают в беседу Клавдия Михайловна Анциферова и Галина Александровна Котова. – О том, что происходит в деревнях, Рудольф Иванович старался донести до своих читателей, очень хотел быть услышанным.

Все участницы «Горницы», вспоминая Выдрякова, сходятся во мнении, что у него болела душа за земляков при виде нескошенных лугов и незасянных полей, недей-

ствующих церковей и заключенных изб. Он считал, что все это обязательно нужно уберечь от разрухи, сохранить для потомков, а еще успеть как журналисту украсить добрым словом. И, конечно же, Рудольф Иванович как истинный ценитель музыки мечтал, чтобы, как и прежде, после трудовой недели лилась над рекой русская песня, играла залиvistо гармонь...

Популярность гармони в то время стала заметно затухать, и это очень волновало журналиста. Но он не стоял в стороне. Благодаря его энтузиазму в городе появился конкурс «Играй, гармонь!», сам он неоднократно был ведущим этого поистине народного праздника. Начинания Рудольфа Ивановича Выдрякова до сих пор живут в нашем городе, и вот уже в самом начале марта Котласский Дворец культуры вновь соберет на своей сцене любителей гармошки.

Влюбился участницы «Горницы» в песню и не думали с ней расставаться ни при каких обстоятельствах, а эстафету, когда-то начатую Рудольфом Ивановичем, с благодарностью принял Вячеслав Симонович Безгодов. Спустя год после того, как стал руководителем, он пригласил в ансамбль свою сестру Галину. С теплом и любовью отзывался она о брате, равно как и все участницы коллектива.



Сама Галина вспоминает, что Славик играл на гармонии уже с пяти лет. Именно с этого возраста мальчишка развлекал своей игрой ребят в детском саду. Когда же он возглавил ансамбль «Горница», то поддерживал любые начинания, был с коллективом и всегда с гармошкой.

– Вячеслав Симонович остался в памяти как душа-человек, – рассказывает Полина Кузьминична Попова. Надежда Ивановна Катаева пришла в коллектив уже при Петре Григорьевиче Тарасенко.

– Дядя играл на тальянке, тети пели, сама пела с детства. Русская песня всегда помогала в жизни.

– Дядя играл на тальянке, тети пели, сама пела с детства. Русская песня всегда помогала в жизни.

– Дядя играл на тальянке, тети пели, сама пела с детства. Русская песня всегда помогала в жизни.

Елена ХАРИТОНОВА.

Вячеслав Ежов:

“Кризис 2008-го мы даже не почувствовали...”

Седых волос и болячек бизнес принес Вячеславу Ежову немало, но родная профессия строителя привела его в нужную людям рыночную нишу, позволив развиваться и крепнуть делу. Логичное доказательство успеха – только что открывшийся в Котласе строительный магазин «Строймир».

– Вячеслав Николаевич, вспомните свой путь в бизнес.

– Прежде всего стоит рассказать о моей профессии. Строительная специальность, которую получил в Архангельском лесотехническом институте, помогает мне всю жизнь. И я не только практик, но и теоретик. Сначала по распределению попал на стройучасток Двинослава, за пять лет прошел путь от мастера до руководителя. Потом работал в проектно-институте – начал с рядовых инженеров, заканчивал уже ведущим. У меня дочка – строитель, работает в Питере, большие жилые комплексы строит. Интересная у нас специальность! Из всей промышленности самая хаотичная – трудно сделать так, чтобы стройка прошла по графику, слишком много деталей, очень много нужно всего знать, быть универсалом.

Когда работал проектировщиком, интересная сцена возникала: готовишь проект школы (даже типовые все равно привязываются к местным грунтам, сторонам света, ветрам), и когда все готово, начинаешь мысленно по будущей школе ходить – здесь у меня окно, здесь – лестница. Нужно разбираться в объекте, чтобы ошибок не получилось – забыли проложить отверстие, не заложили фундамент... Строители должны интеллектом большим обладать и большое желание иметь свою работу сделать. Иначе не будет толку.

А работать на себя я начал в 93-м году, тогда домостроительным кооперативам дали зеленый свет, уровень был довольно скромный, брали заказы в районе, выполняли работы, получали деньги.

– Трудно далось решение начать свое дело?

– Нет, я всегда был руководителем. Захотелось – создал кооператив. Единственный нюанс – страш-

новато было брать первые кредиты. Тогда тысяча рублей была сумасшедшими деньгами, теща на свадьбу подарила – не знал, что с ними делать, а тут кредит нужно было взять тысяч десять – купить автотранспорт, оборудование, начать работать. Первые полгода сомневался – смогу ли вернуть деньги банку?

23 декабря 1997 года мы с младшим братом образовали ООО «Маловинье». Валерий Николаевич – совладелец фирмы, коммерческий директор. Его дело – деньги зарабатывать, мое дело – вкладывать. К тому времени мы уже не только строили, но и закупили стройматериалы, у нас были поставщики в Центральном регионе – Москве, Туле, Нижнем Новгороде, начали возить металлопрокат – да много чего! Все, что на стройке требовалось. Когда в 98-м произошел обвал строительства, наше направление по поставкам строительных материалов осталось, не умерло. Железнодорожники, лесники, газовики у нас металлопрокат покупали.

– И насколько крупный бизнес вам удалось построить?

– Как сказать, в Котласе таких предприятий довольно много. У нас торговые площади, складские, краны козловые, тупик. Мы в очень удобном месте на улице Чиркова расположились – товары принимать, торговать удобно. Сейчас наш месячный оборот втрое больше, чем был годовой в 2000 году.

Первый свой магазин на улице Чиркова – 30 квадратных метров – вводили в эксплуатацию в 2005-м. В 2010-м торговых площадей было уже около 200 квадратных метров, в этом же здании – мы реконструировали его. 28 апреля этого года мы открыли магазин «Строймир» уже на 800 квадратных метров. Если сравнить прайс-лист предприятия, в первый год существования было порядка 200 наименований товаров, сейчас – более 10 тысяч! Блок фундаментный, арматура... – не какие-то маленькие штучки, а весомые вещи.

– А конкуренция весомая?

– В Котласе строительных магазинов – на каждом углу, но они в основном нацелены на отделку. А мы сделали основной упор на строительный монтаж – стены, кровля, утеплители, гидроизоляция, перекрытия, металлопрокат. Клиент знает: у нас этот ассортимент постоянный, обязательно есть в наличии. Это мы сейчас вводим много отделки – в «Строймире» есть и листы, и обои, и сантехника, и электрика. До этого предприятия было узко специализированное. Нас даже миновал кризис 2008 года, бизнес не остановился, движение торговли продолжилось.

