

ГРАНИ

№ 2 (65)

ИЮЛЬ
2026 ГОД

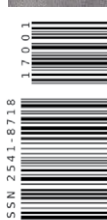
Почему партнерства
и коллаборации
стали главным трендом
продвижения?

Правила жизни и бизнеса
Михаила Маланичева,
сооснователя сети «Банзай»
и автора системы построения
компаний.

Михаил Кокшаров

ПРОГРАММИРУЕМ УСПЕХ

Как ИТ-решения вологодской компании помогают
аграриям России управлять фермами и экономить.



КОРМОУБОРОЧНЫЕ КОМБАЙНЫ СЕРИИ RSM F 2650

Вершина технологий кормозаготовки

200 км/ч

скорость массы на выходе
из ускорителя –
максимально плотное
наполнение кузова

до **643** л. с.

мощность двигателей
машин серии RSM F 2000

>200 т/ч

максимальная
производительность

0,69 л/т

низкий удельный расход
топлива

0,3–420 л/ч

диапазон норм внесения
консервантов штатными системами

Подробнее о модели:



Согласно протоколам испытаний.

Узнайте больше о самых производительных кормоуборочных комбайнах Ростсельмаш

ООО «ПКФ «Дизель-Арсенал»

Официальный дилер в Ярославской, Костромской,
Ивановской, Вологодской областях

г. Ярославль, ул. Промышленная, д. 1, стр. 6, помещ. 101
тел. +7 (4852) 59-99-97

ИНН: 7604286161

РОСТСЕЛЬМАШ
агротехника профессионалов

Реклама.



О предпринимательской активности

В июле группа консалтинго-аудиторских компаний «ФинЭкспертиза» опубликовала результаты исследования о демографии бизнеса в России. Аналитики на основе данных ФНС подсчитали, что за первое полугодие 2026 года количество зарегистрированных коммерческих предприятий сократилось по сравнению с аналогичным периодом 2025 года на 24 %. В Вологодской области тенденция та же: за полгода было зарегистрировано 410 компаний — это на 30 % меньше, чем в 2025-м, а закрылось (по разным причинам) — 1122, что на 22 % больше. Прирост новых бизнесов зафиксирован только в пяти российских регионах.

Мы много общаемся с предпринимателями и руководителями предприятий. И таких неоптимистичных настроений не наблюдали, пожалуй, за все время работы журнала. Понятно, что изменилась политическая и экономическая ситуация: санкционное давление, дорогие кредиты, налоги, рост цен. Сейчас «нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее!». И бегут, конечно.

В этом номере мы публикуем подборку материалов об агротехнологиях, которые разрабатывают вологодские компании: системы кормления животных, платформы для управления технопарком, роботы-транспортировщики грузов. IT-решения вологжан успешно внедряются в хозяйствах не только Вологодской области, но и других регионов России, помогают снизить зависимость от импортного оборудования и ПО и найти деньги внутри предприятия.

Гостем одной из самых читаемых рубрик — «Персона» стал Михаил Маланичев. Когда-то он был сооснователем известной в регионе сети «Банзай», сейчас консультирует владельцев бизнеса. В интервью журналу «ГРАНИ» он рассказал, как строили компанию с миллиардным оборотом и что нужно делать, чтобы стать сильным лидером.

С вице-президентом Вологодской торгово-промышленной палаты Дмитрием Телегиным мы поговорили о том, как действовать, когда привычные каналы продвижения теряют эффективность либо вообще закрываются, и почему главным трендом становятся партнерства и коллаборации. В разговоре он подчеркнул, что сегодня бизнес сталкивается с новыми, неизвестными ранее вызовами, но при правильном подходе можно уверенно двигаться вперед.

Ольга Колтакова, главный редактор журнала «ГРАНИ»

Содержание

6 ▶ Акценты

- **Вологодский бизнес увеличивает кредитный портфель**
- **Георгий Филимонов и Герман Греф обсудили создание в Вологде ИТ-парка**
- **Под Вологодой начали строить завод по производству печатных плат**
- **В Череповце открылось производство компонентов для интеллектуальных счетчиков**

8 ▶ Инновации

Программируем успех

Как региональная компания доказывает, что способна создавать продукт для всей страны уровня столичных агротехрешений.



12 ▶ Новые технологии

Умная логистика для вологодских аграриев

Опыт интеллектуальной промышленной роботизации в регионе: вологодские разработчики создали робота для транспортировки сельхозгрузов.

14 ▶ Технопарк

Цифровая планерка

Компания «ИНТЭК» разработала платформу, которая позволяет видеть полную картину по технопарку предприятия в любой момент.

16 ▶ Актуальное интервью

Дмитрий Телегин:

«Коллаборации – главный тренд продвижения бизнеса»

Вице-президент Вологодской ТПП — о том, как кооперация и партнерство усиливают компании.



24 ▶ Персона

Михаил Маланичев:

«Предприниматель должен сёрфить на волнах кризисов»

Сооснователь сети «Банзай» — о том, как создать компанию с миллиардным оборотом и стратегии лидерства.

30 ▶ Вектор развития

Новое оборудование и новые надежды

Вологодское ПО «Экран» запускает современную линию по изготовлению упаковки.



Содержание

38 ▶ Строительство

«Джомс»: от сельхозобъектов до мировых башен

Рассказываем о компании, которая строит коровники, сушилки и траншеи, и о новом направлении бизнеса – необычном придорожном сервисе.

43 ▶ Туризм

- **Вологодская область стала лидером России по количеству объектов туристического интереса**
- **Отели Вологодчины внедряют новый механизм заселения гостей**
- **В Кирилловском округе появились новые гостевые домики для туристов**

44 ▶ Агропромышленный комплекс

- **Вологодские аграрии представили инновационные проекты на федеральный форум**
- **Из региона в Испанию впервые экспортировали технический жир**

46 ▶ Традиции качества

Мясной эксперт

История успеха компании «Вологодский мясодел», которой исполняется 15 лет.

47 ▶ Профессионалы

Мария Кузнецова: «На легкую победу я не рассчитывала!»

Победительница регионального конкурса операторов машинного доения – о профессии и жизни на селе.

48 ▶ Событие

«Мой бизнес. Мои возможности»: новые идеи и инструменты для роста

В Вологде прошел II региональный предпринимательский форум.



50 ▶ Управление бизнесом

7 ошибок предпринимателя, после которых бизнесу напишут некролог

Как улучшить управление компанией в агрессивной конкурентной среде в условиях снижающейся эффективности сотрудников.

54 ▶ Экспертное мнение

5 мифов о персональных данных

Почему в 2026 году соблюдение закона о персональных данных требует особого внимания.

56 ▶ Новый формат

Все на завод!

Почему одни промышленные экскурсии работают на бренд, а другие – нет: что важно учесть предприятиям.

62 ▶ Календарь бизнес-событий

Важные мероприятия в августе/сентябре 2026 года



Интернет-провайдер Baza.net 20 ЛЕТ

20–23 августа
г. Вологда

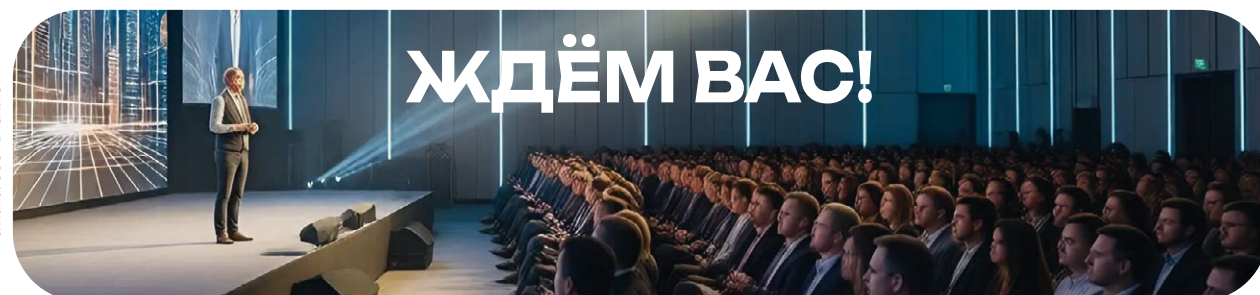
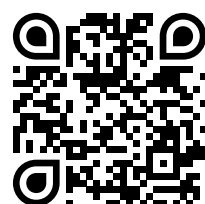
ЮБИЛЕЙНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

20+ спикеров – профессионалы индустрии

20+ часов – трехдневная программа

200+ гостей – участники со всей России

8-800-550-25-00



Реклама. ООО «БАЗА.НЭТ»

Северсталь  Авиа

Открывай новые горизонты вместе с «Северсталь Авиа!»



Реклама.
ООО «Авиапредприятие
«Северсталь»

Подробности на сайте:
www.severstal-avia.ru

162693, Россия, Вологодская обл., д. Ботово, Аэропорт
Лицензия ПП0135 от 30.01.2013 г.

Георгий Филимонов и Герман Греф обсудили создание в Вологде ИТ-парка

Губернатор Вологодской области Георгий Филимонов и председатель правления Сбербанка Герман Греф 20 июля провели рабочую встречу в Москве. На ней стороны обсудили ряд проектов, которые реализуются на Вологодчине в партнерстве со Сбером.

— В центре внимания — организация ИТ-парка в Вологде. Для его создания мы приобрели в областную собственность здание в центре областной столицы на улице Челюскинцев, 3. Здесь планируем разместить ИТ-специалистов Сбера и запустить образовательный проект «Школа 21», где готовят специалистов, способных создавать и внедрять ИИ-решения для реальных задач, — сказал Георгий Филимонов.

Вологодская область входит в число регионов, в которых есть все условия для роста ИТ-отрасли. Сейчас на

территории региона уже функционируют порядка 446 ИТ-компаний, 69 из которых аккредитованы Минцифры России.



Фото: страница «ВКонтакте» Георгия Филимонова

В Череповце открылось производство компонентов для интеллектуальных счетчиков



Фото: sberpf.ru

Торжественное открытие нового производства компонентов для интеллектуальных счетчиков на заводе «НАРТИС» прошло в Череповце 8 июля. Завод выпускает

приборы учета, зарядные станции и коммуникационные модули. Сейчас структура производства пополнилась корпусом в 4000 квадратных метров. Инвестиции в проект составили 600 миллионов рублей, создано 200 новых рабочих мест.

Это уже третий производственный корпус завода в Череповце. Как сообщила пресс-служба компании «НАРТИС», запуск цеха позволил повысить уровень локализации выпуска флагманской продукции — интеллектуальных приборов учета электроэнергии. В новом корпусе изготавливают ключевые компоненты счетчиков: реле, шунты, трансформаторы тока и магнитопроводы (сердечники).

Ранее эти комплектующие закупались у зарубежных партнеров. Работа нового цеха направлена на реализацию стратегии импортозамещения.

Сегодня «НАРТИС» — ведущий производитель интеллектуальных средств измерения, управления и радиоэлектроники. Он выпускает более двух миллионов приборов учета электроэнергии в год.

Вологодский бизнес увеличивает кредитный портфель

В Вологодской области кредитный портфель бизнеса постепенно растет. На начало июня он составил 177,3 миллиарда рублей, увеличившись за месяц на 5,9 %. В основном прирост идет за счет заимствований обрабатывающих предприятий — на 8,7 %, до 107,2 миллиарда рублей.

Наращивание кредитного портфеля преимущественно за счет крупных заемщиков — общая тенденция для предприятий Северо-Запада. Об этом говорится в июльском выпуске доклада Банка России «Региональная экономика: комментарии ГУ».

— Мы видим, что по мере смягчения денежно-кредитных условий сегмент корпоративных клиентов постепенно восстанавливается. Условия кредитования для бизнеса постепенно улучшаются. Умеренные ставки по кредитам возможны только при стабильно низкой инфляции и низких инфляционных ожиданиях. Наша задача — не ограничить кредитование, а создать условия, при которых его рост будет сбалансированным. Если доступность кредитов растет быстрее, чем экономика может произвести достаточно товаров и услуг, спрос на товары, услуги и сырье будет опережать предложение. Из-за дисбаланса на рынке цены будут стремиться вверх. Так и ускорится инфляция. Поэтому сейчас Банк России особенно взвешенно принимает решения по денежно-кредитной



Фото: Артём Лихарев

политике и осторожно снижает ставки в экономике, чтобы снизить инфляцию и защитить доходы и сбережения граждан и бизнеса от обесценения», — отметил управляющий Отделением Вологда Северо-Западного ГУ Банка России Алексей Щербинин.

Под Вологдой начали строить завод по производству печатных плат

На территории особой экономической зоны «Вологодская» стартовало строительство нового высокотехнологичного производства современных электронных печатных плат.

Объем инвестиций в проект составляет 7,7 миллиарда рублей.

Предприятие ООО «Луч» стало первым резидентом особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Вологодская».

В церемонии монтажа первой колонны, которая состоялась 8 июля 2026 года, приняли участие заместитель Министра промышленности и торговли РФ Василий Шпак и губернатор Вологодчины Георгий Филимонов.

Новый завод будет обладать стратегическим значением для развития отечественной электронной про-

мышленности. Здесь будет локализовано производство одного из ключевых компонентов для российской радиоэлектронной отрасли — печатных плат.

Проектная мощность составит до 12 миллионов квадратных дециметров продукции в год, а уровень локализации — от 60 % до 100 %.

Ввод современного предприятия полного цикла в эксплуатацию запланирован на начало 2028 года.

Завод будет производить платы для высокопроизводительных вычислений, серверов, телекоммуникаций и медицинской техники, а также платы HDI для компактной электроники.

► Текст: Алексей Рыбин, Полина Проворова

ПРОГРАММИРУЕМ УСПЕХ

ИТ-решения вологодской компании помогают аграриям России управлять фермами, экономить и обеспечивать информационную безопасность.

Фото: Артём Лихарев

Вологодская область обладает богатыми традициями и огромным опытом в сфере собственного производства, подготовленными еще в советский период. Продолжить их уже в сфере новых технологий очень важно.

В ряде регионов России сформированы и продолжают формироваться ИТ-центры, например, российская Кремниевая долина в Академгородке в Новосибирской области, Иннополис в Татарстане, в Нижнем Новгороде — ИТ-столице Поволжья, крупные объединения есть в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге. Сейчас ак-

тивно обсуждается создание ИТ-парка в Вологде, это логично, ведь на Вологодчине достаточно ресурсов, чтобы развивать ИТ-кластер на Севере России, который станет точкой притяжения для разработчиков и инвесторов.

Каждый день ТСК «Сельхозснаб» доказывает, что это возможно и что небольшая региональная компания способна создавать продукт для всей страны уровня столичных агротехрешений — если опираться на реальную зоотехнику, а не на красивые презентации.

Вологодские агротехнологии для большой страны

Осенью 2025 года систему весового контроля под торговой маркой «КОМПТОН» представили в Москве на стенде Вологодской области выставки «Золотая осень» в рамках темы «Цифровизация сельского хозяйства», интерес проявили высокие правительственные гости, а также делегаты из разных регионов России и зарубежья.

Программно-аппаратная платформа «КОМПТОН» внесена в Реестр российского ПО и работает в хозяйствах Вологодской, Архангельской, Ленинградской, Рязанской и Смоленской областей. Интерес к ней проявляют и в Беларуси, Казахстане, Узбекистане.

Путь к разработке начинался не в стартап-акселераторе, а на полях и в мастерских. Команда ТСК «Сельхозснаб» годами поставляла технику и запчасти сельхозпредприятиям, выезжала к ним на монтаж и ремонт. Именно там стало очевидно: зарубежные программы для контроля

кормления животных дорогостоящи, неудобны, завязаны на «облако», а отечественных комплексных решений почти нет. Вместо того чтобы смириться, компания решила сделать собственную систему.

На молочной ферме каждый килограмм корма не просто расход. Это надой, здоровье стада и, в итоге, — маржа хозяйства. При этом кормление остается одной из самых «ручных» зон: зоотехник составляет рацион, механизатор загружает кормосмесь на глаз, а руководитель узнает об отклонениях через несколько дней, если узнает вообще. «КОМПТОН» как раз и проектировался для того, чтобы закрыть этот разрыв между планом и фактом. Он гарантирует, что животные получают корм в строгом соответствии с разработанным рационом, исключая перерасход одних компонентов и недостаток других, при этом человеческий фактор сведен к минимуму.

Интуитивно понятный интерфейс системы контроля кормления, созданной специалистами ТСК «Сельхозснаб», стал еще одним важным преимуществом: зоотехник, экономист, директор получают ту информацию, которая дает максимальную пользу — ничего лишнего.

Благодаря ВОГУ и ВГМХА Вологодская область обладает богатым потенциалом для разработки самых инновационных решений — количество подготовленных кадров растет. Не допустить утечку молодых мозгов из региона — стратегическая задача. Поэтому компания активно берет на работу выпускников вологодских вузов. Вся команда — программисты, сервисные инженеры, менеджеры — состоит именно из таких ребят.

Как найти резервы внутри предприятия

Молочная отрасль в стране переживает непростые времена: производство растет, но рентабельность многих хозяйств снижается. Подорожали корма, топливо, запчасти, меняются правила господдержки, закупочные цены на молоко не успевают за увеличением себестоимости.

Как отмечает генеральный директор ТСК «Сельхозснаб» Михаил Кокшаров, в такой обстановке выигрывает не тот, кто ждет лучших времен, а тот, кто умеет находить резервы внутри предприятия — в точности кормления, в дисциплине учета, в технологиях, которые окупаются быстро и работают без лишних затрат.

«КОМПТОН» был задуман именно как система нового поколения — не в маркетинговом, а в прикладном смысле. Когда облачные сервисы у зарубежных производителей становятся ненадежными, а каждый рубль на ферме на вес золота, хозяйство может работать независимо и не платить ежемесячно за пользование чужой инфраструктурой.

Платформа изначально проектировалась для автономной работы: сервер стоит на территории сельхозпредприятия, терминалы синхронизируются с ним по локальной сети, без обязательного выхода в интернет и без абонентской платы за «облако». Это важно и с точки зрения безопасности — данные о рационах, поголовье и расходе кормов остаются в России на оборудовании заказчика.

Для хозяйств, где связь нестабильна или ее ограничивают, автономность — это не рекламный слоган, а условие поддержки технологического процесса. Система продолжает работать, даже когда внешний канал связи недоступен неделями: рейсы фиксируются, отчеты сохраняются, синхронизация включается почти мгновенно.

— У многих ИТ-команд зона ответственности заканчивается там, где начинается «железо»: программу написали, а дальше пусть монтажник разбирается с оборудованием сам. «Сельхозснаб» сознательно пошел другим путем, — подчеркивает руководитель компании. — Наш продукт — это не только код, а полный инженерный контур: электроника, датчики, монтаж на машине, настройка в поле и сопровождение после запуска. Именно поэтому у нас выросла собственная инженерная служба — логичное продолжение многолетней практики ремонта и дооснащения сельхозтехники.

Ключевая идея — не продавать хозяйству набор разрозненных устройств, а дать готовое решение под ключ. Инженеры компании сами проектируют схему подключения, выезжают на монтаж, проверяют точность в реальных условиях и доводят систему до стабильной работы.

Экосистема для ферм

Также ТСК «Сельхозснаб» начала сотрудничество с заводами — производителями кормосмесителей из Ленинградской области и Республики Беларусь. В настоящий момент первые комплекты оборудования уже ушли заказчикам на Урал, в Волгоградскую область, в Беларусь. Это важно, так как производители сельхозтехники теперь имеют возможность встраивать в свою серийную технику умные весы отечественной разработки без наценки за иностранный бренд и без зависимости от зарубежных комплектующих.

Продолжаются переговоры с другими производителями кормосмесителей и кормоцехов.

Кормление — главная статья затрат молочного хозяйства. Любое ПО здесь оценивается не красотой интерфейса, а рублем. ИТ-решение вологжан позволяет контролировать расход каждого ингредиента, управление остатками, делать точный расчет себестоимости молока и планирование закупок. Руководитель видит, куда уходит каждый рубль. По данным клиентов, где уже работает система «КОМПТОН», после внедрения платформы



▲ Результат переговоров - первые поставки системы «Комптон» производителям сельхозмашин «Современная агропромышленная техника» (Санкт-Петербург) и «Мастер Микс» (Беларусь)



стоимость кормового дня в среднем снижается на 10 %: за счет точной дозировки, сокращения перерасхода премиксов и кормовых добавок, уменьшения остатков в кормушках. Окупаемость укладывается в два-четыре месяца, далее — прибыль.

Отчетность формируется в форматах, привычных для бухгалтерии и зоотехнии, включая документы для кормового учета. Руководитель видит не «ощущение, что стало лучше», а план-факт по каждому ингредиенту и каждому рейсу.

В настоящий момент заканчивается работа по обновлению программы «КОМПТОН», дающему возможность

Михаил Кокшаров,
гендиректор компании «Сельхозснаб»:

— Мы строим экосистему: кормоцех-кормосмеситель, зоотехния-экономика — все в одной логике. Наша задача — чтобы сложная ферма управлялась просто. Надежно, понятно, без лишних кнопок, при любой погоде и при любой связи.

вести расчет рационов по химическому составу кормов на основе анализа данных, поступающих из лабораторий. Это облегчит работу как консультантам по кормлению, так и зоотехникам, им в настоящее время приходится пользоваться тремя-четырьмя программами иностранного производства, за которые хозяйства также платят абонентскую плату.

Опыт выполненных заказов позволяет утверждать, что для вологодской компании нет сложных задач: любой регион России и ближнего зарубежья, любые условия связи, любой масштаб предприятия — от небольшого хозяйства до агрохолдинга.

Вывод простой: в эпоху, когда каждый рубль на ферме на счету, а чужие «облака» и чужие серверы перестали быть надежными, побеждает тот, кто решил грамотно использовать внутренние ресурсы и взял под контроль кормление целиком.

«КОМПТОН» задуман именно как такой инструмент: отечественный, автономный, понятный зоотехнику. Сегодня вологодское ИТ-предприятие предлагает отрасли то, чего ей не хватает: систему, в которой цифры работают не для отчета, а для прибыли. ®

► Текст: Михаил Дмитриев

УМНАЯ ЛОГИСТИКА ДЛЯ ВОЛОГОДСКИХ АГРАРИЕВ

Опыт интеллектуальной промышленной роботизации в регионе



▲ Руководители команды разработчиков Георгий Рапаков и Роман Шушков с агроботом

Интеллектуальная роботизированная платформа для транспортировки сельскохозяйственных грузов была создана на основании договора о сотрудничестве Вологодской ГМХА (заведующий кафедрой «Технические системы в агробизнесе», кандидат технических наук, доцент Роман Шушков) и ООО «Вологодский ЦМИТ» (директор, кандидат технических наук, доцент Георгий Рапаков) при поддержке Фонда содействия инновациям (магистр Артем Осипов).

В ходе формирования межвузовской молодежной команды, состоящей из специалистов в области агроинженерии, робототехники и программирования был востребован многолетний опыт, накопленный при проведении АгроНТРИ (руководитель проектов Илья Егоров). Инициатива была поддержана Молодежным парламентом Вологодской области (председатель Дмитрий Казаков).

Отечественный вариант высокоавтоматизированного транспортного средства предназначен для решения логи-

На юбилейных мероприятиях Вологодской государственной молочногохозяйственной академии имени Н.В. Верещагина вниманию выпускников, почетных гостей и руководителей сельхозпредприятий была представлена инновационная разработка — автономный мобильный агробот.

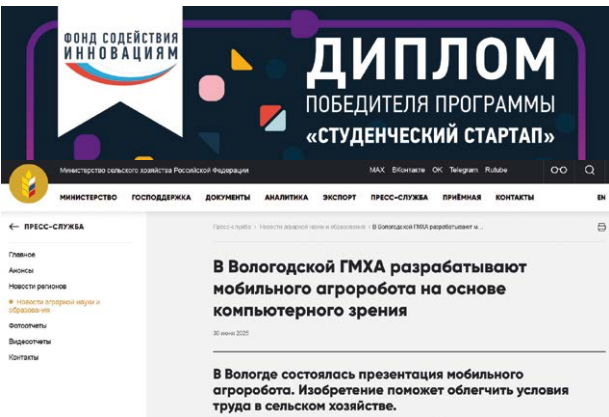
стических задач предприятий агропромышленного комплекса и способствует преодолению ключевой проблемы региона — растущего дефицита рабочей силы в АПК.

Проект занимает нишу между ручным трудом и дорогой автоматизацией, предлагая доступную агроботизированную платформу. Оптимальное сочетание цены, функциональности и шаговой сервисной поддержки с потенциалом для массового внедрения обеспечивает его конкурентоспособность.

Демонстрация возможностей беспилотной мобильной гусеничной платформы с системой управления на основе компьютерного зрения и нейронных сетей, которая прошла экспертизы на федеральном уровне, вызвала неподдельный интерес у партнеров из реального сектора экономики.

Характеристики агробота: грузоподъемность — до 120–150 килограммов, скорость передвижения — до 2–3 метров в секунду, автономность со сменными аккумуляторами — до 4–8 часов, точность позиционирования — до 20–30 сантиметров позволяют уверенно применять его как при наличии спутникового сигнала, так и при автономной работе внутри помещений (например, на фермах крупного рогатого скота или в тепличных хозяйствах) без использования GPS при движении по заданному маршруту или следовании за работником.

Предполагается создать продуктовую линейку автопилотируемой сельскохозяйственной техники для малого АПК на колесном и гусеничном ходу с грузоподъемностью



▲ Разработки вологжан уже завоевали несколько престижных наград

от 150 до 700 килограммов с повышенной проходимостью, оснащенной системой прицепного и навесного оборудования для выполнения сельскохозяйственных работ с минимальным участием человека.

Интеллектуальная промышленная технология позволит аграриям роботизировать широкий спектр сельскохозяйственных работ в животноводстве и растениеводстве: транспортировка грузов, задачи молочного такси, обработка посевов и мониторинг сельхозугодий. Это повысит эффективность регионального АПК.

Разработки вологжан высоко оценили в Министерстве сельского хозяйства РФ. На главной агропромышленной выставке страны «Золотая осень – 2025» робототехнический комплекс с модульной конструкцией на базе шестиосевого робота-манипулятора завоевал золотую медаль, а система управления автономным мобильным агроботом на основе компьютерного зрения — серебряную. Кроме того, вологодские разработчики получили благодарность Минсельхоза РФ за проект по управлению полетом квадрокоптера на основе нейросетевого подхода в задачах сельского хозяйства.

В одном из своих выступлений губернатор Вологодской области Георгий Филимонов заявил, что региональные

организации АПК признаны одними из лучших практичек во всех отраслевых конкурсах.

— Эксперты высоко оценили показатели вологодских предприятий в аграрном предпринимательстве, развитии племенного и товарного животноводства, создании и производстве высокоэффективной сельскохозяйственной техники и внедрении цифровых технологий, производстве высококачественных кормов и кормовых добавок, — подчеркнул он.

В феврале 2026 года по инициативе заместителя губернатора Вологодской области Николая Куприянова в Правительстве области было проведено межведомственное совещание, посвященное вопросам роботизации АПК на основе использования высокотехнологичного задела Вологодской ГМХА и ООО «Вологодский ЦМИТ». Поддержка региона, в случае ее предоставления, позволит добиться качественного прорыва в реализации стратегических технологических проектов (программа «Приоритет – 2030») и перейти к системному робототехническому проектированию и промышленному производству агроботов в регионе. ®

► Текст: Георгий Рапаков



▲ Презентация агробота министру сельского хозяйства области Сергею Воропаеву и замгубернатора Николаю Куприянову

ЦИФРОВАЯ ПЛАНЕРКА



Евгений Макаров,
исполнительный директор ООО «ИНТЭК»:

— Сегодня руководителю нужна полная картина по технопарку в любой момент времени.

От простого к сложному

История «ИНТЭКА» началась в 2007 году в Вологде, когда небольшая команда начала ставить на технику первые терминалы GPS. Для заказчиков, которые получили возможность видеть, где находятся их грузовики, тракторы и комбайны в режиме реального времени, это уже стало настоящим прорывом. Затем перешли на отечественную аппаратуру ГЛОНАСС. За это время специалисты компании установили более пяти тысяч терминалов в трех регионах Северо-Запада. Дальше — больше.

— Мне не давало покоя то, что вокруг этой точки на карте можно было еще многое контролировать. Куда уходит топливо? Появились датчики уровня. Сколько реально вывезли? Поставили весовые пункты с видеоналитикой — они взвешивают и фиксируют машину без оператора. Сходится ли то, что выдала заправка, с тем, что оказалось в баке? Автоматизировали и АЗС — теперь сверяется каждый литр. Потом — точное земледелие, — рассказывает исполнительный директор ООО «ИНТЭК» Евгений Макаров.

Сегодня компания работает с дорожными организациями, предприятиями ЖКХ, лесного комплекса, логистики. Но особое внимание «ИНТЭК» уделяет сельскому хозяйству: для ее руководителей это родная отрасль. Генеральный директор Александр Александров долгие годы был инженером на крупном вологодском сельхозпредприятии. Технический директор Денис Шемняков — кандидат технических наук, доцент работал в Вологодской государственной молочнохозяйственной академии им. Н.В. Верещагина — ведущем вузе Северо-Запада по подготовке

Нынешний топливный кризис заставил сельхозпредприятия заново пересчитывать каждый литр. Но опыт вологодской ИТ-компании «ИНТЭК» показывает: солярка утекает не из бака — она утекает из процессов. Датчик в баке — только начало. Когда хозяйство видит всю картину целиком: куда назначена техника, что реально сделано, сколько сожжено (израсходовано) и почему, расход ГСМ снижается на четверть за сезон, выработка растет, а путевые листы закрываются сами. Именно такую систему управления хозяйством построила компания, которая когда-то начинала с установки датчиков.

агров. Начальник отдела мониторинга Павел Бушманов — выпускник ВГМХА также трудился в агросекторе, а в компании вырос с должности монтажника систем спутниковой навигации до руководителя отдела. Команда «ИНТЭК» знает, как работает сельское хозяйство на практике, а не на бумаге. И хорошо понимает, какие решения нужны аграриям в современных реалиях. А они за последние годы серьезно изменились.

— Парки техники в хозяйствах выросли, добавился лизинг, маржа стала тоньше — работать «примерно» больше никто не может себе позволить. Изменилась и сама техника: в современном тракторе электроники не меньше, чем железа, он сам выдает поток данных. Пятнадцать лет назад руководителю достаточно было знать, что трактор не угнали. Сегодня ему нужна полная картина по парку в любой момент и возможность, не бросая текущих дел, получить конкретный ответ: почему расход топлива выше нормы, где та или иная машина потеряла день. Причем эти данные нужны не только руководителю, но и агроному, инженеру, экономисту, — поясняет Евгений Макаров.

При этом из интеграторства компания не ушла: монтаж, калибровка и обслуживание оборудования остаются ее собственной работой — именно там закладывается качество данных. — Кривой датчик — кривой отчет, какой бы красивой ни была программа. Мы сами ставим и обслуживаем оборудование, поэтому ручаемся за каждую цифру в отчете. Но интеграторами себя уже не называем: наша платформа собрала весь этот опыт в работающий продукт, — говорит руководитель.

Поле — ваше, расчеты — наши

Как проходит утренняя планерка практически в любом хозяйстве в разгар страды? Она начинается с одного и того же: сколько солярки сожгли вчера и сколько понадобится

сегодня, куда назначить технику, если она нужна сразу в нескольких местах, какой объем работ реально выполнен. При этом у механика одни цифры, у бухгалтерии — другие, у водителей — третьи.

Платформа «ИНТЭК» сводит всю эту информацию в одно окно — от руководителя и агронома до бухгалтера и механизатора, у каждого свой срез. Задания назначаются заранее: трактористу приходит наряд прямо в телефон (MAX, Telegram), агроном видит, куда пошла техника, экономист — во что это обходится. Путевой лист закрывается автоматически: пробег, топливо и объемы работ подтягиваются из данных, а не переписываются от руки. Вопросы, ради которых раньше собирали людей в семь утра, просто не возникают — планерка становится цифровой.

— Эффективность складывается не только из экономии топлива. Когда все процессы оцифрованы и прозрачны, сокращается время на производство. Раньше оформление путевого листа со всеми отметками занимало до трех часов: диспетчер выписывает, механик подтверждает, агроном отслеживает, экономист определяет выработку, бухгалтер считает зарплату. Сейчас эта процедура занимает пять минут, — отмечает Евгений Макаров.

Комплексный подход — спутниковая навигация, контроль топлива, перемещений и простоев — дает хозяйству снижение расхода ГСМ до четверти за сезон и рост выработки до 18 % при 100 % полей под учетом. В условиях нестабильных поставок и растущих цен на ДТ это деньги, которые видно в отчетности, а не на словах. Важно и то, что платформа создавалась под особенности северного земледелия: небольшие поля, короткие погодные окна, растениеводство, заточенное на молочное животноводство. И даже там, где спутниковый сигнал работает с перебоями, хозяйство не остается без данных: выручают антенны собственной разработки, контроль то-

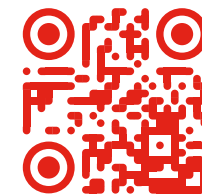
плива и пробег по одометру, а учет, который раньше вели в тетрадах, заносится в ту же систему и сводится в ту же цифру.

В результате ООО «ИНТЭК» не только остается на рынке интегратором, но и позиционирует себя в качестве консалтинговой компании.