– С 83-го вы в строительстве. Как профессионал сравните прежние, советские стройматериалы и современные возможности.



Бизнес-досье

Вячеслав Николаевич Ежов, предприниматель. По профессии – инженер промышленного и гражданского строительства. В бизнесе – с 1993 года. С 1997 г. создал и развивает торговое предприятие строительного профиля «Маловинье» на ул. Чиркова, 5, корпус 1, в Котласе. 28 апреля на его базе открылся новый магазин материалов для стройки и ремонта «Строймир».

– Раньше ассортимент, технологичное здание обощеешь гипсокартонном, оно дышать перестает и становится больше похоже на городскую квартиру, если изоплат применить, дом какой был дышащий, такой и остается. Появились ламинат, линолеум более разнообразный. Скажем, укомплектовать детский сад линолеумом раньше было нереальной задачей. Сейчас, пожаляй, у нас висит 110 видов со всеми рекомендациями по санитарным, пожарным нормам и прочим. По каждому виду товаров я могу не только почтить сертификаты, а набрать телефон поставщика-производителя и с нормальными инженерами по телефону поговорить. Если нам клиенты задают вопрос, мы на него не отвечаем, почтаем только рекламный буклет, – нет, на более серьезном уровне работаем.

– Как находите такие новинки?

– Несколько лет назад много ездили на выставки, в Москву, Санкт-Петербург, очень насыщенные были региональные выставки – Вологда, Череповец, Архангельск, Нижний Новгород. Я даже ездил в Уральский регион, совершил вояж Пермь – Екатеринбург – Томск, там несколько другие стройматериалы делают, откуда тоже кое-что почерпнули. Интернет помогает, много торговых агентов старается обязательно приехать.

У нас сейчас появился материал для отделки деревянных домов – изоплат. Думаем, и как мы жили без него? Замечательный материал для отделки, утепления дома! Берется хвойная древесина, измельчается очень мелко и на тех же природных смолах прессуется – экологически абсолютно чистая,

паропроницаемая. Если деревянное здание обощеешь гипсокартонном, оно дышать перестает и становится больше похоже на городскую квартиру, если изоплат применить, дом какой был дышащий, такой и остается. Появились ламинат, линолеум более разнообразный. Скажем, укомплектовать детский сад линолеумом раньше было нереальной задачей. Сейчас, пожаляй, у нас висит 110 видов со всеми рекомендациями по санитарным, пожарным нормам и прочим. По каждому виду товаров я могу не только почтить сертификаты, а набрать телефон поставщика-производителя и с нормальными инженерами по телефону поговорить. Если нам клиенты задают вопрос, мы на него не отвечаем, почтаем только рекламный буклет, – нет, на более серьезном уровне работаем.

Плохо отзываться о том, что было раньше, я бы тоже не стал. Традиционные, многолетние проверенные стройматериалы (обычный пергамин, керамзит, пенополистирол) мы рекомендуем покупателю смело, потому что знаем, не только строили дома с этим материалом, но и ремонтировали, и видели материал до и после окончания эксплуатации.

– Интереснее, поддержки властей вам как предпринимателю хватает или этого не требуется?

– Без трудностей никогда не бывает. С Сергеем Николаевичем у нас всегда нормальные отношения. Он никогда не отказывал в помощи, если нужно было решить какой-то вопрос. В то же время, когда на ДОКе случился ураган, он звонит утром – надо рубероид,

гвозди, мы тут же погрузили, о деньгах никто не спрашивал.

– Недавно видела сюжет по местному телевидению, где историк Владимир Кончевский спросил у Эдуарда Авилкина: как же так, почему итерские специалисты определили Котласу развитие центром сервисной экономики, купи-продажи, несерьезно без производства... Что бы вы ответили на это?

– Очень даже серьезно! Котлас уже становится нормальным торговым центром на юге Архангельской области. И этого не только не нужно бояться! Уровень жизни котлашан именно на этом и поддерживается. Хорошо, что есть ЦБК, структуры, которые на него работают, и люди там получают зарплату. Хорошо, что есть газавики, железнодорожники – на нормальном уровне своим работникам платят, но процент работающих в этих областях экономики в Котласе не 100 и не 50.

Строительство автомобильного моста через Северную Двину в 2002 году дало возможность Котласу стать нормальной, живой территорией. Даже по себе, по торговле чувствуем. Мы, по идее, должны работать за Архангельском – у нас там должны были быть поставщики, связи, те же выставки. Но такая дорога, что ехать не хочется, тем более поставки отсюда выполнять. Архангельск на сегодня – тупиковый город, лучше иметь партнеров в московском регионе, по дороге Вологда – Ярославль, в Нижнем Новгороде, в сторону Казани. И получается, котласскому строителю в Архангельске ехать незачем и трудно, в Вологду – далеко. У нас рядом Урдома, Верхняя Тойма, Красноборск – отсюда все едут в Котлас и покупают все здесь. Даже население Устюга все равно считает за честь поехать в Котлас, потому что здесь товар «круче». Это касается не только нашего строительного бизнеса, но и продуктов, одежды. Чем больше будет привлекательных торговых предприятий в Котласе, тем для города лучше.

– В личном плане бизнес какие дает возможности?

– Сказать, что я директор крупной фирмы и человек богатый, посмотрю, на чем езжу и в какой квартире живу, честно, никто не может. Живу просто и скромно. Для меня самое дорогое, что фирма поднимается и развивается.

Хочется поздравить котлашан с приходом весны, началом строительного сезона, пожелать, чтобы все получалось на их объектах. А тяга к индивидуальному жилищному строительству, своему жилью, к земле у многих. С 1 мая у меня каждый год начинается паломничество за консультациями по строительству, с утра до вечера раздаю бесплатные советы. Потом много лет с некоторыми общаемся, приходят, на бумаге рисуют... Не держу в секрете свой телефон – 8-921-721-73-94, с удовольствием пообщаюсь, если кто-то позвонит мне в вопросе. Вижу, что люди условно разделились на рыбаков и дачников. Многие все лето занимаются своим любимым объектом, и таких все больше, я этому очень рад. В своих домах люди здоровее будут, пусть строится! Город бы еще помогал или, скажем, Котласский район. В Корьяжме, по-моему, отведи поле под застройку, помогут вести инженерные сети. А почему бы и Котласу в этом не отличиться?

Бизнес-экспертиза

– Чего, по-вашему, в Котласе еще не хватает?

Вячеслав Ежов:
– Много чего. Во-первых, обездвиженности дороги. Вопрос давно назрел: тяжёлая лесовозная техника на ЦБК по городу – такого уже нигде в России давно нет. Езжу в Грязовец, Красавино – везде обездвижены дороги. Актуальная проблема! Сергей Николаевич и так для Котласа много что сделал, следующий придет – пока не скажешь, что дорога будет делаться, голосовать не пойду. Надо обустроить набережную, сделать нормальный городской парк культуры и отдыха – не о коммерческой стороне, а о зелени соворю, тополя убрать – нормальные березки, рябинки посадить.

Партнеры проекта:

- ассоциация предпринимателей и промышленников г. Котласа
- администрация города

“Мы прошли сквозь натиск убеждений оставить свою затею, но выиграли аукцион”

О «Моем доме» – без домыслов...



Дом на 21 квартиру в Лименде компания строила как генподрядчик



Дом в Вычегодском уже вводится в эксплуатацию



На 60-квартирном доме по проспекту Мира (за АЗС) работы идут полным ходом

«Очень много домыслов ходит о нашей компании, – первое, на чем заострил внимание мой собеседник во время интервью в редакции «Двинской правды», – хочется рассказать, что на самом деле представляет собой «Мой дом»...

«Игроки» в строительной нише котласского бизнеса, пожалуй, практически все хорошо известны горожанам. А вот кто такой Максим Шошин и как такой молодой выиграл в муниципальном конкурсе лакомый кусок земли под строительство трех многоквартирных домов в престижном южном микрорайоне города, за АЗС на пр. Мира? Да еще и стоимость квадратного метра в них молодая компания определила в 33-36 тысяч, в то время, как средняя цена давно перевалила за 40 тысяч рублей? Чтобы самим не строить домыслы, спросим обо всем у самого предпринимателя.

– Максим, вам 27 лет, вы получили совсем не строительную специальность, но уже начали солидную стройку. Хочется понять – это удача, связи, большой труд?

– Профессия автомеханика в жизни, несомненно, пригодилась, но работать после речного учили-

ща по ней мне-таки не довелось. Пошел на стройку к Андрею Васильевичу Палкину, работал каменщиком, понял, что стройка – это мое. Мне это нравится! В отпуске искал возможность подработать. Мой первый самостоятельный прибороток – платная стоянка на улице 70-летия Октября. Мой отец, кстати, тоже был каменщиком. Когда случился кризис, на стройке начались задержки зарплаты по 3-4 месяца, а у меня семья, двое детей... Год работал торговым агентом, но в свободное время занялся строительством. Жизнь подарила мне встречу с другом-единкомышленником, мы загорелись одной идеей, нашли общий язык и построили два гаражных кооператива в Котласе. Это «хобби» стало занимать все больше времени, но опять грянул кризис – люди перестали покупать, а нам надо было доставлять кооператив. Пришлось продать свои квартиры.

Есть мнение...

Светлана БРАЛЫНИНА, глава Котласского района:

– Приятное впечатление компания оставила, работая на доме для бюджетников в Сольвычегодске. Объект был долгогостром, подрядчики дважды приходили и бросали. Наконец взялся за дело «Мой дом», и никаких сомнений, что объект будет сдан качественно и в сроки, у меня нет. Нет от них жалоб на проблемы с транспортным сообщением, не слышала жалоб рабочих, что зарплаты не выплачивают. Планируется, что дальше «Мой дом» станет инвестором строительства 8-квартирного дома для бюджетников в Сольвычегодске. Побольше бы таких добросовестных, пусть и молодых, компаний!

Дмитрий КРУШИНСКИЙ, предприниматель:

– Замечательная компания! Быстро реагируют на все. Обратился – надо было построить кирпичное здание на территории бывшего мясокомбината. Обычно строителей долго ждать приходится – пока раскочуются... А тут быстро ребята отработали.

– Как к продаже квартиры отнеслась ваша семья?

– Родители были против, а жена подержала. У нас в то время была однокомнатная квартира – мы ее построили в ЗАО «Ресурс» в 2007 году. Напарник продал двухкомнатную. Планировали: достроим гаражи – деньги вернутся, квартиры себе купим, но в итоге до 2011 года мы жили на съемных, потому что жизнь требовала вложений денег в дело. В феврале 2011-го стало очевидно – нужно создать свою компанию, чтобы работать официально, участвовать в конкурсах на земельные участки. В результате появилась фирма ООО «Мой дом».

– И что вы стали строить?

– Выиграли на аукционе земельный участок в Вычегодском по ул. Молодежной – построенный нами дом № 3 на 18 квартир (долевое строительство) уже вводится в эксплуатацию. Затем мы выиграли ряд муниципальных конкурсов по району, в том числе на строительство дома для бюджетников в Сольвычегодске. Был у нас подряд по строительству 21-квартирного дома в Лименде, по Кронштадтской – выступали как генподрядчик. Параллельно вели строительство частных домов, рубили бани, ставили дома из круглого леса.

Как только начали строить многоквартирные дома в Вычегодском, Сольвычегодске, объекте пошли, стали искать и приглашать хороших опытных специалистов. Понятно, что качество стройки – основа всего. Многоэтажное строительство, в отличие от малоэтажного, очень жестко контролируется специалистами Ростехнадзора на каждом этапе – проверяющие выходят на объекты один, а то и два раза в месяц.

– Назовите, кто в вашей профессиональной команде?

– Главный инженер Андрей Исачев – он строил дома в Ульяновске. Когда переехал на постоянное место

жительства в Котлас, работал у известных предпринимателей, участвовал в возведении, например, жилого дома по улице Маяковского 36-б, торгового центра «Кристалл». Грамотный специалист. Наш инженер ПТО – Юрий Ванев, мастер – Алексей Клюевский, у них за плечами опыт работы в СМП-353, «Север-Булгар-Сервисе». Есть у нас и молодые перспективные ребята. Зарплатой, условиями все довольны, поэтому и идут трудоустроиваться. На наших стройках – сухой закон.

Сейчас в штате компании 25 человек. Мы набрались опыта, окрепли и решились побороться за 22 тысячи квадратных метра площади земельного участка в сельском квартале. Честно – даже не надеялись, что выиграем. Конкуренция за землю в строительном бизнесе сильная, мы прошли

Бизнес-досье

Максим Александрович Шошин, 27 лет, уроженец г. Котласа. Выпускник котласского речного училища. В 2011 г. учредил строительную компанию ООО «Мой дом» (г. Котлас, ул. Орджоникидзе, 30, офис 2). Директор компании – опытный юрист Ольга Николаевна Талацук.

сквозь натиск убеждений оставить свою затею – подали заявку. Из трех участников аукциона предложили самую высокую цену – и выиграли. После этого для нашей компании резко поднялась цена кирпича на силикатном – с 11,50 до 17,50 рублей. Перешли на вологодский. Привозить из соседней области получилось дешевле, к тому же кирпичные пакки герметично упакованы, качество радует – рабочие стали выдавать большие объемы.