— Мы не просто отдаем хозяйству отчеты: данные, которые собрали и вывели на экран, мы вместе с ним анализируем и даем рекомендации: где идут потери, что поменять, с чего начать. По сути, становимся советником при руководителе — аналитическим отделом, который просто работает не в вашем офисе. Второе направление — управление. Для тех, кто не хочет погружаться в рутину, мы берем заботу об оборудовании на себя: хозяйству не нужно его покупать и разбираться, почему замолчал датчик, — ставим сами, следим сами и отвечаем за свою зону: топливная эффективность, эксплуатация парка, точность полевых операций. Работают эти форматы и вместе, и по отдельности, а разворачивается все на одной платформе. Скажу честно: модель с оборудованием мы уже опробовали, она рабочая, но разворачиваем ее постепенно, хозяйство за хозяйством, — не хотим обещать больше, чем сможем сопровождать, — поясняет Евгений Макаров.

Логика простая: техника — ваша, поле — ваше, а за то, чтобы каждый литр и каждый гектар были посчитаны честно, отвечаем мы, — подчеркивает он. ®

► Текст: Евгений Лиханов



ДМИТРИЙ ТЕЛЕГИН

Фото: Мария Пахолкова

ДМИТРИЙ ТЕЛЕГИН: «Коллаборации — главный тренд продвижения бизнеса»

Вице-президент Вологодской торгово-промышленной палаты — о том, как меняются правила игры на рынке, а кооперация и партнерство усиливают компании.

В предпринимательской среде сегодня происходят тектонические сдвиги. Традиционные инструменты маркетинга теряют эффективность, привычные каналы продвижения закрываются один за другим, бюджеты сжимаются, а горизонт планирования сокращается до двух-трех месяцев. На этом фоне коллаборации только набирают популярность. Они помогают продвигать компании и продавать их продукты, объединяют аудитории участников, влияют на узнаваемость и повышают доверие.

В интервью журналу «ГРАНИ» Дмитрий Телегин рассказал о новых подходах Вологодской ТПП, реальных кейсах, когда партнерства и объединение сработали на 100 %, пользе бизнес-свиданий и предпринимательских рисках.

«Нейросеть» для бизнеса

— В конце мая прошел финал престижного предпринимательского конкурса «Серебряный Меркурий», который Вологодская ТПП провела в этом году в 17-й раз. Чем для вас он был примечателен?

— Бизнес всегда активно принимает участие в «Серебряном Меркурии». На конкурс поступило 96 заявок. Учитывая ситуацию в экономике и в целом неоптимистичный деловой климат, это много. Среди особенностей этого года — большое количество предпринимателей и компаний из округов Вологодской области, были представлены почти все территории. Такая широкая география, конечно, радует. Экспертное жюри выбрало победителей в 35 номинациях!

Вторая особенность — у нас была новая локация, которая всем очень понравилась. Церемония прошла на площадке ресторана «Aviator chief». Получился красивый праздник для бизнеса. Это, пожалуй, самый главный итог.

— Как меняется работа палаты в этих экономических и политических условиях: санкции, переориентация с западных на другие рынки?

— Мы помогаем бизнесу устанавливать связи и коммуникации, налаживать мосты с новыми партнерами в разных странах. ТПП позиционирует себя как организация, оказывающая услуги предприятиям и предпринимателям, которые самостоятельно сделать сложно или невозможно. Нужно зарегистрировать товарный знак строительной компании, оформить пищеводам декларации на продукцию или выйти экспортеру на международный рынок — это к нам. Кто-то нас в шутку назвал «нейросеть»: когда не знаешь, как решить тот или иной вопрос, спроси в торгово-промышленной палате.

Мы нечасто рассказываем о своей работе, но по итогам прошлого года побили ряд собственных рекордов: по обороту, оказанным услугам и так далее. В 2025-м у нас было 7000 контрагентов (годом ранее — всего 4500), в палату вступило более 50 предприятий: от ИП и кофеен до завода «БакорМаш».

В Вологодской ТПП состоит 415 компаний и предпринимателей и не только из Вологодской области. Есть резиденты из Калининграда, Владивостока, Татарстана, Москвы, которые заинтересованы в продвижении своей продукции в нашем регионе.



«Серебряный Меркурий — 2026»

XVII региональный конкурс
в области предпринимательства

— Экспортерам сейчас непросто. Но предприниматели говорят, что купить и привезти из-за границы товары или оборудование — тоже проблема.

— Каждый кризис нужно рассматривать как точку возможностей. Сейчас курсы валют благоприятны для импортеров. Экспорт много кто поддерживает, а компания, которая хочет купить станок в Китае, часто оказывается в информационном вакууме. Помощь в импортных операциях сегодня стала одним из важных направлений работы палаты. Мы подбираем проверенных контрагентов, разрабатываем внешние экономические контракты, проводим экспертизу.

У нас был случай: компания решила приобрести оборудование в Китае, но никогда раньше этого не делала. Деньги большие, ее директор очень волновался. У Вологодской ТПП есть свои представители в Шанхае и Пекине. Я попросил съездить на предприятие и сфотографировать станок, который грузят в контейнер и отправляют в Вологду. Все бесплатно, кстати.

Другой пример — молодой бизнесмен хотел закупать зерно в Египте, но не знал где. Палата задействовала

партнера по Ближнему Востоку, который предоставил список проверенных предприятий с сайтами, e-майлами и телефонами.

Новые форматы для продвижения

— Можно сказать, что есть тенденция к объединению бизнеса?

— Да, безусловно. Меняется время и каналы коммуникации, предприниматели сегодня ищут другие форматы для продвижения. И бизнес-сообщества — хороший вариант! Кто-то найдет новых партнеров, кто-то — новых поставщиков, кто-то посмотрит, как организованы другие предприятия. Бывают неожиданные ситуации. У одной строительной компании — члена ТПП есть своя любительская футбольная команда, им была очень нужна футбольная форма, долго искали исполнителей. В палате также оказалась рекламная фирма, которая в том числе шьет футбольную форму. На одном из мероприятий они нашли друг друга.

В бизнес-экскурсиях на предприятия региона, которые мы организуем, кроме тебя участвуют еще 50 предприни-

мателей, каждый из них что-то производит или оказывает услуги. Мы всегда говорим, что вы пришли сюда не только что-то продать, но и купить. И еще один несомненный плюс таких экскурсий — они проходят с участием первых лиц компаний. Можно месяцами обзванивать менеджеров с предложениями, а тут ты за час решишь свои задачи. На крупном машиностроительном предприятии Вологодчины Череповецком литейно-механическом заводе нашим гидом был лично гендиректор Владимир Боглаев. Он ответил на все вопросы экскурсантов и рассказал, как стать партнером.

— А как, на ваш взгляд, привлечь аудиторию, что сейчас эффективно?

— Многие традиционные каналы продвижения перестали работать. Например, запрещены некоторые по-

пулярные соцсети и мессенджеры, стали недоступны платные рекламные инструменты на этих площадках. Один из выходов — партнерства, кооперация и взаимное продвижение.

Мы видим, как объединяются крупные компании. Совместные проекты брендов сейчас стали ключевым инструментом маркетинга и расширения бизнеса. Сбер, Т-Банк, Яндекс, М-Видео (список можно продолжать) запускают коллаборации с представителями других сфер, сервисами, инфлюенсерами. На региональном уровне — та же тенденция. Это главный тренд продвижения бизнеса.

Результатом может быть совместный продукт, контент в интернете, мероприятия и, конечно, объединение аудиторий.



— Были ли у вас кооперации и коллаборации, какие из них самые удачные?

— Мы не только говорим про эффективные методы продвижения, но и тестируем их в Вологодской торгово-промышленной палате. Хорошо взаимодействуем с региональным отделением Российского союза промышленников и предпринимателей. Работаем с АНО «Мой бизнес», которое компенсирует заявителям часть затрат на наши услуги.

Успешный кейс — объединение с бизнес-клубом «ИНТЕРА». В бизнес-свиданиях у нас участвовало 95 резидентов «ИНТЕРЫ». Нам это интересно. Кроме того, 12 представителей клуба зарегистрировали через ВТПП свои товарные знаки. Еще несколько компаний вступили в палату. В свою очередь они знают, что у нас есть эксперты по многим нишам, у которых можно проконсультироваться, получить рекомендации и помощь в развитии бизнеса. Это наглядный пример, когда две организации не делят клиента, а усиливают друг друга и создают для него ценность сообща.

— Вы сказали — бизнес-свидания?!

— Да, это формат коротких встреч представителей разных компаний, такое быстрое бизнес-свидание. Почему быстрое? Потому что в зале сидит 50 или 80 человек и каждому из них в течение двух минут ты должен рассказать о своем бизнесе и успеть его заинтересовать. Это новые контакты, новые партнерства. Бизнес-свидания мы проводим раз в квартал. Участники заранее видят список компаний и могут выбрать тех, с кем непременно хотели бы пообщаться. Нас в этом поддерживают такие гиганты, как Северсталь и ФосАгро, они выступают партнерами мероприятий, которые проходят с пользой для малого и среднего бизнеса.

Всегда должен быть план «Б»

— Понимаю, что вопрос риторический, но какую стратегию выбрать компании в турбулентные времена?

— Сейчас горизонт планирования очень маленький. Еще недавно это было год-полтора, сейчас — два-три месяца. Меняются правила игры, иногда справедливо, иногда нет. Плюс растут цены за аренду, коммуникации, коммунальные услуги. Бизнесам сложно адаптироваться, особенно новым. Недавно созданные ИП и компании столкнулись с реалиями, которые они не предвидели. Много бизнесов закрывается. Скажу честно, мы смотрели статистику, по данным Вологдастата, из 10 компаний, открывшихся в регионе в 2024 году, до 2026-го дожила только треть.

Но не всегда виноваты обстоятельства. К нам иногда приходят люди с нереалистичными идеями: построить подводную лодку, чтоб исследовать Кубенское озеро или открыть ферму по выращиванию норок, а потом нашить шуб. И просят помочь найти деньги под утопический проект.

Предприятия, которые реально учитывают все риски, анализируют курсы валют, внешнеэкономическую ситуацию, просчитывают себестоимость продукции, продолжают деятельность и развиваются. У них всегда есть план «Б». Были компании, которые закрылись потому, что началась операция в Иране, а у них это один из основных поставщиков. Прямые поставки прекратились, стоимость логистики увеличилась в четыре раза. Такое, конечно, не предугадать.

Сегодня бизнес сталкивается с новыми, неизвестными ранее вызовами, но при правильном подходе можно уверенно двигаться вперед.

► Текст: Ольга Колтакова
Фото: Роман Новиков



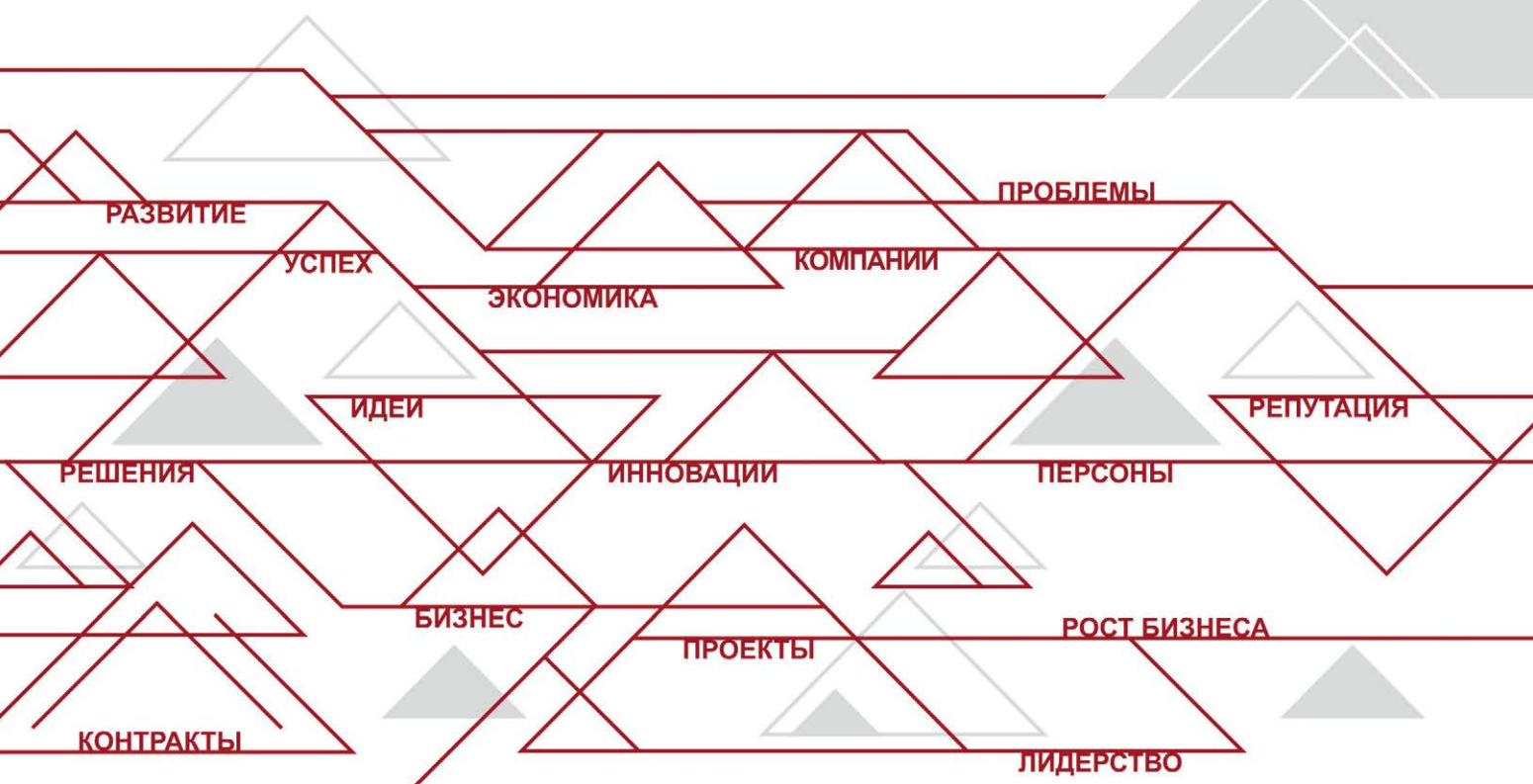
ЦИФРЫ И ФАКТЫ:

- Вологодская торгово-промышленная палата провела конкурс «Серебряный Меркурий» уже в 17-й раз. Он проходит ежегодно с 2010 года.
- За эти годы он по праву стал одним из главных бизнес-событий в Вологодской области.
- На конкурс было подано более 90 заявок от предприятий и индивидуальных предпринимателей из разных отраслей экономики.
- Церемония награждения победителей состоялась в День российского предпринимательства — 26 мая.
- Главная тема «Серебряного Меркурия – 2026» — 65-летие со дня первого полета в космос Юрия Гагарина.
- Победители были определены в 35 номинациях. Среди них — предприятия Вологодской области в сфере промышленного производства, торговли и услуг, туризма и гостеприимства, агропромышленного комплекса и др. Также были отмечены лучшие бизнес-проекты и лучшие руководители.
- Конкурс «Серебряный Меркурий» является региональным этапом национальной премии «Золотой Меркурий». Победители получают возможность представить Вологодскую область на федеральном уровне.

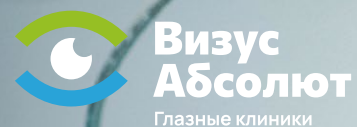


ГРАНИ

ВОЛОГОДСКИЙ ЖУРНАЛ
О БИЗНЕСЕ И ЭКОНОМИКЕ



 vk.com/grani_journal
 granimagazine.ru



ДОСТУПНАЯ И КАЧЕСТВЕННАЯ ОФТАЛЬМОЛОГИЯ В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Откройте для себя новый уровень заботы
о зрении в Вологодской области!

Наша область — идеальное место для тех, кто заботится
о своем здоровье и хочет увидеть мир четче и ярче.

Клиника «Визус-абсолют» предлагает уникальные
методики диагностики и лечения глазных заболеваний,
основанные на передовых технологиях и опыте ведущих
специалистов страны.

«Визус-абсолют» — это возможность восстановить
зрение, не выезжая за пределы региона, по-настоящему
качественно и с заботой о вашем здоровье.