– Выиграв землю, вы приглашаете дольщиков вложиться в квартиру. Что это будет за дома?

– Это будут три многоквартирных пятиэтажных дома на 270 квартир, в общем (одно, -двух и трехкомнатные, с индивидуальным отоплением от газовых котелков). На первом объекте на 60 квартир работы уже идут полным ходом, сваи забиты, на днях будет залит фундамент. Срок сдачи дома по плану – в 2015 году, но будем стараться сдать быстрее, дом небольшой. Планировка – та, что востребована в Котласе, улучшенная, типовая (кухни – по 11 квадратных метров, комнаты – по 18). Проект этого дома делала котласская организация, он будет не хуже уже построенных в квартале. Проекты остальных двух мы заказали в Вологде, планировками они не будут отличаться – только фасадным цветовым решением.

– А что с коммуникациями в ваших будущих объектах?

– Все технические условия на подключение коммуникаций мы получили. В первую очередь – на воду. Все слухи о том, что нам не дадут подключиться к инженерным сетям, потому что они якобы частные, – полная ерунда, домыслы,

«палки в колеса». Подрядчики, которые поведут воду, канализацию, газ, ливневку, уже определены. Мы оплатим работу по подводу всех инженерных сетей – есть сети, только надо довести их до объектов! Это миллионные расходы, но даже при этом стоимость квадратного метра у нас остается невысокой.

– Этот факт, очевидно, один из главных, что привлекает горожан. А насколько живой интерес к долевого строительству с вашей компанией?

– Интерес у людей есть, да, привлекает невысокая стоимость квадратного метра – от 33 тысяч за квадратный метр в первом доме до 36 тысяч рублей во втором и третьем. Квартиры в первом доме полностью распроданы. Некоторые приходят, записываются, а через пару недель выбывают из списка, наступивших ложных домыслов о том, что «малышкам строить все равно не дадут».

Многие спрашивают, почему цена жилья у нас низкая – отвечаем, что все подсчитали, во сколько обойдется стройка. В Вычегодском мы строили дом по цене 28 500, тогда как средняя по Котласу уже находилась в пределах 32 тысяч. У нас есть определенный доход, просто для каждой организации он свой. Если компания небольшая, не раздуты штаты – расходы меньше, меньше стоимость жилья.

– Интересно, что за договоры ваша компания заключает с дольщиками?

– Компания «Мой дом» не заключает договоры займа, хотя, как многим известно, такая практика в строительной области в Котласе имеет место быть, в результате люди порой вынуждены оформлять право собственности на построенную квартиру через суд. У нас все официально, договоры долевого строительства с владельцами будущих квартир проходят государственную регистрацию в Росреестре. Права собственности наших дольщиков охраняются законом и защищены государством. Нас проверяет областная инспекция Госстройнадзора.

– Когда застройщики приходят к вам уже с деньгами?

– Не раньше, чем через пять дней после государственной регистрации договора долевого строительства: первый взнос составляет от 30 процентов стоимости квартиры. Под договоры с нашей компанией люди получают ипотечные кредиты в Сбербанке. Они полностью застрахованы от рисков.

– У вас впереди большой объем работ, а что на перспективу?

– У нас взяты участки в Вычегодском, сейчас идут изыскания под будущее строительство торгового центра. Планируем строить коттеджный поселок в пригороде Котласа, и дальше будем участвовать в городских, районных аукционах на земельные участки. Мы хотим строить дальше! Хотим, чтобы люди строили отношения с нашей компанией, не поддаваясь домыслам и слухам, не думая с опаской, что принесет грядущая смена власти в городе. У нас все официально, все законно. А то, что молодые, – так все же были молодыми!

Елена КРЮКОВА.

Фото автора и компании «Мой дом».

Партнеры проекта:

- ассоциация предпринимателей и промышленников г. Котласа
- администрация города

Котлас в 95 – современный и деловой

Инициатива

Маэстро климата

На оборудование для ремонта климат-контроля автомобилей Юрий Зорин выиграл областной грант

Мечтаете открыть свое дело? В рамках специального информационного проекта первой газеты котлашан и наших партнеров мы продолжаем знакомить вас с земляками, которые решились и сделали первый шаг в собственный бизнес. Они приняли участие в конкурсе, объявленном министерством экономического развития и конкурентной политики правительства Архангельской области для начинающих предпринимателей, и получили субсидию – примерно 300 тысяч рублей.

ЮРИЙ ЗОРИН может предложить наиболее приемлемый проект, отследить за его поставкой, осуществить установку и наладку. К примеру, не так давно Юрий Николаевич участвовал в строительстве мясоперерабатывающего комплекса известной сети заводов в Орловской области, занимался монтажом холодильного оборудования. В ноябре-декабре прошлого года его навыки пригодились финским бизнесменам в Питере, которые строили там супермаркет «Призма».

Мечта самого Юрия Зорина – собственный автосервис, который бы специализировался на его коньке – климатическом оборудовании. Успех в бизнесе на начальном этапе определяют, как минимум, два фактора: уникальность идеи и потребительский спрос. А идея к Зорину пришла в конце 90-х – пришлось чинить холодильный контур «Мерседеса». Тогда-то он и понял, что климатические установки, связанные с холодом в современных автомобилях, не сильно отличаются от холодильного оборудования в целом. И главное – никто в городе столь узкой специализацией в полном объеме, от А до Я, не занимается. Правда, построить подобный бизнес в конце 90-х у Зорина не получилось в силу жизненных обстоятельств. Время шло, а ниша оказалась так никем и не занята. При встрече с Юрием задаю провокационный вопрос:

– Неужели на предлагаемую вами услугу есть спрос? Климатическое оборудование устанавливается в дорогих иностранных машинах, работает оно, как правило, без проблем, и если уж отказывается, автовладелец предпочитает отогнать машину в салон официального дилера, иногда в другой город, чем доверить умельцам «из гаража» в Котласе...

– До пяти лет эксплуатации машины в большинстве случаев все



Оборудование с марта в работе, клиенты звонят мастеру даже из В.Устога и Коржмы



Бизнес-досье

Знакомьтесь: предприниматель Юрий Николаевич Зорин. Руководит известной в городе фирмой «Север-климат». Гордится своей рабочей профессией, он – механик холодильных установок. Любимым делом занимается 18 лет. Его профессиональные знания и опыт пользуются большим спросом не только на предприятиях в Котласе, но и далеко за его пределами. Поэтому мастер часто бывает в командировках.

выглядит именно так, а дальше? Я провел свой мониторинг проблем автоладельца: примерно 50 процентов причин отказов в работе автомобиля – это электрика, около 40 процентов – холодильный контур и сам климат, и еще пять – извините, элементарная глупость водителей, которые впервые селятся за руль иномарки и вместо того, чтобы изучить инструкцию, начинают крутить и жать все подряд. Так что я убежден: направление в автосервисе, с которым мы в прошлом году завязались на конкурсе, вполне востребовано. Но чтобы отремонтировать климатическую установку полностью, нужны были деньги на покупку дорогостоящего дорогого оборудования, под которое мы, собственно, и просили средства в областном правительстве. Наш бизнес-план поддержали, деньги выделили, в марте мы приобрели на них необходимый комплекс оборудования. Оно давно в работе, клиенты звонят даже из В.Устога и Коржмы.

– Правда, что написание бизнес-плана было самым сложным пунктом для участников конкурса от микроэкономразвития?

– Честно: мне самому бизнес-план было бы не составить, тут надо, как минимум, иметь экономическое образование плюс быть бухгалтером. Педагог из Архангельска на обучающих курсах нас сразу предупредил: бизнес-план из Интернета не скачать, его нигде не взять, кроме как в своей голове. Но именно грамотно составленный бизнес-план – 99 процентов успеха в конкурсе. Я обратился к специалисту. И это правда: идею, пусть самую крутую, выложить на бумаге в виде цифр непросто. В бизнес мы с партнерами вложили и достаточно своих средств. В районе типографии у нас теплый автомобильный бокс, где одновременно можно чинить две машины. Найти нас просто: Невского, 20 (тел.: 2-08-55, 8-950-254-55-44).

Юрий Зорин, хотя и считается начинающим предпринимателем, свое дело начал далеко не на

пустом месте. Он шел к нему все 18 лет: от мечты до нынешней возможности получить финансовую поддержку от государства. А поскольку в автосервисе Зорин не новичок, у него сложились свои принципы. Главный – это хорошая репутация в среде автоладельцев. Он убежден: уважение и авторитет в бизнесе приходит тогда, когда деньги зарабатываются честно. – Если видим, что отремонтировать машину не можем, то и не беремся, – говорит предприниматель. – Лучше сделать хорошо или не делать никак. На этот счет у меня тоже своя статистика: сделал человеку хорошо – он довольный расскажет об этом десятилетиями; если сделал плохо – он возмущенный расскажет двадцатью. Вот вам и чистая математика о том, как зарабатывается авторитет.

Параллельно с автосервисом Юрий со своей командой развивает и другие направления. Бренд «Север-климат» хорошо известен котлашанам. Фирма представлена в офисах в торговом центре «Адмирал», а также в здании типографии на ул. Невского. Сюда стекаются клиенты в поисках поставки, ремонта, монтажа, сервисного обслуживания холодильного и термо-технологического оборудования. В магазине на Невского, 20, (вход со двора) в продаже всегда есть необходимые запчасти и сопутствующие товары.

«Север-климат» сделал доступным горожанам и весь спектр климатического оборудования для комфортной жизни: кондиционеры, воздухоохладители, обогреватели различных марок и направлений – инфракрасные, газовые, электрические. Если кто-то из читателей в днях был в офисе фирмы в здании типографии, наверняка заинтересо-

вался уличным обогревателем, который немного смахивает на фонарь. Работает он от газового баллона, обеспечит теплом уличную террасу и всех ее обитателей.

– На одной из профессиональных выставок мы присмотрели стеклянные обогреватели и стали представителями фирмы-производителя «Пион». Можем даже предложить покупателю стеклопакет с обогревом или зеркало, которое в ванной не запотеет, и даже керамический обогреватель. У нас – масса современных новинок, – рассказывает Юрий Зорин.

Еще одно из его востребованных направлений работы – товары для мойки и очистки воздуха. Ионизаторы и увлажнители также способны во многом повлиять на микроклимат в квартире. А уж что говорить о

фильтрах для воды! Правда, приобретать их тоже надо с умом. Специалисты «Север-климата» подбирают их для своих клиентов на основе химического анализа воды, при этом могут посоветовать не только бытовые фильтры, но и промышленные, а также фильтры для скважин. Но это уже отдельная тема, пообщаться на которую каждый из нас может в офисах фирмы Юрия Зорина.

Он любит родной город, готов здесь внедрять свои идеи, строить бизнес, затрачивать силы, время и средства. Считает Котлас современным и деловым городом, приемылем для успешного предпринимательства. А грант на бизнес доступен каждому, мечта может стать явью. Тем более что микроэкономразвития области вновь начало прием документов на конкурс.

Тамара ВАСИЛЬЕВА.
Фото Ксении ПИРОГОВСКОЙ.

Решили скинуться на газ

На днях состоялась встреча депутата городского Собрания Дмитрия Вьюхина с жителями микрорайона Бор. Речь шла о газификации поселка, дорогах, электроснабжении.

Напомним, что из-за дороговизны проекта газификации поселка администрация города берет расходы на проектно-сметную документацию на себя, но раньше 2015 года не обещает включить его в программу. Однако и у депутата, и у жителей Бора есть большое желание ускорить эту работу.

– Если скинуться на проведение изыскательской части проекта, которая составляет порядка 30 процентов от всей его стоимости, а это, ориентировочно, около 300 тысяч рублей, то дело можно ускорить, – сказал Дмитрий Вьюхин.

Посовещавшись, собравшись пришли к выводу, что такой вариант им по силам. Стоимость всего проекта небольшому микрорайону, где в основном живут пенсионеры, не осилить, а его часть – вполне. Инициативная группа тут же начала собирать подписи согласных, чтобы вынести, сколько владельцев домов будут участвовать в проекте и какую сумму придется заплатить в качестве взноса.

Это собрание можно считать резонансом на то, что произошло в январе на ДОКе, когда администрация города ясно дала понять: результат во многом зависит от инициативы самих жильцов, степени их участия в программе газификации.

На собрании боровчане активно интересовались у депутата, думает ли город как-то помочь в ремонте дорог, которых здесь практически нет. Когда-то строясь, частники сами отсыпали дороги на улицах, но после каждого хорошего дождя, не говоря уже о весне и осени, дороги становятся непроходимыми не только для самих жителей, но и для «скорой», пожарных машин.

Однако в дорожном вопросе ясности пока мало. Капремонт, по словам Дмитрия Вьюхина, не планируется, а отсыпать их просто нечем. Тупик? Такой же тупик с электрообеспечением. На собрании прозвучал не один печальный пример, как выходит из строя от внезапных отключений и перепадов напряжения дорогая бытовая техника, а на улицах поселка совершенно отсутствует освещение.