- ЛАЗЕРНАЯ КОРРЕКЦИЯ ЗРЕНИЯ
- ДИАГНОСТИКА ПОЛНОГО ЦИКЛА
- ЛЕЧЕНИЕ КАТАРАКТЫ И ГЛАУКОМЫ
- ДЕТСКАЯ ОФТАЛЬМОЛОГИЯ
- БЫСТРЫЙ ПЕРИОД ВОССТАНОВЛЕНИЯ
- ХИРУРГИЯ ОДНОГО ДНЯ
- МЕСТНАЯ АНЕСТЕЗИЯ



г. Вологда



ул. Марии Ульяновой, 13
+7 (8172) 33-36-36
+7 (8172) 33-36-34
ул. Октябрьская, 45
+7 (8172) 33-01-02

г. Череповец



ул. Metallургов, 25
+7 (8202) 67-60-70
ул. Раахе, 48
+7 (8202) 73-03-01

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



МИХАИЛ МАЛАНИЧЕВ:

Глядя на энергичного, полного сил предпринимателя Михаила Маланичева, трудно поверить в то, что свой путь в бизнесе он начинал еще при Горбачеве. Школьником продавал жвачку одноклассникам в родном Череповце, в юности открыл ларек и поставлял чай в магазины, а повзрослев — запустил с партнерами сеть салонов сотовой связи «Банзай», которая стала лидером в регионе.

Награды разного уровня, написание книги, учеба у мировых гуру, выступления на многотысячную аудиторию — в жизни Михаила Маланичева было все. В интервью «Граням», он рассказал, как создавали компанию с миллиардным оборотом, о важности саморазвития и правильного окружения, а также о своей системе построения эффективного бизнеса.

От жвачки до ларька

— В презентациях о себе вы сообщаете, что начали заниматься бизнесом еще в школе с продажи жвачки. Как это было?

— Со второго класса я начал заниматься лыжным спортом. Мне повезло с тренером. Именно он научил меня целедостижению, планированию, дисциплине, работе на результат. Это очень помогло — и тогда, и в будущем. Когда я был ребенком, меня воспитывала бабушка. Родители жили за границей, мой отец был инженером с узкой специализацией и ездил по разным странам.

Мне хотелось немного больше денег на свои детские «хотелки». Неким маркером для меня стала жвачка. Учась в пятом или шестом классе, я подумал, что можно не только ее жевать, но и зарабатывать на ней. Мы с другом скинулись деньгами, попросив их у близких, и рванули в Питер. Ехали в общем вагоне, прятались от милиции, чтобы нас не сняли с поезда. В Апраксином дворе купили блок жвачки и вернулись в Череповец. Конечно, было страшно, что деньги заберут. Но все получилось. Привезенную жвачку продавали — я в своем классе, друг — в своем.

— Куда тратили вырученные средства — на себя или пустили в дело?

— Снова закупили жвачку. Взяли чуть больше, пошли по другим школам. Я в тот момент уже перешел из лыж в бокс, который дал мне уверенность, что могу постоять за себя. В каких-то школах приходилось убежать. Этот

первый опыт дал понимание, что, если хочешь чего-то добиться, никто тебя не ограничивает, кроме тебя самого.

— Вами двигал материальный интерес или хотелось самовыражения?

— Думаю, и то, и другое. Когда мы чуть повзрослели, в нашей стране начала формироваться рыночная экономика. Из-за плохого поведения я ушел из школы после восьмого класса, поступил в ПТУ (высшее образование получал позднее). Мое желание зарабатывать росло и крепло. У меня всегда хорошо получалось продавать, умение общаться — одна из моих сильных сторон. В начале 1990-х я предложил друзьям открыть палатку. Тогда для Череповца это было в новинку. В Крыму, куда мы часто ездили, и в Питере тоже видели, что палатки держат именно молодые парни. Вот и подумали — а мы-то что? Вчетвером собрали деньги, закупили самый ходовой товар — сигареты и спиртное и открыли бизнес. Было страшновато, чего только не насмотрелись — даже стрельба была возле нашей палатки. Но полезно.

— Проблем с рэкетом не было?

— Среди нас были крепкие ребята, боксеры. Но вопрос с «крышей» стоял довольно остро. Мы нашли людей старой школы, настоящих сидельцев, которые обеспечивали нашу защиту. Денег с нас не брали, просто мы иногда угощали их в ресторане. Но дело не пошло. На дворе стоял 1993 год, лето выдалось очень холодное, а наша торговля была заточена под теплое время года. Зато это пополнило копилку знаний и опыта.

— Как от обычного ларька вы пришли к созданию большой компании?

— Мне всегда были интересны экономика и управление. Уже тогда, в 20 лет с небольшим, я выбрал то направление, в котором двигаюсь всю жизнь. Еще мне очень повезло с женой — она всегда меня поддерживала и мотивировала на получение высшего образования.

«Предприниматель должен сёрфить на волнах кризисов»

Попробовал себя в торговле, мы продавали чай «Нури» и «Гита» — весь город им напоили. Также работал по найму — руководил отделом продаж в организации, которая занималась автоматизацией бухгалтерского учета. И когда я получил весь этот опыт и образование, мы встретились с партнерами, с которыми создали сеть салонов связи и цифровой техники «Банзай». Появилась замечательная синергия, каждый был силен в своем направлении. Я занимался развитием, командой и управлением.

Сапожник с сапогами

— «Банзай» — едва ли не первая в Череповце торговая сеть. Как пришла идея?

— У меня было понимание, что для успешного развития бизнеса необходимо строить сеть. Об этом говорил весь опыт мировой экономики. Уже тогда мы поставили во главу угла стратегию лидерства, и это было очень правильное решение. В начале нулевых мы с партнером Василием Виноградовым часто ездили в Санкт-Петербург и прокачивали в себе лидерские качества, проходя многочисленные тренинги. Начали в эту культуру втягивать других партнеров и ключевых сотрудников. И речь не только о деньгах, у нас была такая амбиция — хотим стать № 1 в Череповце.

— Получилось стать первыми?

— Да, но это заняло время и потребовало усилий. В течение пяти лет, период строительства нашей компании, мы вышли на большие объемы — «Банзай» занял 32 % рынка электроники в Вологодской области. Не нужно забывать, что работать приходилось в условиях серьезной конкуренции, в том числе со стороны федеральных компаний, таких как «Евросеть» и «Связной». Как это получалось? В том числе благодаря стратегии лидерства, которой мы придерживались. Во всех конкурсах, даже по футболу среди предпринимателей, мы должны были занимать только первые места. Такой настрой помог сформировать сильную команду. Плюс использовали свой наработанный опыт и полученные знания — учиться мы не переставали. Я, как генеральный директор продолжать прокачивать себя в области управления. Кризис 2008 года мы преодолели, зашли в Вологду и по факту стали лидером в Вологодской области среди сетей связи. Годовая выручка на пике составляла более 1,3 миллиарда, в «Банзае» работало около 400 сотрудников, открыто было более 50 магазинов, а в группе компаний состояло больше десятка предприятий.

— Как вы объясняете такой рост?

— Мы выросли на трех вещах. Первое — работа над собой. Когда ты сам являешься причиной роста и примером для всего коллектива. Второе — сильная команда. Под каждую функциональную линию мы нанимали самых то-

повых специалистов. У нас была лучшая команда в регионе на том этапе, за это могу ручаться. И третье — система управления.

Но спустя время в силу разных причин я принял решение уйти из этого бизнеса. В компании был шок, многое было завязано на мне. В 2013 году я вышел из «Банзая» и через некоторое время переехал в Сочи. К слову, отношения с партнерами мы сохранили. В 2025 году, к своему 25-летию, бренд «Банзай» завершил свой путь.

— Чем череповецкий предприниматель занимался в Сочи?

— Вместе с женой развивали проект по дистрибуции товаров категории «Красота и здоровье». Эта компания существует по сей день. Также я запускал в Москве проект, связанный с развитием мышления, он также работает и сегодня.

— И все это также пополнило копилку знаний и опыта...

— Конечно. За 25 лет я накопил достаточно большой бэкграунд — создание компаний, управление бизнесом. И есть очевидные результаты. Еще в «Банзае» к нам приходили люди и интересовались — как вы делаете то, как работает это, потому что они видели построенную системную организацию. Мы ставили цели, шли к ним, сами постоянно учились, прокачивали менеджмент. Я проходил MBA-обучение в МГУ, учился в бизнес-школе у японцев, получал знания и опыт у ведущих международных специалистов в области бизнеса. У меня начали спрашивать, почему не запускаю полноценный управленческий консалтинг.

И я его запустил, основав компанию MTM Consulting. Но предварительно изучил опыт западного рынка — от истории до современности и проанализировал то, как трансформировался российский рынок под влиянием реалий последних лет.

Мои клиенты — это владельцы малого и среднего бизнеса. По опыту, не менее 80 % предпринимателей не знают, как академично базово строить бизнес. А с теми, кто хочет этому научиться, часто работают люди с непонятной квалификацией и невнятным опытом. Сегодня это то направление, которое я развиваю вдолгую, на котором сконцентрировал свои усилия. Никому ничего доказывать не хочу, я все давно доказал.

— Кем вы себя считаете — консультантом, советником, наставником?

— Я стратегический партнер владельца бизнеса по переходу с одного уровня на другой. Начиная с аудита — это, как с МРТ... нужно понять, в каком состоянии находится «организм». После этого приступаем к пересборке, уделяя пристальное внимание элементам, которые просели или которых не хватает. Собственники меня хорошо слышат, потому что я сам все это прошел, и понимают, что я сапожник с сапогами.

Правила жизни и бизнеса Михаила Маланичева

- Если хочешь чего-то добиться, никто тебя не ограничивает, кроме тебя самого.
- Относись к неудачам, как к новым знаниям и полезному опыту.
- Единственная бесприигрышная стратегия для развития любого бизнеса — это лидерство.
- Работать 24/7 глупо, но ничего не делать — еще глупее.
- Создавай такое окружение, в котором ты не можешь не развиваться.





— Наверное, каждый владелец хочет наладить процессы в компании так, чтобы она работала без его участия, а он, сохранив доход, мог бы заняться чем-то другим — отдыхом, самореализацией.

— Да, такое довольно часто встречается. Возьмем мой опыт. В «Банзае» я работал 24/7 практически без отпусков. Мне это нравилось, но в какой-то момент при таком графике неизбежно начинаешь выгорать, уставать физиологически и психологически. У меня, естественно, возникла мысль, что я хочу получать пассивный доход и ничего не делать. Поставил эту цель, шел к ней годами и достиг ее. Мы переехали в Сочи, у меня был пассивный

доход, достаточный для того, чтобы обеспечить семью на хорошем уровне. Живу с видом на море, ничего не делаю. Через пару месяцев я начал просыпаться усталый, тревожиться, перестал замечать всю эту красоту вокруг, здоровье стало проседать, бросил спортом заниматься.

Получается, что эта точка — когда ничего не делаешь — еще хуже, чем работать 24/7. Когда я изучал этот вопрос, понял, что для мужчины, тем более предпринимателя, потерять цель — это что-то невозможное. Как же быть? Здравый смысл посередине. Работать нон-стоп глупо, ничего не делать — еще глупее. Нужно найти дело по душе и спокойно в нем развиваться.

«Для предпринимателя неопределенность — это норма»

— Вы сказали, что еще в 1990-х ощутили потребность в знаниях. Вы с партнерами были молодыми людьми — бизнес идет, деньги есть... Откуда пришло понимание о важности обучения?

— Хороший вопрос. Потребность учиться пришла раньше, чем появились деньги. Она была изначально. Чем это объяснить? Во-первых, амбициями. Конкуренты смотрели на нас свысока. Они были сертифицированы

ведущими международными компаниями, у них были красивые магазины. А у «Банзая» на начальном этапе была лишь пара витрин с телефонами и амбиции всех победить и стать первыми. Но они не были подкреплены базой знаний. Хотим победить, а что конкретно делать, мы не знали. Той теории, которая была у меня — из книг, из путешествий по миру — не хватало. И мы пошли учиться. С тех пор у меня не было и двух месяцев без учебы, учусь до сих пор.

— Есть расхожая фраза о том, что, если у тебя четверо друзей-миллионеров, ты будешь пятым. Это не значит, что друзья подарят тебе состояние и ты разбогатеешь. Речь о том, что они мотивируют тебя развиваться, дадут профессиональные советы. Это так?

— Совершенно верно. Этот вопрос хорошо исследован. Окружение на 90 % оказывает прямое влияние на твой вектор развития. От людей к нам приходит и хорошее, и плохое. Если переносить это на бизнес, то задача сделать так, чтобы среда в компании трансформировала каждого сотрудника. Должно быть такое окружение, в котором ты не можешь не развиваться. В «Банзае» нам очень хорошо удалось это реализовать, что стало своеобразным стилем нашей компании. Я был и остаюсь убежденным в том, что единственная беспроигрышная стратегия — это лидерство. Никакие кризисы ей не страшны.

Но это сложно, потому что, прежде всего, владелец бизнеса сам должен держать эту позицию. Быть ролевой моделью не на словах, а на деле. И правильное окружение здесь имеет ключевое значение. Частая ситуация — работает компания, большой штат, хороший оборот. Но в какой-то момент собственник перестал развивать себя, закис, команда автоматически начинает считать его, и происходит постепенное снижение, затухание и стагнация бизнеса.

— Многие боятся идти в бизнес, и людей можно понять. Только в последние годы были и ковид, и санкции, и кризисы. У предпринимателей какая-то особая нервная система?

— Бояться ничего не нужно. Для предпринимателя жить в состоянии неопределенности — это норма. Наша задача — через собственное видение, амбиции, цели, понимание и решения создавать определенность из неопределенности. Предприниматель должен научиться серфить на волнах кризисов и неизвестности, которые есть и будут. И двигаться вперед. Предпринимательство не для всех, им занимаются особенные люди. И если вы очень боитесь, лучше не начинать.

► Текст: Сергей Виноградов
Фото: Дмитрий Юрин



НОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И НОВЫЕ НАДЕЖДЫ

ООО «Вологодское ПО «Экран» запускает современную линию по изготовлению упаковки

Высокоскоростной модульный комплекс по производству гофротары уже занял отведенное для него место. Он значительно расширяет возможности предприятия. Здесь рассчитывают, что это привлечет новые заказы, поможет сохранить устойчивость на рынке и рабочие места для инвалидов по зрению.

**VIKING:
уже на «Экране»**

Планы по приобретению этого оборудования появились давно: по словам генерального директора ООО «Производственное объединение «Экран» Любови Поповой, проект модернизации картонного производства начали разрабатывать года четыре назад, а 26 января нынешнего года оборудование поступило на предприятие.

Начальник производства Ирина Петриченко рассказывает:

— Нам было так необходимо новое оборудование, что во время обучения по Президентской программе в 2022 году темой моей дипломной работы стал проект модернизации картонного производства в ООО «Вологодское ПО «Экран» путем внедрения серии VIKING с тремя красочными секция-

ми. К нам часто обращались клиенты, которым требовались красочные упаковки, а имеющееся оборудование не позволяло это сделать.

Последний раз модернизация производства на «Экране» проводилась еще в 2011 и в 2013 годах: тогда действовала госпрограмма «Доступная среда», и благодаря участию в ней предприятие смогло обновить технопарк.

С пуском машины VIKING коллектив вполне обоснованно связывает надежды на рост заказов на продукцию и, как следствие, экономическую стабильность предприятия в обозримом будущем.

— Безусловно, это значительно расширяет наши возможности, — подтверждает Любовь Попова. — Приведу один пример: еще в 2022 году мы выходили на одну из вологодских компаний по производству пиццы, и она выразила готовность работать с нами. Однако на тот момент наши мощности не позволяли производить упаковку, которая бы соответствовала их требованиям. После ввода в эксплуатацию новой линии мы возобновили переговоры, и очень надеемся, что они будут успешными.

Она подчеркивает, что решение о столь важной и недешевой покупке было взвешенно и обдуманно: консультировались со специалистами на родственных предприятиях в Котласе и Архангельске, где такое оборудование уже работало, выезжали на эти производства, смотрели его в действии.



Любовь Попова, генеральный директор «Экрана»:

— Не надо забывать, что у нас работают инвалиды по зрению, и это требует особых условий и подходов, поэтому максимальная оптимизация производственных процессов для нас — жизненная необходимость.

— Да и сейчас — в процессе запуска — наши сотрудники находятся на постоянной связи с коллегами, — говорит Любовь Владимировна.

Приобретение нового оборудования не обошлось без помощи Игоря Дадченко, который тогда возглавлял Министерство труда и занятости населения Вологодской области. Благодаря встрече на «Экране», организованной председателем регионального отделения ВОС Ольгой Мединцевой, с участием Игоря Доценко, советника Минтруда Екатерины Пичугиной и руководителя «Фонда ресурсной поддержки МСП» Елены Зыриной был решен вопрос о выделении займа на приобретение новой линии на производство гофротары.

В октябре 2025 года для покупки этого оборудования предприятие получило заем в сумме 5 миллионов рублей, плюс вложило собственные средства в размере 10 миллионов рублей.

Главное, чтобы были заказы. О том, насколько серьезно стоит этот вопрос для предприятия в последние

годы, мы еще скажем, а пока вместе с Любовью Поповой отправляемся в новый цех, где разместилось долгожданное оборудование.