– Мы оставлены один на один с этими проблемами, хотя Бор является частью города, – с возмущением говорила жительница поселка Л. Шеннина.

Расходились, обсуждая в основном вопрос о газоснабжении, в котором намечалась хоть какая-то подвижка, в отличие от двух других. Пока. Потому что люди начинают понимать: нельзя и дальше оставаться безучастными, нужно самим инициировать решение проблем.

Галина БЕРЕГОВСКИХ.

Бизнес-экспертиза

– Каким мечтаете видеть любимый город?

Юрий Зорин:

– Хочется, чтобы дороги и улицы приводили в порядок, особенно те, что находятся во дворах. Чтобы город был почище. И с деревьями, наконец, надо разобраться. Согласен, тополиный пух у многих вызывает аллергию, тополя вырастают высокими, могут упасть, но есть же и другие деревья! Красивый город – зеленый город! И пора уже, чтобы заработало в Котласе какое-то стоящее производство. А то и в самом деле, торговых центров, магазинов скоро будет по одному на душу населения. Это не дело!

Партнеры проекта:

- ассоциация предпринимателей и промышленников г. Котласа
- администрация города

Как «цыганская столовая» стала популярным «Рататуем»

«Местный Макдональдс» – теперь с почетом называют заведение проезжие гости

Начну с одного говорящего о безусловном успехе мастерской вкуса «Рататуй» факта. Звоню управляющей – прошу посмотреть книгу отзывов посетителей. На часах – половина второго. «Приходите попозже, хотя бы после трех, – просит Elizaveta Стрекаловская. – У нас сейчас очередь стоит до дверей...» Спустя всего полтора года с момента открытия посещаемость заведения выросла в 10 раз! Стоило лишь верно выбрать концепцию развития. И сегодня мы как раз говорим о том, чего в современном деловом Котласе стоит создать и сделать конкурентоспособным новый формат «евростоловых». Наш собеседник – Анна КАБАНОВА, директор по развитию сети ИП Елены Малых.

– Анна, ваша компания охотно взялась за развитие именно столовых – это действительно на сегодня настолько интересный рыночный сегмент?

– Нам совершенно не хотелось открывать столовые. Так получилось. Мы рассуждали, что столовая – это уже прошлый век. Вспомним: огромные алюминиевые баки, полные женщины в колпаках и белых халатах, тарелки, из которых кушать не хотелось, алюминиевые приборы. А как накладывали – бросят котлету, и скажи спасибо... Но сейчас мы понимаем, что это действительно очень востребованный и интересный сегмент рынка. Оказалось, люди хотят кушать в столовых, столовые – это модно, это хорошо, но они должны соответствовать современным стандартам людей. Запросы-то у гостей другие! Они хотят получать вкусную еду на хорошей посуде, чтобы бармен обслужил вежливо, атмосфера была благоприятная – чистота и уют. Когда мы шесть лет назад начали заниматься расширением – появились фуд-корт в «Адмирале», где мы стали кормить чизбургерами, гамбургерами, было очень сложно найти нужные продукты по поставщикам, пищу



начинали делать – оборудование привозили из Питера. Сейчас все гораздо проще, и нам уже хочется двигаться вперед, вперед и вперед!

– А как «цыганская» и портовская столовые оказались в вашей сети?

– Эти площади мы арендуем. Когда открывали «Рататуй», я очень «болела» за то, что там должна быть именно мастерская вкуса, что все должно быть новое, но как показало время – «Рататуй» стоит на таком месте, где хочется кормить людей хорошей домашней кухней. Он предназначен для этого! Понимаю, что получилась хорошая евростоловая. Я смешала там много кухонь – и американскую (сэндвичи, картофель фри), и русскую (блины), итальянскую (пиццу). Хотелось дать людям все – там огромная линия раздачи, 15 метров. Казалось, все влезет – но всем задумкам места не хватало. В конце концов, вместо блинов встала кондитерская витрина.

– «Рататуй» сложился очень здорово, не раз слышала хорошие отзывы и о мастерстве его кондитеров. Торт «По шучьему веленью» шеф-кондитера Татьяны Поповой с успехом занял первое место на фестивале поморской кухни «Помор-Этнофуд» в 2012 году – это уже высокое подтверждение профессионализма ваших мастеров. Чего вам стоило за столь короткое время прийти еще и к кондитерскому успеху?

– Благодарю судьбу – давно хотелось открыть кондитерский цех, и это получилось сделать в «Рататуй». Найти профессионалов всегда сложно, случай – я оказалась в нужное время в нужном месте. Когда закрывались хлебокомбинат, мы взяли оттуда много ценных кадров. Девочки просто молодцы! Татьяна Попова и Наталья Пармухина помогли нам организовать кондитерский цех. Сейчас там работает еще два талантливых

кондитера: Дарья Башарина и Светлана Петухова. Это нереально сложное производство – надо быть художницей, много вкладывать души, нужно уметь, в конце концов. Единицам дано создавать кондитерские шедевры, делать праздник людям. Это дорогого стоит! Неслучайно заказы на торты кондитеры принимают лично.

– Сейчас, оглядываясь назад, вы бы хотели что-то изменить в «Рататуй»?

– ...Нет, пожалуй, ничего. Пусть так блины на заднем плане, и делаем мы сэндвичи – свои, ни на кого не оглядываемся. Люди приходят, пробуют, искренне верю, что любят нашу евростоловую. Книга отзывов и предложений очень радует – позитивных откликов много. Мы максимально вкладываемся, контролируем на всех этапах все, что можно. Реагируем на комментарии – всегда очень благодарна людям, которые звонят, говорят, подсказывают. Найти подход к каждому человеку нужно, но это очень сложно сделать. Тем не менее, стараемся. Очень приятно, что среди наших гостей масса приезжих. Когда утром смотрю на парковку – стоят машины с номерами других регионов, здорово!

– В книге отзывов много добрых отзывов в адрес персонала столовой. Расскажите о коллективе, кто-то из прежних кадров остался работать?

– Коллектив замечательный! Управляющая Elizaveta Петровна Стрекаловская болеет за свое дело всей душой, старается очень. Есть люди и из прежнего коллектива столовой, кто работал в орсе: повар Зоя Сафарова, Елена Меньшикова, хозяйка зала Татьяна Голдина. У нас и на повышение люди из прежнего коллектива идут – Елена Балдакова, например. В нашей компании есть карьерный рост – открывая новое предприятие, мы черпаем кадровый резерв, в первую очередь, в наших коллективах. Молодая девчонка приходит мыть посуду – мы ее никогда долго на этом месте не держим, иначе никак – кадровая проблема в сфере общественного питания стоит очень остро. С удовольствием отмечу наших бригадиров – Елена Гончар и Екатерина Бакланова. Нужно сказать, что коллектив, который мы собрали к открытию «Рататуй», работает практически в полном составе. Есть небольшая текучка барменов, кухонного персонала, но это понятно.