Для его монтажа и подготовки специалистов предприятия приезжали представители фирмы-поставщика «Гофро Тайм» из Санкт-Петербурга. Машину разместили в новом цехе. Для этого пришлось полностью освободить бывший центральный склад, переоборудовав и отремонтировав его.

Наладчик Сергей Сарапов — один из тех, кто прошел стажировку, поэтому преимущества новой линии он уже оценил в полной мере:

— Теперь мы можем увеличить ассортимент продукции и, соответственно, количество заказов, — уверен он. — Здесь главное — качество и скорость. Максимальная скорость — 150 листов в минуту. Оборудование обеспечивает автоматическую подачу, точность высечки, листы проходят по транспортеру, вибростолу, где удаляется все лишнее, и поступают на автоматический листоукладчик. То есть ничего руками делать не надо! Весь процесс компьютеризирован: достаточно установить нужные размеры гофроящика. Если перенастройка с одного вида упаковки на другой на старой машине занимает полтора часа, а то и больше, здесь — две минуты, нажав всего две-три кнопки. При этом достаточно четырех человек, чтобы контролировать весь производственный процесс даже при изготовлении самых сложных видов продукции.

Инженер-механик Александр Каторин поддерживает коллегу:

— Безусловно, одно из главных преимуществ нового оборудования — сокращение ручного труда. С точки зрения условий труда также есть очевидные плюсы: раньше надо было подавать в машину каждый лист картона, сейчас сразу выкладывается большая стопка. Линия буквально начинена электроникой, разобраться с этим непросто, но это вопрос времени. Отчасти наше

предприятие и до этого могло производить подобную тару, однако там это был многоступенчатый процесс, требующий большой доли ручного труда. А здесь все замыкается в полностью автоматизированный цикл, который практически исключает участие человека и обеспечивает более высокую производительность и качество.

— Не надо забывать, что у нас работают инвалиды по зрению, и это требует особых условий и подходов, поэтому максимальная оптимизация производственных процессов для нас — жизненная необходимость, — уточняет гендиректор «Экрана» Любовь Попова.

Особый статус

ПО «Экран» — одно из двух специализированных предприятий в Вологодской области (второе — Чере-



▲ Начальник производства Ирина Петриченко

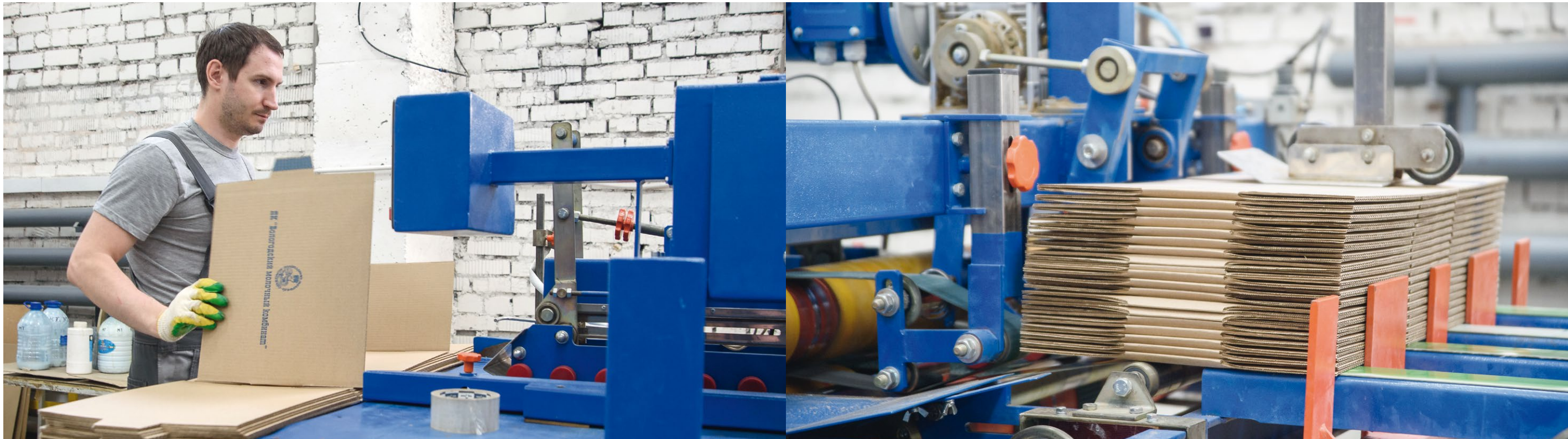


▲ Инженер-механик Александр Каторин

повецкое учебно-производственное предприятие), где могут найти (и находят!) работу инвалиды по зрению. Оба они принадлежат Всероссийскому обществу слепых.

Несмотря на свой особый статус, «Экран», как и любая другая компания, для получения заказов участвует в конкурсах и тендерах. Но конкурировать на равных с аналогичными организациями, где работают здоровые люди, он, конечно, не может.

Высокая себестоимость продукции вследствие социальной направленности предприятия и большой доли



▲ Оборудование «Экрана» позволяет выпускать разнообразную упаковку. За станком — Артём Орлов

ручного труда практически не оставляет ему шансов на успех.

Как же в таких условиях предприятию удастся держаться на плаву?

В коммерческом отделе производственного объединения на стендах представлены образцы выпускаемой продукции. И это не только гофро-ящики, но и красочные коробки для новогодних подарков, кондитерских изделий, сувенирные упаковки для знаменитого вологодского масла и не менее знаменитой молочной продукции, упаковка под пиццу, суши и роллы, юбилейные подарочные пакеты самого разного назначения, среди которых уже есть пакеты к 880-летию Вологды.

— Мы заранее разработали эти образцы, чтобы предложить городу к юбилею. Очень надеемся, что они понравятся, и мы получим хороший заказ, — комментирует Любовь Попова.

В оформлении подарочной и сувенирной упаковки дизайнеры

предприятия активно используют вологодскую символику: ее главные визуальные коды — гербы области и ее столицы, знаменитое вологодское кружево, Софийский собор и его колокольню, деревянные дома с резным палисадом, «птицу счастья», стилизованные снежинки, элементы вологодской росписи.

— К сожалению, часто наши цены оказываются несколько выше, чем, например, у коммерческих предприятий, выпускающих аналогичную продукцию. У нас работают инвалиды, а это предполагает и сокращенный рабочий день, и более низкие нормы выработки, и льготные отпуска для работников и так далее. Мы нацелены, в первую очередь, не на получение прибыли, а на профессиональную реабилитацию инвалидов, — поясняет начальник коммерческого отдела Галина Трофимова.

Словно в подтверждение один из работников рассказывает свою исто-

рию и просит «обязательно написать благодарность Любви Поповой»:

— Мне 37 лет, но работаю я только три года. Все время хотел устроиться куда-нибудь, обращался в службу занятости, но меня нигде не брали. А Любовь Владимировна взяла! У меня сейчас просто новая жизнь началась: работа, зарплата, общение, — не скрывает эмоций Максим Демиденко. — И со своими обязанностями стараюсь справляться.

Конечно, на уменьшение количества заказов влияет и общая ситуация на рынке. Современные предприятия по производству тары и упаковок активно идут по пути самостоятельного изготовления гофрокартона, приобретая для этого соответствующее оборудование. У «Экрана» такой возможности нет.

— Мы делаем все возможное, чтобы не терять объемы, но с каждым годом это становится все труднее, — констатирует Галина Трофимова.

НАША СПРАВКА:

ООО «Вологодское производственное объединение «Экран» было создано 20 ноября 1933 года. Его учредителем выступила Всероссийская организация слепых. В те годы такие предприятия создавались по всей стране для того, чтобы обеспечить трудоустройство и социальную адаптацию инвалидов по зрению.

Началось все с трикотажного производства. После Великой Отечественной войны появились корзиночное и штамповочное производства.

В 60–70-е годы предприятие работало по госзаказу, основной продукцией была кроненпробка для укупорки бутылок и металлическая банка под лакокраску.

К концу 70-х годов на «Экране» освоили выпуск комплектующих изделий к телерадиоаппаратуре. Заказов хватало — работали в тесной кооперации с государственными предприятиями.

Трудности начались в 1992 году, когда в процессе перехода к рыночным отношениям многолетние связи с предприятиями оказались прерванными. Единственным выходом был переход на новый профиль, и руководство предприятия выбрало картонажное производство. С 1993 года здесь наладили выпуск коробок из картона хром-эрзац, через год — выпуск ящиков из гофрокартона.

Не только бизнес, но и немного личного

Многие годы организация сотрудничает с Вологодским молочным комбинатом. И это, уверена гендиректор Любовь Попова, во многом благодаря отношению руководства ВМК к особому статусу «Экрана».

— Мы никогда не подводили их ни по срокам, ни по качеству продукции, — подчеркивает она. — Но при желании они могли бы разместить свои заказы и у другого производителя, однако не делают этого. Мы видим в этом стремление поддержать нас, некую социальную миссию, которую они на себя взяли.

Конечно, есть и другие компании, которые размещают заказы у «Экрана», руководствуясь не только экономическими, но и социальными соображениями.

Не оставляет без внимания и региональная власть. Уже несколько лет действует Соглашение о партнерстве между правительством Вологодской области и Всероссийским обществом слепых, подпи-

санное губернатором Вологодской области Георгием Филимоновым и президентом ВОС Владимиром Сипкиным. В нем нашли отражение вопросы поддержки инвалидов по зрению, которые самым непосредственным образом касаются и работников «Экрана». Оба предприятия Всероссийского общества слепых в нашем регионе получают финансовую помощь из областного бюджета: им компенсируется часть затрат по фонду заработной платы, они освобождены от некоторых региональных и местных налогов — на имущество, транспортного, земельного.

— Мы ценим поддержку властей, — подчеркивает генеральный директор «Экрана». — Но стабильность предприятия можно сохранить лишь при условии, что оно будет постоянно работать и зарабатывать. В лучшие времена мы были обеспечены работой за счет государственного заказа. Сегодня у нас его нет, хотя даже небольшая организационная поддержка власти помогла бы нам установить долговременные кооперационные связи с предприятиями региона, которым

необходима такая продукция. Ассортимент у нас огромный, мы можем выполнить практически любой заказ. При наличии заказов на выпускаемую продукцию могла бы идти речь и о создании новых рабочих мест, а не только о сохранении. Найти работу инвалиду на неспециализированном предприятии очень сложно.

Территория возможностей

Более половины работников ПО «Экран» — инвалиды, главным образом — по зрению. Для них предприятие — это не только место работы, но и возможность найти друзей, организовать свой досуг, занявшись творчеством, спортом или, например, интеллектуальными играми.

Кстати, желающих принять участие в таких батлах здесь немало. В апреле нынешнего года команда предприятия принимала участие в X Всероссийском интеллектуально-реабилитационном фестивале Всероссийского общества слепых, который проходил в Санкт-Петербурге, где вологжане продемонстрировали достойный уровень подготовки.

В межрегиональных интеллектуальных викторинах, которые проходят в областной специальной библиотеке для слепых, команда знатоков «Экрана» регулярно занимает призовые места.

В июне в Вологде прошла серия мастер-классов для участников и координаторов интеллектуальных викторин в рамках проекта Воло-



▲ Роман Степанов на картонажном производстве. Картонные коробки — один из основных видов продукции «Экрана»



▲ Несмотря на автоматизацию, на предприятии еще много процессов, которые выполняются вручную. На фото — Наталья Чернакова и Максим Демиденко



годской региональной организации Всероссийского общества слепых «Многофакторная реабилитация как способ повышения качества жизни людей с нарушением зрения», который реализуется при поддержке правительства Вологодской области. Команда интеллектуалов ПО «Экран» стала активным участником этих мастер-классов.

Недавно на предприятии возобновили работу хора. Теперь он называется «Творческий поток».

— У нас есть и дуэты, и солисты, всего в хоре восемь человек, все — наши работники. Выступаем даже на городских мероприятиях, — рассказывает одна из участниц коллектива Наталья Чернакова. — Пока мы поем под минусовку, но мечтаем о баянисте. Руководство нас поддерживает, обещало, что скоро приобретут концертные костюмы и подыщут баяниста. Любому человеку важно заниматься чем-то помимо работы, для души. А для нас особенно важно, что мы имеем такую возможность непо-

средственно на предприятии, ведь нам сложно куда-то выбраться без сопровождения.

Год назад в штате предприятия появилась должность специалиста по социокультурной реабилитации, которую занимает Ирина Ковалёва. Благодаря региональному отделению ВОС во главе с его председателем Ольгой Мединцевой и Ирине Ковалёвой работники «Экрана» не только организуют мероприятия по месту работы, но и совместно с тифлопереводчиком (*специалистом, который переводит то, что видит, в слова, описывая происходящее — Авт.*) посещают театры, выставки, совершают экскурсии по Вологодской области и даже за ее пределами.

Не забывают на предприятии и своих ветеранов. Во время празднования юбилея «Экрана» три года назад добрую половину зала составляли те, чья жизнь в разные годы была связана с ним. Символично прозвучали тогда слова ветерана Галины Голеновой, потерявшей зрение в ре-

зультате производственной травмы:

— Если бы не «Экран», я бы дома сидела и горевала, а здесь буквально вернулась к жизни.

Ветеран Ольга Подгорнова продолжает работать и сегодня, хотя вполне могла бы уйти на заслуженный отдых:

— Я в 19 лет после окончания Грязовецкой школы-интерната для обучающихся с ОВЗ по зрению пришла в «Экран». Если бы не было этого предприятия, даже не представляю, как бы сложилась моя судьба, — говорит Ольга Юрьевна. — Для меня это не только работа, но и самореализация, друзья, общение, совместный досуг. Пожелание у меня только одно — чтобы заказы были всегда и как можно больше, чтобы компании и организации активнее с нами сотрудничали, а мы не подведем!

► Текст: Ирина Алтаева
Фото: Любовь Крыкса

«ДЖОМС»: ОТ СЕЛЬХОЗОБЪЕКТОВ ДО МИРОВЫХ БАШЕН



Атóm Григорян, директор ООО «Джомс»

В разгар аграрного сезона рассказываем о компании, которая строит коровники, склады, сушилки и траншеи для силоса. Почему, выбирая в партнеры фирму «Джомс», руководители сельскохозяйственных предприятий уверены в ее профессионализме и надежности? И как у ее владельца появилось еще одно направление бизнеса — придорожный сервис с необычными строениями и арт-объектами?

На популярном российском онлайн-сервисе Rusprofile, где представлены сведения для проверки и анализа контрагентов, есть информация и о вологодском ООО «Джомс». В частности, здесь отмечено, что строительная компания основана 19 февраля 2008 года, а генеральный директор Атóm Григорян занимает эту должность с момента ее основания. По объему выручки предприятие занимает 6-е место в Вологодской области в своей отрасли, что говорит о его заметной позиции в регионе.

Впрочем, уверенность руководителей многих вологодских (и не только вологодских) сельхозпредприятий в надежности этой компании основана на собственном опыте.

Свой профиль

С момента основания «Джомс» ориентирован именно на строительство сельскохозяйственных объектов. Это коровники, телятники, силосные траншеи, сушилки, складские помещения, площадки для выгула скота, дороги. При необходимости может соорудить офисные и жилые помещения.

— За годы работы мы построили около трехсот объектов, — говорит Атóm Григорян.

Как рассказывает предприниматель, в период становления, когда компания была еще не очень хорошо известна и только начинала осваивать свою нишу на рынке

строительных услуг, брались за стройку и в других регионах — в Архангельской и Ярославской областях. Сейчас сосредоточились на Вологодчине.

— Наши сельхозпредприятия успешно развиваются, постоянно что-то строят, поэтому недостатка в заказах нет, — поясняет он. — Тем более, что со многими из них мы работаем из года в год, и наши услуги востребованы.

Тесное многолетнее сотрудничество сложилось у компании с грязовецкими животноводческими хозяйствами, и это не случайно. Дело в том, что, когда в далеком 1993 году Атóm Григорян после страшного землетрясения в Армении приехал в Вологодскую область на заработки, первым районом на его пути стал Грязовецкий. Именно здесь он работал в строительной бригаде, ядро которой составляли его земляки. Молодой человек старательно выполнял поручения, учился, приобретал опыт и профессионализм, пока не убедился, что сможет и сам организовать строительный бизнес.

Команда, которой можно доверять

Строителей-армян с давних времен ценили за высокую квалификацию и их уникальные архитектурные сооружения. Армянские мастера в разные эпохи были востребованы на строительстве многих городов и инфраструктурных объектов — от Османской империи до Советского Союза. Возможно, именно поэтому сегодня, особенно в России, многие представители армянского народа закрепились в строительном бизнесе. Конечно, в нашем случае речь не идет о возведении архитектурных шедевров, но профессионализм в сельскохозяйственном строительстве важен не меньше, чем в любом другом.

Значительная часть команды «Джомса» — армяне по национальности.

— Со мной работают мои родные, друзья, знакомые, которых я знаю много лет, причем они давно зарекомендовали себя как профессионалы в строительстве, на них



Татьяна Кузнецова,
председатель колхоза
«Сазоновский»
(Чагодощенский округ):

— Два года назад компания «Джомс» строила в нашем хозяйстве силосные траншеи. Мне рекомендовал ее кто-то из коллег, и мы остались очень довольны отношением сотрудников фирмы к работе и результатом. Если будем еще что-то строить, обязательно обращусь к Атóму Коляевичу.



Владимир Жильцов,
председатель племзавода —
колхоза «Аврора»,
председатель племзавода —
колхоза имени 50-летия
СССР (Грязовецкий округ):

— Наше сотрудничество с фирмой «Джомс» продолжается более десяти лет. Основные объекты, которые они строили в наших хозяйствах, — это силосные траншеи для племзавода — колхоза имени 50-летия СССР и племенного завода — колхоза «Аврора». Также мы воспользовались их услугами в ходе возведения нового животноводческого комплекса в Междуреченском округе. Работу компании отличает серьезный и ответственный подход к делу. Они постоянно совершенствуются, осваивают новые технологии. Даже если возникают какие-то проблемы, всегда готовы выполнить свои гарантийные обязательства. Если говорить о моих контактах с руководителем «Джомса» Атóмом Коляевичем, то это человек, которому можно доверять, быть уверенным, что он все сделает вовремя и качественно.

можно положиться, — подчеркивает Атóm Григорян. — Благодаря этому я могу быть уверен, что любой объект, даже самый сложный, компания выполнит в соответствии с договором — качественно и в установленные сроки.

В последние годы организация в основном занимается строительством силосных ям и траншей. Растущий спрос на такие объекты неудивителен: качество силоса, который является основным кормом для скота, самым непосредственным образом влияет на качество молока. Не зря же существует пословица: «Молоко у коровы на языке». Вот и выходит, что от профессиональной деятельности ООО «Джомс», пусть косвенно, но зависит обеспечение хорошими кормами дойных стад заказчиков и производственные показатели хозяйств.

Придорожный сервис как достопримечательность

Рассказ о компании «Джомс» и ее владельце Атóме Григоряне был бы неполным, если не упомянуть еще



об одном проекте, который она реализует, — придорожном комплексе «Ковчег» с макетами мировых башен.

Несколько лет назад Атом Коляевич решил заняться придорожным сервисом. Место выбрал в Вологодском районе, близ деревни Мальгино, у трассы А119. Здесь большой автомобильный трафик, по этой дороге туристы и путешественники едут в Кирилло-Белозерский и Ферапонтов монастыри.

В качестве фишки, которая бы привлекла гостей в комплекс, рядом с гостиницей и кафе предприниматель построил мини-копию Эйфелевой башни. Для ее строительства использовал металлические конструкции, которые всегда остаются в хозяйствах после разборки старых животноводческих ферм, зерносушилок, складов.

Одной Эйфелевой башней дело не ограничилось. Сегодня на территории комплекса вырос небольшой городок. Кроме французской достопримечательности, можно увидеть еще более десятка копий мировых архитектурных шедевров: Останкинскую, Пизанскую башни, Гуанчжоу, Бурдж Халифу, Биг-Бен и другие.



Александр Масленников,
генеральный директор
ООО «Племзавод «Заря»
(Грязовецкий округ):

— ООО «Джомс» занималось в нашем хозяйстве строительством силосных траншей. Работу всегда выполняют добросовестно, в срок, никаких нареканий с нашей стороны к ним не было, именно поэтому мы неоднократно обращались к услугам этих строителей. Руководитель компании Атом Григорян — исполнительный, добросовестный профессионал и, что очень важно, порядочный человек, которому можно доверять.



Михаил Кочнев,
председатель
Сельхозартели
(колхоз) им. Калинина
(Грязовецкий округ):

— На протяжении многих лет мы конструктивно и плодотворно работали с компанией «Джомс». Это говорит о высоком профессионализме сотрудников и их руководителя Атома Григоряна. Они не только понимают, что именно нам нужно, но и умеют воплощать наши идеи в реальность. Нареканий к качеству построенных ими в хозяйстве объектов не было. Безусловно, мы и впредь готовы сотрудничать с этой компанией и рекомендовать ее коллегам.



Василий Жильцов,
директор ООО
«ПЗ Покровское»
(Грязовецкий округ):

— Атом Григорян — порядочный и ответственный человек: если о чем-то договорились, то можно не сомневаться, что все будет сделано. Это тот ключевой момент, благодаря которому мы давно работаем с его компанией. В основном она выполняет работы по строительству силосных сооружений и отчасти по благоустройству. Одна из главных задач в животноводстве — это заготовка качественных кормов. Поэтому надежность силосных траншей имеет большое значение. Кстати, область нам субсидирует этот вид строительства, что подтверждает его важность. По качеству работ вопросов к компании нет. Поэтому сотрудничали, сотрудничаем и будем сотрудничать дальше.

Кстати, каждый из них снабжен табличкой с информацией о том, где, когда и кем он был создан, благодаря чему проект приобрел не только развлекательный, но и, по сути, образовательный характер.

Есть здесь и ряд объектов, связанных с исторической родиной предпринимателя — Арменией — это макет горы Арарат, армянский храм, огромный плод граната — символа страны, арт-объект в честь 1750-летия принятия Арменией христианства, часовня и даже гостиничный комплекс «Ковчег». Ведь, как известно, ковчег Ноя после библейского потопа пристал именно к горе Арарат.

«Ковчег» уже принимает гостей. Как и все, что возведено на этой территории, гостиница отличается оригинальностью архитектурного облика, соответствующего библейскому описанию ковчега. Номера тоже стилизованы под общую концепцию, при том, что уровень комфорта в них современный.

Совсем скоро здесь откроется еще одна гостиница — «Эрмитаж». Нетрудно догадаться, что здание напоминает внешним видом всемирно знаменитый Зимний дворец в Санкт-Петербурге, но, конечно, гораздо меньших размеров. По всему периметру крыши уже установлены за-

казанные в Краснодарском крае 22 скульптуры античной тематики, а внутри приступили к завершающим отделочным работам.

Два из восьми номеров — двухкомнатные, для семей с детьми.

— Спрос на них есть, люди часто путешествуют семьями, а мы стараемся обеспечить им максимальный комфорт, — комментирует Атом Григорян.

В новой гостинице номера оформлены не менее оригинально, чем в «Ковчеге». Прямо от входа в гостиницу гости попадают в дворцовую атмосферу. Ее создают специально заказанные обои по старинным образцам, золотая лепнина и белоснежные стены и потолки. Уже прибыли постеры с копиями знаменитых картин, хранящихся в Эрмитаже, продуманы и оформляются интерьеры номеров.

— Сегодня людям нравится оригинальный подход к оформлению гостиницы, но в то же время они требуют, чтобы даже в «шалаше» были современные удобства, — замечает владелец комплекса. — Поэтому, конечно, номера будут оборудованы душевыми с горячей водой, туалетами, телевизорами и т.п.

Без сомнения, комплекс «Мировые башни» уже вошел в число достопримечательностей Вологодской области. По крайней мере, многие из тех, кто едет по этой дороге впервые (и не только впервые!), здесь останавливаются, фотографируются на фоне башен, заглядывают в кафе, чтобы перекусить и выпить настоящего армянского кофе. А дети с удовольствием мчатся на оборудованную на территории детскую площадку.

Жители окрестных деревень уже привыкли, что в праздничные дни здесь бывает весело и интересно, потому что место стало одним из центров проведения мероприятий в Вологодском муниципальном округе.

Словом, комплекс развивается, и мечты его основателя сбываются.

— Да, это так, — подтверждает Атом Григорян. — Но развивается исключительно за счет собственных средств,



Николай Белозёров,
директор АО «Важское»
(Вельский район
Архангельской области):

— Мы познакомились с Атомом Коляевичем на открытии у нас нового животноводческого комплекса, в котором он принимал участие вместе с деловыми партнерами в качестве гостя. Затем знакомство переросло в сотрудничество, чем я очень доволен. Его компания строила у нас силосные траншеи. Насколько я знаю, это их основная специализация, хотя они, конечно, выполняют любые виды строительных работ. Позже «Джомс» ремонтировал у нас гаражные боксы, перекрывал крышу на административном здании. Все, за что берутся, делают как надо. И руководитель, и работники компании — настоящие профессионалы. Для нас немаловажно, что с Атомом Григоряном можно обсудить все вопросы и прийти к решению, которое устроит обе стороны.

поэтому не так быстро, как хотелось бы. Даже небольшая поддержка со стороны окружных и областных властей помогла бы нам решить проблемы с подъездом от основной дороги, газификацией. О финансовой отдаче проекта пока говорить не приходится, поэтому вкладываем сюда средства, заработанные компанией «Джомс». **Р**

► Текст: Светлана Дамирова
Фото: Любовь Крыкса



Вологодская область стала лидером России по количеству объектов туристического интереса

Успехи региона отметил заместитель Председателя Правительства РФ Марат Хуснуллин в ходе подведения итогов пятилетней реализации проекта «Земля для туризма».

— В Вологодской области выявлено 146 объектов, обладающих туристической привлекательностью, — это самый высокий показатель в стране. В перечень вошли памятники архитектуры и природы, другие достопримечательности. Также отмечена работа областного правительства по выявлению перспективных для реализации туристических проектов территорий. Наш регион показал один из лучших результатов в стране — 73 участка площадью 1,78 тысячи гектаров, — отметил губернатор Вологодской области Георгий Филимонов.



Отели Вологодчины внедряют новый механизм заселения гостей

Сервис цифрового ID в мессенджере Мах позволяет заселять гостей без бумажных документов: данные автоматически подгружаются из государственных информационных систем при сканировании QR-кода со смартфона. Такой механизм удобен для туристов и отельеров и повышает оперативность заселения. Вологодские гостиницы уже переходят на новый формат.

В областной столице новый механизм заселения уже используют три гостиницы: «Атриум», «Спасская» и отель «Николаевский». Работа по подключению к сервису других объектов размещения продолжается.

С 1 сентября 2026 года использование цифрового ID станет обязательным для гостиниц, располагающих 50 и более номерами. В последующем требования распространятся и на объекты меньшей вместимости. Такой подход не только ускоряет процедуру регистрации, но и снижает риск ошибок, связанных с ручным вводом сведений. При этом привычный порядок подтверждения бронирования сохраняется: гость по-прежнему получает уведомление о резервировании номера, а на стойке регистрации ему достаточно подтвердить личность с помощью цифрового ID.

В Кирилловском округе появились новые гостевые домики для туристов

В туристической деревеньке «Экотель» благодаря субсидии на создание и развитие номерного фонда, выделенной в 2025 году по национальному проекту «Туризм и гостеприимство», появились новые гостевые домики.

Отель расположен на берегу Сиверского озера, в трех километрах от города Кириллова. На базе отдыха появилось три новых домика на девять койко-мест. Как сообщило Минэкономразвития Вологодской области, общие

инвестиции в проект составили порядка 9,2 миллиона рублей.

Помимо «Экотеля», федеральную субсидию на создание модульных некапитальных средств размещения в рамках нацпроекта «Туризм и гостеприимство» получили еще три проекта в Кирилловском округе и один в Грязовецком.

► Текст: Алексей Рыбин

Вологодские аграрии представили инновационные проекты на федеральный форум

Аграрии из Вологодской области приняли участие в федеральном этапе шестого форума «Сильные идеи для нового времени», представив 47 проектов, поддержанных ранее на региональном уровне.

Так, вологжане предложили ряд инновационных продуктов и решений:

- разработка линейки функциональных продуктов питания, включая шпинатное мороженое для беременных, низкокалорийное мороженое с высоким содержанием белка, а также творожные и сырные снеки для быстрого восстановления сил людей, работающих в экстремальных условиях;
- создание специального состава на основе клубней картофеля для поддержания и укрепления здоровья крупного рогатого скота;



- проектирование автоматического робота-диффузора для улучшения микроклимата в сельскохозяйственных помещениях и снижения стресса у крупного рогатого скота.

Другие проекты:

- создание многофункционального ветеринарного центра и мобильного приложения для владельцев домашних животных;
- разработка и внедрение комплексных пробиотических препаратов для профилактики заболеваний у сельскохозяйственных животных;
- организация волонтерского ветеринарного движения.

На следующем этапе эксперты отберут топ инициатив. Лучшие проекты представят на финальном мероприятии форума 24–25 августа в Нижнем Новгороде.

Из региона в Испанию впервые экспортировали технический жир

Вологодская область не только наращивает объемы экспортных поставок, но и расширяет географию присутствия продукции АПК.

Основными по объемам направлениями экспорта являются кондитерские изделия, детское питание, мука тонкого и грубого помола, а также гранулы из рыбы или ракообразных — готовые корма для животных. Также экспортируются технический жир и мясокостная мука — продукция единственного в Северо-Западном регионе России завода по переработке биологических отходов животноводческих и птицеводческих хозяйств «Абиогрупп».

Как рассказали в Министерстве сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Вологодской области, предприятие производит продукцию в соответствии с ветеринарно-санитарными требованиями сбора и переработки биологических отходов.

Мясокостная мука используется в качестве полезной добавки при кормлении животных и птиц, это источник высокого протеина, аминокислот, фосфора и легко усвояемых жиров. А жир животный технический широко применяется в области мыловарения, косметической, металлообрабатывающей промышленности, сфере энергетики.

Производимая предприятием продукция востребована как на внутреннем рынке, так и за рубежом. Ключевым направлением экспортных отгрузок выступает Польша. В 2026 году «Абиогрупп» поставил первую партию технического жира в Испанию, отправив в город Сан-Эсте-ве-Сесровирес 22 тонны этого товара.

► Текст: Алексей Рыбин

28 АВГУСТА

XVIII региональная агропромышленная выставка

ДЕНЬ 20
ПОЛЯ 26

Вологодской области
д. Кубаево Вологодского округа



- Пленарное совещание
- Выставка-демонстрация сельскохозяйственной техники и оборудования
- Встречи с коллегами и ведущими поставщиками



В мероприятии планируется участие первых лиц Вологодской области, представителей компаний-поставщиков сельскохозяйственной техники и оборудования, глав муниципалитетов, представителей Северо-Западного и Центрального Федеральных округов, руководителей ведущих сельскохозяйственных предприятий области и крестьянских (фермерских) хозяйств.

ОРГАНИЗАТОР: Министерство сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Вологодской области.

МЯСНОЙ ЭКСПЕРТ

Начиная бизнес во времена продовольственного дефицита в стране, предприниматель Артак Барсемян поставил перед собой цель — вернуть людям вкус настоящего мяса.

В этом году компании «Вологодский мясодел» исполняется 15 лет. Недавно она получила очередную награду — по итогам престижного бизнес-конкурса «Серебряный Меркурий» ее признали лучшим предприятием в агропромышленном комплексе региона.



► Текст: Татьяна Шалушкина

В двухтысячные годы Правительство России ввело масштабные ограничения на поставки импортного мяса в страну, открыв путь отечественным производителям и продавцам. Для основателя мясной компании это было отправной точкой для запуска первого отдела, продукция на который поставлялась от местных животноводческих хозяйств. Торговая точка быстро стала популярной у вологжан. И в сентябре 2011 года было зарегистрировано ООО «Вологодский мясодел».

Долгосрочные партнерские отношения с поставщиками мотивировали руководителя на строительство мясоперерабатывающего производства в Вологде.

— Мы прекрасно осознавали, что входим в рынок в условиях жесточайшей конкуренции, поэтому сразу взяли курс на качество своей продукции, — говорит Артак Вруйрович. — Люди в эпоху пищевой химии все больше отвыкают от вкуса натуральных продуктов, и мы поставили перед собой задачу — вернуть его покупателям, производить продукцию из натурального высококачественного сырья.

Важным гарантом качества стало внедрение на предприятии программы производственного контроля. Каждая туша проходит анализы в испытательной лаборатории. Кроме того, аттестованная лаборатория проводит все необходимые химико-биологические анализы производимой продукции.

Сегодня «Вологодский мясодел» — одна из ведущих мясоперерабатывающих компаний региона.

Заработанные средства предприниматель Барсемян максимально вкладывает в развитие и модерниза-

цию производства. В цехах есть все необходимое оборудование, которое позволяет производить качественный вкусный и конкурентоспособный продукт.

Ассортимент продукции насчитывает более 200 наименований. Наступление каждого сезона компания отмечает вкусными новинками для покупателей. Нынешнее лето ознаменовано дебютом на прилавках сосисок с сыром, колбасы полукопченой с печенью, котлет «Бабушкины». Эскалопы и стейки из говядины пришлись по вкусу любителям блюд с мангала, так же, как и шашлыки, особенно «Кавказский» на косточке.

Главный ориентир в ассортиментной политике — покупательский спрос. Однако как бы ни были вкусны и привлекательны колбасы и полуфабрикаты, охлажденное свежее мясо по-прежнему занимает приоритетное место на фирменных прилавках.