– Что вместе с кардинальной сменой концепции столовой появилось там впервые?

– Оснащение кухни во многом изменилось в сторону упрощения ручного труда. Мы используем современные пароконвектоматы, слайсеры для тонкой нарезки колбасы, овощерезки, машины для приготовления пюре. Оборудованное современное.

– А чем объясняется ваш интерес к столовой «На Набережной»?

– «Рататуй» успешно работает, мы этим своим детищем довольны и гордимся, у нас все, безусловно,



Молодое поколение коллектива «Рататуй»: Ирина Олькина, Наталья Пармухина, Elizaveta Стрекаловская, Анна Кабанова, Елена Гончар, Елена Кузнецова, Олеся Тюкавина

Бизнес-досье

Сеть общественного питания предпринимателя Елены Вениаминовны Малых началась с ресторана «Легенда». Он был и остается главным ее успешным детищем – признанным лидером в инновационных в своей сфере. Первые крепкие ветви «Легенды» – «Чикен-бург» и «Пицца-Тайм» в уютной компании ТЦ «Адмирал» (2007 г.) В 2011 г. открылась мастерская вкуса «Рататуй», а с 1 марта этого года команда Елены Малых развивает сегмент общественного питания на базе столовой «На Набережной». Кроме того, в единую сеть входят ряд закусочных и буфетов, столовая на Новой Ветке. Компания не стоит на месте, постоянно реализует все новые бизнес-проекты. Так, в ближайшее время в одном здании с «Легендой» откроется бар «Гараж». А с открытием торгового центра на пр. Мира в сети появится еще один современный фуд-корт с новой, зонированной, системой обслуживания посетителей.



Стажисты столовой: Елена Балдакова, Татьяна Стрекаловская, Надежда Корепина, Светлана Чиркова, Ирина Красавцева, Зоя Сафарова



Посетители заметили хорошие перемены в столовой «На Набережной». Кассир – Наталья Коломиннова

получилось, людям нравится. Столовая «На Набережной» продолжает формат евростоловых. Ее управляющей стала бригадир из «Рататуй» Ольга Якимова – молодая, очень грамотная, мегаперспективная. Это ее не последнее повышение. Здесь мы особо не меняли концепцию. Ремонт в столовой был недавно. Мы сменили алюминиевые приборы, посуду, весь текстиль банкетов, униформу, мощные средства, внесли новое техническое оснащение, поставили вторую кассу, парковку обустроили. Повесили роллонные шторы на раздачу – во время банкетов гости теперь не видят внутренности кухни. Все для удобства людей. Коллектив остался практически тот же. Столовая начала работать без выходных, ее рабочий день продлился до 17 часов. Со

всей ответственностью говорю, что свой день рождения могу с удовольствием провести не в «Легенде», а в столовой «На Набережной». Для меня это один из критериев оценки уровня проделанной работы. Уютно, чисто и вкусно. Мы очень стараемся для людей, прекрасно понимаем, что с позиции «лишь бы выжать» перспективы не построены. Чтобы что-то иметь, нужно вкладывать. Средства вложены большие, пока сложно сказать, повторится ли в столовой «На Набережной» успех «Рататуй». Тем не менее, хочется город делать лучше, цивилизованнее, современнее. А лучшая благодарность – что гости к нам ходят, возвращаются.

Елена КРЮКОВА.
Фото Ксении ПИРОГОВСКОЙ.

Народное мнение

Запись в книге отзывов посетителей от 22 апреля этого года: «Большое спасибо за ваше (для нас, проезжих пассажиров) новое кафе. Очень актуальная для нас тема, когда-то сутками (в 90-х годах) живших на нашем вокзале с маленькими детьми! Его бы в те времена... А сейчас все относительно вкусно, дешево, девочки (нас обслуживали) Олеся, Екатерина, Елена!) улыбочивые, даже к кону смены не нервные, как в больших городах. Спасибо за то, что вы есть!.. П.С. А вот большой баннер на вокзале с местом вашего расположения и ценами явно не помещаем! Людмила Галтенко».

Еще запись: «Мы студентки из Архангельска. В Котласе всего три дня. И за этот короткий промежуток времени это кафе стало нашим любимым местом...»

«Заказывали на свадьбу торт и каравай – торт был очень необычный, очень вкусный, красивый, украшен цветками из мастики. Все гости были в восторге!»

Партнеры проекта:

- ассоциация предпринимателей и промышленников г. Котласа
- администрация города

Целый год на страницах первой газеты котлашан читатели встречались с различными представителями котлашского бизнеса, знакомились ближе с секретами их успеха, трудностями, идеями и размышлениями благодаря нашему специальному информационному проекту «Котлас в 95 – современный и деловой». Судя по откликам, эти материалы нашли своих постоянных читателей, которым интересно, чем же живут земляки, которые образовали деловую сферу Котласа. Сегодня мы заканчиваем первый сезон проекта, в канун уже 96-го дня рождения любимого города. А подвести черту решили результатами полной бизнес-экспертизы от предприимчивых людей, которую мы проводили в течение всего проекта. Напомним, большинство наших участников ответило на вопрос: чего в Котласе, по-вашему, еще не хватает?..



Котлас, что тебе не хватает?

Бизнес-экспертиза городской реальности от предприимчивых – полная версия

Олег ЗИЛЬБЕРГ,

владелец булинг-центра «Апельсин», китайского кафе «Красный дракон», чешского ресторана «Прага», также ведет хозяйственную деятельность в городском парке:

– В первую очередь, хотел бы видеть Котлас чистым. Не хватает городу красоты, чистоты. А чтобы это появилось, необходимо сначала сделать карту, которая будет четко отражать, где чья земля: этот участок – дяди Вани, этот – городской... Каждый квадратный сантиметр земли должен быть чьим-то и за него кто-то должен отвечать, должны быть четко определенные границы. Чтобы поехал городской начальник, контролирующий чистоту и порядок в Котласе, и проверил, где чисто, а где грязно, посмотрел, кто в ответе, – позвонил. С такого контроля должно начинаться утро определенных начальников в мэрии. Каждый должен отвечать за то, что творится на его земле.