Торговые точки под брендом «Вологодский мясодел» есть не только во всех микрорайонах Вологды, но и в Череповце, и в большинстве административных центров муниципальных округов.

Признанием высокого качества продукции предприятия стало сотрудничество с крупными торговыми ритейлерами. Завоевать авторитет у покупателя сегодня очень непросто. Несмотря на жесткую конкуренцию, ассортимент и география поставок Мясодела расширяется, приобретая новых и радуя давних ценителей своей продукции.

Колбасы «Вологодского мясодела» неоднократно завоевывали золотые медали на международном конкурсе крупнейшей в России выставки продуктов питания «Продэкспо». Но самой важной наградой Артак Барсемян считает доверие покупателей и поддержку коллектива. ®



47-й областной конкурс операторов машинного доения прошел в середине июля на базе животноводческого комплекса ОАО «Заря» в Вологодском округе. За звание лучших боролись 11 специалистов из девяти муниципалитетов области. Участникам предстояло пройти несколько испытаний: жюри оценивало теоретические знания конкурсантов, соблюдение ими санитарных требований в процессе дойки, умение быстро собрать и разобрать доильный аппарат и мастерство доения в одной из двух номинаций — «Доильный зал» и «Молокопровод».

Мария Кузнецова живет в селе Нижний Енангск, которое отделяет от Вологды более 500 километров. Окончив девять классов, она уехала учиться в Котлас, где затем проработала пять лет и, не прельстившись городской жизнью, вернулась обратно.

Вместе с мужем воспитывают двоих детей, работают, ведут домашнее хозяйство.

Конечно, могла бы подыскать работу полегче, но решила идти в животноводство:

— У меня мама всю жизнь была дояркой, я часто с ней ходила на ферму. Люблю животных, — объясняет она свой выбор.

В 2022 году Мария Кузнецова впервые представляла округ на региональном конкурсе операторов машинного доения. Тогда она заняла лишь пятое место, но, по ее убеждению, приобрела хороший опыт, что и помогло ей

МАРИЯ КУЗНЕЦОВА: «На легкую победу я не рассчитывала!»

Оператор машинного доения ООО «Енангское» Кич-Городецкого округа Мария Кузнецова стала победителем областного конкурса профессионального мастерства в номинации «Молокопровод», завоевав победу с впечатляющим результатом — 99,9 балла из 100 возможных!

одержать победу на этот раз. Помогло и то, что подготовка конкурсантов включала трехдневную стажировку в Вологде, где их наставником была руководитель вологодской школы повышения квалификации операторов машинного доения коров Елена Харлапанова.

Но, несмотря на хорошую подготовку, Мария не скрывает:

— Очень волновалась! Все участники были опытные, не раз выступали в конкурсах разного уровня, так что на легкую победу я не рассчитывала.

Помимо медалей, грамот и денежных премий, победители конкурса получили право на присвоение звания «Мастер животноводства первого класса» без прохождения дополнительной процедуры аттестации. Кроме того, лидеры конкурса будут представлять область на 30-м Всероссийском конкурсе операторов машинного доения, который пройдет на Вологодчине в 2027 году.

Как рассказала Мария Кузнецова, об известности, которую она приобрела после конкурса (поздравления близких и знакомых, журналисты, имя в новостях многих областных изданий), думать некогда. Главное в ее повседневной жизни — семья, работа, огород, а на досуге — сходить на рыбалку или в лес за грибами.

► Текст: Светлана Дамирова

«МОЙ БИЗНЕС. МОИ ВОЗМОЖНОСТИ»: НОВЫЕ ИДЕИ И ИНСТРУМЕНТЫ для роста

В Вологде прошел II региональный предпринимательский форум. Эксперты, предприниматели и представители креативных индустрий обсудили эффективные коммуникации, современные методы управления проектами и промышленный дизайн. Как отметили участники, на площадке можно было не только обменяться опытом, но и найти возможности для развития бизнеса.



Федеральные спикеры на региональном форуме

Символично, что форум «Мой бизнес. Мои возможности» состоялся на предпринимательской неделе — 28 мая, сразу после Дня российского предпринимателя. В этот день в самом центре областной столицы, в выставочном комплексе «Русский дом» собрались более 200 гостей. Программа мероприятия была нацелена на решение актуальных задач — адаптацию к реальным вызовам в текущих рыночных условиях.

— Первый трек — это все, что связано с продажами, с владением искусством переговоров, он рассчитан на универсального слушателя. Второй трек — специализированный, посвящен исключительно инновациям, роботизации и автоматизации производственных процессов. Участие для нашего бизнеса в форуме было абсолютно бесплатным, — подчеркнула организатор, директор АНО «Мой бизнес» Анна Торопилова. — Это отличный шанс послушать выступления федеральных спикеров, которых нечасто можно увидеть на региональной площадке, узнать о трендах в управлении и продвижении, поучаствовать в мастер-классах и пообщаться с предпринимателями из разных городов и сфер бизнеса.

Как констатировала в своем выступлении замминистра экономического развития, промышленности и торговли Вологодской области Елена Антонова, малый и средний бизнес — это основной работодатель в регионе, в нем занято около 40 % всех работающих.

— Со стороны правительства и министерства экономического развития мы всегда готовы оказать поддержку. Наша обширная инфраструктура поддержки МСП готова обсуждать все ваши предложения и идеи. Мы за то, чтобы предпринимателям было выгодно и комфортно работать в Вологодской области, — завершила она участников форума «Мой бизнес. Мои возможности».

Спикерами мероприятия стали руководители, промышленные дизайнеры, бизнес-тренеры, эксперты. Валентин Кузнецов, топ-тренер тренингового центра «Голос может» Седы Каспаровой, тренер обучающих программ Московской школы управления Сколково рассказал о том, как культурный код может стать ключевым ресурсом продвижения, а также, как говорить, чтобы убеждать клиентов. Александр Яковлев, практик, обучивший свыше 5000 человек в 73 регионах страны, поделился с вологодскими предпринимателями эффективными методами управления проектами.

Во втором треке, посвященном инновациям и промышленному дизайну, выступили директор «Центра исследований и инновационных разработок РГХПУ им С.Г. Строганова», вице-президент Союза дизайнеров России Сергей Смирнов, управляющий стартапами в области биозащиты в сельском хозяйстве Павел Зиновьев и член Научно-координационного совета по вопросам реализации государственной подпрограммы по развитию инжиниринга и промышленного дизайна Минпромторга России Наталья Кириллова.

Чем запомнилось мероприятие участникам?

«Много смыслов, сильных людей и важных инсайтов для бизнеса. Такие события очень заряжают. Когда вокруг предприниматели, эксперты, люди действия, ты словно попадаешь в пространство роста, идей и новых возможностей», — рассказала на своей странице «ВКонтакте» маркетолог Ирина Козлова. Представители компании «Праймгаз» отметили, что форум предоставил уникальную возможность для нетворкинга и установления новых деловых контактов среди профессионалов региона. Основатель диджитал-агентства «Фундамент» Анна Сафо-

нова по итогам дня записала для себя несколько важных тезисов:

- сервис становится основным конкурентным преимуществом,
- если у вас нет CRM-системы, вы не управляете отношениями с клиентом,
- тренд на роботизацию: 90 % всех бизнес-процессов автоматизируются,
- одновременно с этим очень ценится подлинность, так как вокруг много подделок.

Также во время мероприятия на первом этаже ВК «Русский дом» работала выставка-ярмарка «Сделано на Вологодчине». Свою продукцию представили более 30 местных производителей, ремесленников и мастеров: авторские аксессуары, сувениры, ремесленные изделия и натуральные сладости.

Следующий, III региональный форум планируют организовать в ноябре 2026 года. Он проводится центром «Мой бизнес» в рамках национального проекта «Эффективная и конкурентная экономика».

► Текст: Полина Проворова
Фото: Наталья Антонова

7

ОШИБОК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ, ПОСЛЕ КОТОРЫХ БИЗНЕСУ НАПИШУТ НЕКРОЛОГ



Конечно, это преувеличение. Не всякому бизнесу. Есть фирмы, для которых эти ошибки не существенны. У одних — неисчерпаемый входящий трафик клиентов, который с легкостью оплачивает их счета, другие крепко приросли к бюджетам разных уровней. Эта статья для тех предприятий, которые работают в агрессивной конкурентной среде, под нарастающим гнетом надзорных органов, в условиях снижающейся эффективности сотрудников. Они сумеют оценить каждый сэкономленный рубль или возвращенный в оборот процент эффективности.

Леонид Хомутников, консультант по управлению и организационному развитию, предприниматель.

I Работник равен функции

Первая фатальная ошибка бизнеса в том, что руководство до сих пор воспринимает работника как функцию, которую тот выполняет.

Пошло такое безобразие со времен первых промышленных революций (конец 18-го и конец 19-го веков). Паровой двигатель, а потом электричество давали потрясающий рост производительности и прибыли. Поэтому заботиться о качественном росте персонала, о социальных гарантиях и прочей «ерунде» первым капиталистам не было особой нужды, ведь рабочей силы, завозимой из колоний в фабричные цеха, хватало с избытком. А на такие «пустяки» как личность работника, его сильные стороны, особенности психики, творческие способности никто не обращал особого внимания.

Времена изменились, а начальники продолжают пользоваться древними приемчиками, описанными инженером и основоположником научного управления Фредериком Тейлором еще в конце 19-го века. Тейлор сумел так организовать действия рабочего, что тот повысил производительность аж на 60 %. Невероятный успех! Правда, есть нюансы. Заслуга Тейлора в том, что он распределил физическую нагрузку и отдых и разделил одно действие — «погрузку болванки» на три операции, которые следовало выполнять в определенной последовательности и в нужное время.

Воодушевленный успехом, Тейлор в 1911 году в своей книге «Принципы научного менеджмента» так описал портрет идеального работника: «Сейчас одним из основных требований к человеку, который подходит для погрузки чугуна в качестве постоянного занятия, является то, что он будет настолько туп и настолько флегматичен, что по своему умственному складу будет похож скорее на быка, чем на кого-либо другого».

Если ваш бизнес заключается в таскании чугунных болванок по грязным цехам, а ваши клиенты — бомжеватые маргиналы, которые в сервисе ценят лишь то, что их не вытолкали на мороз, то тогда жесткая регламентация действий персонала и полицейский надзор за их работой не самый плохой вариант.

II Культ начальника

Вторая ошибка заключается в том, что в деловых организациях процветает культ начальника.

В середине прошлого века грянула Третья промышленная революция. Ожидаемо повысились и требования к руководству, ведь для повышения отдачи от образованных инженеров стало недостаточно свистеть нагайкой над их головой. Поэтому у представителей бизнеса возник запрос на новые инструменты и методы управления

человеческими ресурсами. Появилось много литературы о том, как с наибольшей выгодой эксплуатировать механизмы и людей. И где-то на этом этапе зародился особый класс сотрудников, которые должны от высшего руководства передавать низовым начальникам и бригадирам распоряжения и добиваться их исполнения.

Управленцы, чья функция — управлять другими управленцами, незаметно для всех стали незаменимым атрибутом деловой организации, в их руках сконцентрировались те самые безликие человеческие ресурсы. А в деловом обиходе появился такой обидный принцип, как «Я начальник — ты дурак!».

У культа начальника есть одна противная особенность. Это немотивированное и постоянное стремление унижать подчиненных, которое выливается в репрессивное управление. По моим наблюдениям, именно унижения и штрафы являются основной причиной неконтролируемой утечки кадров.

III Сбой в ориентирах

Из-за культа начальников в бизнесе произошла смена ориентиров. Основным клиентом сотрудника стал начальник, а не коллега по цеху, смежное подразделение или конечный покупатель. Начинает цвести культ процедур и регламентов, который отнимает ресурсы, нужные для создания и продвижения ценностных предложений для покупателей.

Конечно, порядок должен быть! Но вот в чем тут дело. Кэмерон и Куин в книге «Диагностика и изменение организационной культуры» привели описание модели конкурирующих ценностей. По этой модели в любом бизнесе может сформироваться только или культ начальника, или культ клиента.

Проблема в том, что при культе начальника конечным потребителем продукта любого сотрудника всегда является его руководитель. А у того — его вышестоящий руководитель. И на каждом уровне соподчинения формируется необходимость отчитываться и соответствовать представлениям своего начальника, при этом на удовлетворение нужд покупателей у исполнителей не остается ни времени, ни сил, ни желания...

IV Репрессивное управление

Репрессивное управление — форма передачи руководящего воздействия, в которой ключевая функция — это контроль за действиями сотрудников, в результате чего на сотрудника накладывается взыскание за нарушение.

Большинство начальников буквально воспринимают этот догмат и целыми днями занимаются поиском про-

махов и несоответствий у своих сотрудников. Я бывал в фирмах, где под страхом штрафа было регламентировано писать на стикере время и причину ухода с рабочего места и размещать этот стикер прямо под объективом камеры. Надо ли говорить, что камеры висели над каждым рабочим местом, а в штате были обученные люди, которые фиксировали эти стикеры. Была ли на этой фирме текучка? Конечно, да! Был ли кадровый голод? Риторический вопрос.

Разбираясь в проблеме репрессивного управления, я обнаружил, что этот перекося берет свое начало все от того же Тейлора. Он утверждал, что для качественного выполнения работы над работником необходимо осуществлять тотальный контроль. При этом работник должен быть максимально отдален от результатов своего труда.

И еще одно очевидное в конце девятнадцатого века утверждение тейлоризма — нужно разграничить физический и умственный труд. Менеджеры (плановый отдел) пусть думают, проектируют и контролируют, а рабочие лишь исполняют их инструкции.

И вот такие просроченные знания из позапрошлого века выдаются в системе подготовки управленческих кадров в бизнес-школах.

V Квантовая запутанность управления

Техническое управление — это управление механизмами, приборами, электронными системами. В этом управлении объект сто процентов следует заданным управляющей системой параметрам. У чайника нет других желаний, кроме как кипятить воду до нужной температуры.

Социальное управление — это побуждение человека или группы людей достигать выбранных целей. В отличие от управления технического, где задать параметры для станка ЧПУ или написать программу для ЭВМ означает точное выполнение заданного, людей нужно мотивировать и заинтересовывать! Тогда они сами начнут ставить и достигать цели, обучаться новым навыкам и генерировать прибыль.

VI Неумение грамотно выбирать и планировать цель бизнеса

Я всегда спрашиваю у своих клиентов, какова цель их бизнеса? И самый частый ответ будет — прибыль! Это распространенное заблуждение укоренилось в управленческой культуре и даже официально закрепле-

но в учредительных документах. Конечно, прибыль важна. Но она не является чем-то особенным. Прибыль нужна и владельцу вендингового аппарата, и хозяину фанерного завода. Это задается самой сутью бизнеса.

Но как раз в процессе определения цели (миссия компании, выход на новые рынки, улучшение продукта и т.п.) содержится мощный развивающий фактор. Как только цель бизнеса становится предметом выбора каждого сотрудника, дилемма между достижением своих или бизнес-целей решается в пользу последних. А это значит, что персонал будет больше и усерднее трудиться и приносить прибыль и прорывные идеи, а не отговорки и убытки.

VII Культ коммерческих процедур

Так исторически сложилось, что предприниматели регистрируют юрлица как коммерческие предприятия — «ооошки», «ипэшки» и т.д. Хотя законодательством РФ предусмотрено ведение деятельности в коммерческом и в некоммерческом поле.

В первом случае работа жестко регламентирована законами, сопряжена с повышенной финансовой, отчетной, административной нагрузкой и непрофильными издержками.

Это снижает эффективность процессов, ведет к удорожанию конечного продукта, повышает уязвимость бизнеса и создает финансовые и юридические риски для владельцев.

Деятельность в некоммерческом поле имеет ряд преимуществ. Один из вариантов — организация потребительского общества, которое создается для удовлетворения потребностей пайщиков. Еще с 1992 года в ФЗ 3085-1 «О потребительской кооперации» законодательно закреплена возможность вести любую законную деятельность в некоммерческом поле. Перечислим некоторые очевидные плюсы:

- при правильном подходе и бухучете практически не формируется налогооблагаемая база,
- законодательно запрещено госорганам вмешиваться в законную деятельность,
- можно работать без ККМов, «Меркурия», ЕГАИСа и прочих маркировок,
- имущество защищено от взысканий.

Считаю, что на данный момент потребительский кооператив — один из лучших способов законной оптимизации налогов, страховых взносов и защиты активов. Но, как и везде, есть свои нюансы.