Андрей СТРЕКАЛОВСКИЙ,

генеральный директор ООО «СТВ»:

– Котласу не хватает конкурентоспособного промышленного производства с высокой добавочной стоимостью. Появился такое – экономика города была бы сбалансирована. Реально, у Котласа, на сегодня нет возможности заниматься организацией такого предприятия с нуля, не потянуть. Но, возможно, нужно ставить задачу возрождения потенциала Котлашского машиностроительного завода. Возрождать, даже пере профилируя производство, имея базу, всегда легче, и это требует минимальных временных затрат.

Вячеслав ЕЖОВ,

директор ООО «Малообинье»:

– Много чего. Во-первых, объездной дороги. Вопрос давно назрел: тяжелая лесовозная техника на ЦБК по городу – такого уже нигде в России давно нет. Езжу в Грязовец, Красавино – везде объездные дороги. Актуальнейшая проблема! Сергей Николаевич и так для Котласа много что сделал, следующий придет – пока не скажет, что дороги будет делать, голосовать не пойду. Надо обустроить набережную, сделать нормальный городской парк культуры и отдыха – не о коммерческой стороне, а о зелени говорю, тополя убрать – нормальные березки, рябинки посадить.

Ольга КОРШУНОВА,

«Линия жизни «Инфо-Лайф»:

– Хочется больше творческих проектов от Дворца культуры для простых жителей города и в праздничные дни много различных мероприятий. Второе: в нашем городе почти нет сквериков, где можно просто посидеть и отдохнуть. У меня есть мечта: восстановление старого сада около администрации – сделать бы там клумбы с цветами, скамеечки, эстраду, где по выходным играл бы оркестр, а по дорожкам гуляли и вспоминали свою молодость пожилые котлашане.

Наталья ВЕРХОВЦЕВА,

предприниматель, развивает цех готовой продукции «Кулинар и Я»:

– Медицинского оздоровительного центра красоты и здоровья. И этот проект будет реализован

в течение ближайших двух лет на базе здания профилактория на ул. 28-й Невельской дивизии в Котласе.

Максим ДМИТРИЕВ,

совладелец торгового центра «Фрегат», автосалона «Фрегат-Авто», ТЦ «Мега Молл», развивает в Котласе автосервисы «Genser Kotalas» и «PGC-Genser»:

– Котласу не хватает хороших дорог и ухоженных дворов. По-моему, качество городских дорог – это тот показатель, по которому оценивают работу власти и сами горожане, и гости. Когда в городе комфортно и пешеходам, и автолюбителям, то и настроение у народа солнечное.

Сергей ТАМОШКИН,

владелец магазина «Аладдин»:

– Не хватает производства и малоэтажного федерального строительства. Разве не нужны нам в городе целые кварталы доступного жилья? Мне кажется, здесь немеренный объем работы. Земля вроде бы и есть, но на сегодняшний день смотрю, как тяжело живется молодым семьям, и при нынешних ценах на землю для них просто нереально возведение нового жилья. Есть же федеральная программа малоэтажного домостроения и поддержки молодой семьи. Думаю, в Котласе она вообще никак не работает.

Максим ШОШИН,
учредитель ООО «Мой дом»:

– Хороших дорог, красивой набережной. Кинотеатры – целых

три – нам обещают в скорости, с открытием торгового центра «Столица». Но еще очень хочется больше спортивных сооружений для детского спорта.

Анна КАБАНОВА,

директор по развитию сети ИП Е. Мальх:

– Мне не хватает сильной гражданской позиции горожан. Очень многие все ждут от власти, домоуправления, соседей и так далее того, что на самом деле от них же самих зависит. Легче ругать всех и вся, возмущаться ситуацией, не проявляя инициативы. Не имею в виду, что власти, домоуправления не должны выполнять свои обязательства. Должны! Но вспоминается, как раньше наши родители выходили на субботник... Не понимаю людей, которые позволяют себе кидать мусор на улице, бить бутылки в детских песочницах, прихватить ложку из столовой. Встречаются работники, которые могут не выйти на работу без уважительной причины, а потом требуют высокую зарплату. Вот ответственности, гражданской позиции в земляках хочется видеть больше. Из материальных же благ мне не хватает в Котласе хорошего кинотеатра.

Юрий ЗОРИН,

предприниматель, компания «Север-климат»:

– Хочется, чтоб дороги и дальше приводили в порядок, особенно те, что находятся во дворах.

Чтобы город был почище. И с деревьями, наконец-то, надо разбираться. Согласен, тополиный пух у многих вызывает аллергию, тополя вырастают высокими, могут упасть, но есть же и другие деревья! Красивый город – зеленый город! И пора уже, чтобы заработало, наконец, в Котласе какое-то стоящее производство. А то и в самом деле, торговых центров, ларьков и магазинов скоро будет по одному на душу населения. Это не дело!

Надежда ЕШКИНА,

клуб знакомств «Кольцевая дорога»:

– Раньше, когда у меня был «шляпный» бизнес, радовалась, что кругом люди в моих шляпках идут, что нравится – я помогла сделать им этот выбор. А теперь хочется видеть такие же довольные наши пары, чтобы люди вокруг были счастливее, ну, и я вместе с ними.

Андрей СЛОТИН,

владелец фабрики мягкой мебели «Семь диванов»:

– Хочется, чтоб котлашане чаще улыбались. Большая часть людей, процентов девяносто, по моему мнению, «грузятся» проблемами от безденежья, остальные – тем, что никак не встретят свою любовь. А надо просто больше улыбаться: больше улыбок – больше счастливых людей.

Любовь МАТВЕЕВА,

предприниматель, руководит пекарней:

– В нашем городе не хватает общей культуры у населения. Разве может не раздражать мусор и грязь на улицах – особенно по весне? А ведь мусорят сами же горожане – как будто не здесь живут. Мусор из своего гаража выбросит уже через 20 метров... Многого сделано, чтобы Котлас стал чище в центре. Вспомним в 90-е годы наше поле на проспекте Мира – это было что-то. Сегодня же и территория благоустроена, и дороги появились, и цветы сажают. По-больше бы еще общей культуры у горожан, а это зависит от каждого из нас.

Вернуться к полным версиям материалов спецпроекта «Двинской правды» и наших партнеров еще раз можно на сайте dp29.info в рубрике «Котлас в 95 – современный и деловой». До встречи в следующем сезоне!

Елена БЕЗДЕНЕЖНЫХ,
руководитель проекта.

Партнеры проекта:

- ассоциация предпринимателей и промышленников г. Котласа
- администрация города



**Двинская
ПРАВДА**

**Только с Вами Котлас – современный
и деловой!**

Запланируйте свое участие.

И мы расскажем о Вас в новом сезоне...

«Двинская правда».

Правда, интересно!

По вопросам сотрудничества обращайтесь:

Руководитель проекта - Елена Безденежных (Крюкова)

8 921 493 54 01