► Текст: Леонид Хомутников



ВЫВОДЫ

1. Не задействуя в организационном развитии творческий потенциал, сильные стороны личности, особенности характера, бизнес теряет до 90 % эффективности на каждом рабочем месте.
2. Выбирая поклонение регламентам и отчетам, которые тешат самолюбие начальников, у персонала не остается сил для создания конкурентных преимуществ на рынке покупателей.
3. Принцип «Я — начальник, ты — дурак» формирует унижительную среду в организации, которая «выдавливает» лучших сотрудников, оставляя в организации «люмпенский» и «патриотический» персонал.
4. Репрессивный стиль управления дает руководителю стопроцентную погруженность в операционную деятельность и максимальное снижение эффективности персонала.
5. Использование технического управления отнимает огромные управленческие ресурсы на контроль, но даже при самом суровом контроле в действиях человека всегда будет люфт для отклонения!
6. Грамотная работа с целеполаганием высвобождает до 80 % дорогостоящего управленческого времени и до двух раз повышает отдачу персонала на каждом рабочем месте.
7. Не используя возможности ведения некоммерческой деятельности, организация накладывает на себя лишнюю финансовую нагрузку.

Хорошая новость в том, что практически любой бизнес можно улучшить. И начинать эти улучшения лучше всего с изучения своей организации, определения ее сильных и слабых сторон, выявления незадействованных ресурсов и вовлечения в эту работу всего активного персонала.

О ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

Почему в 2026 году соблюдение закона о персональных данных требует особого внимания



Фото: Екатерина Королёва

27 июля исполнилось ровно 20 лет с момента принятия Федерального закона № 152-ФЗ «О персональных данных». Этот закон, принятый еще в эпоху зарождения цифровых технологий, за два десятилетия прошел колоссальный путь развития: в него был внесен 31 пакет изменений и поправок, а контроль за его исполнением стал одной из ключевых задач Роскомнадзора.

2025–2026 годы стали переломными в сфере защиты персональных данных. Масштабные поправки в КоАП РФкратно увеличили административную ответственность за нарушения 152-ФЗ. При этом Роскомнадзор перешел к активному автоматизированному мониторингу сайтов — теперь ведомство может выявить нарушение без жалоб пользователей и без взаимодействия с оператором.

По итогам 2025 года Управление Роскомнадзора по Вологодской об-

ласти проверило 386 сайтов, нашло 630 нарушений и направило 284 требования по их устранению.

Специально для журнала «ГРАНИ» практикующие юристы в сфере обработки персональных данных **Марина Козлякова и Елена Губернова (юридическое партнерство «Два юриста»)** развенчивают 5 популярных мифов, связанных с этой темой.

Миф № 1 — «Персональные данные — это только паспортные данные и прописка».

Реальность: к персональным данным относится любая информация, которая прямо или косвенно определяет конкретное физическое лицо. Это языком закона.

Простыми словами персональные данные это: имя, фамилия, номер телефона, адрес электронной почты, дата рождения. Еще: ник в мессен-

джере, IP-адрес, данные из форм обратной связи, информация о заказах клиента, файлы cookie. А иногда даже фотография (при условии, что с ее помощью идентифицируют человека).

ВАЖНО! Если вы оставляете заявку на сайте, указывая имя, телефон или e-mail, эти данные уже считаются персональными и подлежат защите. А предприниматель, который берет такие данные, является оператором персональных данных.

Миф № 2 — «Закон о персональных данных касается только крупных компаний».

Реальность: закон распространяется на всех, кто обрабатывает персональные данные, — от самозанятых, индивидуальных предприни-

мателей, небольших интернет-магазинов до крупных корпораций.

Если вы хоть раз получили чьи-то Ф.И.О., телефон, электронную почту — вы оператор и несете ответственность.

Разберем на простых примерах, кто также обязан соблюдать требования ФЗ № 152 «О персональных данных»:

- специалисты бьюти-индустрии или салоны красоты, которые ведут запись через платформу онлайн-записи (DIKIDI, YCLIENTS);
- образовательные организации и онлайн-школы;
- медицинские учреждения, имеющие сотрудников и сайт;
- представители сельхозпроизводителей, производители, машиностроители, общепит, лесопромышленники;
- индивидуальные предприниматели без сотрудников, заключающие договоры с контрагентами (строительство домов, бань, грузоперевозки);
- интернет-магазины с формой обратной связи на сайте.

Помните: Роскомнадзор штрафует не за размер компании, а за факт нарушения.

Отметим и еще один значимый факт — с 26 декабря 2022 года вступили в силу новые формы об уведомлении Роскомнадзора. Информация, которая содержалась в реестре РКН до декабря 2022 года, теперь некорректно отображается в новой форме реестра. Всем предпринимателям необходимо провести аудит своего уведомления и актуализировать его в соответствии с действующими нормами.

Миф № 3 — «Скачал политику у конкурента — и я в безопасности».

Реальность: это опасное заблуждение, которое может стоить бизнесу десятков тысяч рублей штрафов и репутационных потерь.

Почему? Давайте разберемся.

Документ должен точно отражать ваши реальные процессы:

- какие именно данные вы собираете (имя, телефон, почта, платежные реквизиты);
- с какой целью (договорные отношения, рассылка, аналитика);
- с кем делитесь (партнеры, подрядчики);
- где храните (локально в РФ или за рубежом).

Копирование чужого текста создает иллюзию безопасности, но на деле превращает документ в «мину замедленного действия».

Штрафы в 2026 году стали жестче. Отсутствие на сайте:

- политики обработки персональных данных — ИП 10–20 тысяч рублей, юридические лица 30–60 тысяч рублей;
- согласий на обработку персональных данных — ИП 50–100 тысяч рублей, юридические лица 150–300 тысяч рублей;
- уведомление Роскомнадзора о начале обработки персональных данных — ИП и юридические лица 100–300 тысяч рублей.

Миф № 4 — «Одной галочки «Согласен» достаточно на несколько целей».

Реальность: каждая цель — отдельная галочка. Пользователь сам решает, на что согласен.

Согласие должно быть конкретным, предметным, информированным, сознательным и однозначным.

Нельзя объединять в один чекбокс согласие на обработку для заказа и на рассылку рекламы — это разные цели. Под каждую — отдельный пу-стой чекбокс.

Федеральный закон «О персональных данных» и разъяснения Роскомнадзора четко указывают, что согласие должно содержать:

- конкретную цель обработки;
- перечень используемых данных;
- срок действия согласия;
- информацию о праве отозвать согласие.

Если вы объединяете три цели под одной галочкой (маркетинг, передача третьим лицам, смс-рассылки), вы нарушаете принцип добровольности. Пользователь не может согласиться только на заказ товара, но отказаться от рекламной рассылки — а это его право.

Согласие можно отозвать в любой момент — и это тоже должно быть легко и понятно для пользователя.

Миф № 5 — «У меня есть политика — уведомлять Роскомнадзор не нужно».

Реальность: с сентября 2022 года исключений почти не осталось. Даже если вы просто нанимаете сотрудников или собираете контакты для связи, вы обязаны подать уведомление об обработке персональных данных в Реестр операторов.

Наличие политики обработки персональных данных не освобождает вас от обязанности уведомить Роскомнадзор об их обработке. Это два совершенно разных документа, выполняющие разные функции. Политика — это информирование субъекта данных о том, как вы будете обращаться с его информацией. Уведомление — это регистрация вашего статуса оператора в государственном реестре. Одно другое не заменяет.

Запомните: политика обработки персональных данных — это ваш диалог с клиентом. Уведомление в Роскомнадзор — ваш диалог с государством. Оба диалога обязательны, так как этого требует закон. Не путайте информирование с регистрацией — это две стороны одной медали под названием «ответственность оператора».

Успешный бизнес начинается с доверия, а доверие — с защиты данных. За каждым устойчивым проектом стоит надежная правовая основа. Храните персональные данные свои и своих клиентов как главный актив, ведь именно на нем держится ваша репутация.

ВСЕ НА ЗАВОД!

Почему одни промышленные экскурсии работают на бренд, а другие — нет: что важно учесть предприятиям.

Промышленный туризм набирает обороты: спрос растёт, и все больше заводов открывают цеха для экскурсантов. Но почему одни экскурсии запоминаются надолго, а другие вызывают скуку и могут испортить репутацию? Промышленный блогер Елена Левченко поделилась практическими наблюдениями и дала рекомендации для предприятий, которые открывают цеха, но не получают вау-эффекта.



Промышленные экскурсии: сильные стороны и слабые места

По работе и путешествуя с семьей, мне удалось побывать на многих вологодских и российских предприятиях — от кружевной фабрики в Вологде до железодельного завода на Урале. Впечатлений накопилось столько, что пришла пора ими делиться.

Кроме того, многие знакомые семьями стали переезжать в другие регионы в полной уверенности, что в Вологде нет работы и промышленность умерла. При этом в городе есть уникальные заводы, которые производят инновационные продукты. Вот только рассказывают они о себе на бизнес-форумах, в бизнес-сообществах и в деловых СМИ. А обычные люди, которые влияют на профессиональный выбор своих детей, о них мало что знают.

Так и родилась идея вести блог и рассказывать в нем о заводах Вологды. Но, как известно, дьявол кроется в деталях: попасть на предприятия оказалось делом непростым.

Сегодня, опираясь на опыт посещения десятков заводов и организаций, могу поделиться своим мнением о том, как обстоит дело с промышленным туризмом в реальности, а не в цифрах официальной статистики.

Платные экскурсии

Это готовый туристский продукт с выверенным маршрутом, объектами показа, определенной темой, интересными фактами, фотозонами и подарками. Проводят их специально обученные сотрудники с использованием звукоусилительной аппаратуры.

Такие экскурсии для предприятий сегмента B2C — идеальный способ презентовать свой продукт: показать, как



Елена Левченко — автор блога «ЗАВОДная туристка», где рассказывает о разных производствах. Она посетила более 20 заводов и 15 организаций (и их музеев) не только Вологды и Череповца, но и Санкт-Петербурга, Ярославля, Перми, Московской области.

Имеет высшее образование в сфере педагогики и туризма. Работала переводчиком на фабрике «Соколучмебель», в детском технопарке «Кванториум», где организовывала экскурсии на заводы, менеджером по персоналу в одной из IT-компаний Вологды.

Елена считает, что в жизни нет ничего более интересного, чем рождение нового продукта. А экскурсии на производство — эффективный инструмент не только для профориентации школьников, но и для усиления HR-бренда предприятия.



 zavodnaya_turistka

его производят, провести дегустацию, подарить набор продукции и отправить экскурсантов в магазин при заводе. Это, пожалуй, самые популярные экскурсии на производство мороженого, кондитерских изделий, напитков, чипсов, обуви, одежды, игрушек и т.п.

Попасть достаточно просто: маршруты реализуются через турфирмы, или информация о них размещается на сайтах и в официальных сообществах заводов в соцсетях. Правда, в Вологде, в отличие от других городов, экскурсий на пищевые предприятия с посещением цехов не найти, хотя именно они очень востребованы.

Предприятиям сегмента B2B не так просто рассказать обычным людям про свой продукт и объяснить, например, в чем инновационность керамического фильтра для горно-обогатительного комбината. Тем не менее экскурсий на металлургические, машиностроительные, ракетно-космические, химические и другие производства становится все больше благодаря программе «Открытая промышленность» Агентства стратегических инициатив и Минпромторга России: она помогает заводам разрабатывать экскурсионные маршруты и обучать специалистов. Программа охватывает свыше 1500 предприятий из более 80 регионов, среди которых есть и Вологодская область.

А пока выбор платных промышленных экскурсий в нашем регионе невелик: в Вологде — на Вологодский вагоноремонтный завод, в поселке Непотягово под Вологдой — на «Фабрику Хруста», в Череповце — в Центр металлургической промышленности с посещением Череповецкого металлургического комбината, в Шексне — на кондитерскую фабрику «АТАГ». Правда, в цехах побывать не получится — в лучшем случае на панорамной площадке.

Бесплатные экскурсии

В производственные цеха предприятий нашей области можно попасть на бесплатных экскурсиях, которые заводы проводят для нескольких категорий:

1) Школьники и студенты

Цель таких экскурсий: показать молодежи, что завод — это не что-то закрытое и устаревшее, а современная технологичная среда, где нужны разные специалисты. Студенты начинают понимать, зачем нужна их будущая профессия, а предприятие получает потенциальных кандидатов. Оказаться на такой экскурсии можно только в составе группы от школы, колледжа или вуза. Хотя я приглашала бы школьников вместе с родителями. Ведь если подростки больше внимания обращают на внешние атрибуты (уют, комфорт, подарки), то мамы — на условия работы, возможности роста, социальные гарантии и перспективы.



▲ Экскурсия на череповецкое предприятие «Первый Коксохиммонтаж»



▲ Пленэр художников на машиностроительном заводе «Тонар» в Московской области



▲ На производстве лимонада и пенных напитков в Череповецком округе



▲ ЧЛМЗ выпускает каждый третий российский трактор и экскаватор-погрузчик

2) Бизнес-партнеры и профессионалы

Такие визиты дают возможность оценить производственные мощности, технологии и инновации вживую и повышают доверие со стороны партнеров, органов власти и заказчиков. Они проводятся в рамках мероприятий, например, Торгово-промышленной палаты или Российского союза промышленников и предпринимателей.

3) Дети сотрудников

Показывая детям возможности обучения и участия в жизни компании, завод может воспитывать у молодого поколения лояльность и желание продолжать династию. А еще для детей важно увидеть, чем именно занимаются на работе папа или мама. Это способствует сближению и укреплению семейных отношений.

4) Все желающие

Предприятие получает возможность напрямую рассказать про свою миссию, ценности, социальную ответственность и заботу об окружающей среде. Это помогает укрепить доверие со стороны местных жителей, повысить лояльность к бренду и лучше донести ценность продукта. В Вологде такие визиты организует городской Центр поддержки предпринимательства и туризма, а в Череповце — Туристский центр «Череповец».

5) Блогеры

Такие экскурсии помогают рассказать о заводе и его продукции широкой аудитории и укрепить позиции на рынке. Живой честный контент от блогера, который лично увидел процесс производства, вызывает больше доверия у аудитории, чем некоторая традиционная реклама.

Особенности

Бесплатные экскурсии отличаются от платных.

Прежде всего, набором объектов показа, не объединенных четкой темой и логикой, отсутствием фотозон и подарков. Проводит экскурсию сотрудник предприятия без специальной подготовки и звукоусилительной аппаратуры. Часто — с применением профессиональных терминов и излишним погружением в технологические процессы. Поэтому иногда на таких экскурсиях бывает плохо слышно, малопонятно и внимание слушателей рассеивается. При этом неоспоримым и главным преимуществом остается возможность побывать в цехах, своими глазами увидеть производственный процесс и напрямую задать вопросы сотрудникам.

ВАЖНО!

Бывает, что предприятия, вдохновленные спросом на свои экскурсии, решают сделать их платными. При этом качество остается прежним. На одной из таких экскурсий гид увлекся и продержал школьников на одном объекте показа 40 минут без возможности присесть и смены видов деятельности. Дети начали отвлекаться и разговаривать между собой, чем вызвали раздражение экскурсовода. Такие неприятные моменты могут негативно сказаться на репутации компании, поэтому их важно учитывать и стараться не допускать. Ведь, когда экскурсия становится платной, одновременно возрастают ожидания и требования ее участников.

Мой ТОП-5 промышленных экскурсий

Моим личным фаворитом остается экскурсия на кондитерскую фабрику им. К. Самойловой в Санкт-Петербурге, где я осуществила свою детскую мечту увидеть, как рож-

даются любимые сладости, и получила огромный (три килограмма!) сладкий подарок.

На втором месте в моем рейтинге — Вологодский вагоноремонтный завод. Это музей под открытым небом со 120-летней историей, краснокирпичными постройками, памятниками ушедшей эпохи и музеем истории ВРЗ.

Череповецкий фанерно-мебельный комбинат — на третьей позиции. Масштабы комбината, его социальные объекты и гарантии, встреча с молодыми сотрудниками, которые тоже хотят вести блоги о своем производстве, — все это оставило яркие впечатления, которых хватило на несколько публикаций не только о продукции и вакансиях, но и о ЧФМК как о заботливом работодателе и ответственном лесопользователе.

Промышленная экскурсия на Череповецкий литейно-механический завод запомнилась тем, что ее провел генеральный директор Владимир Боглаев. Меня удивило, что здесь производят каждый третий российский трактор и экскаватор-погрузчик, который на 95 % состоит из российских комплектующих, а также история успеха и факты биографии самого Владимира Николаевича.

Особое место среди моих любимых экскурсий занимает индустриальный пленэр на череповецком заводе «Первый Коксохиммонтаж», где я наблюдала взаимодействие художников с рабочими. Художникам важно изобразить человека труда, найти подходящую натуру, уловить характер. А рабочим интересно увидеть себя со стороны. Сам факт, что их завод вызывает интерес, рабочие воспринимают очень позитивно. Думаю, когда человек видит, что его работу показывают гостям и ценят ее значимость, растет вовлеченность и гордость за общее дело. Это помогает укреплять корпоративную культуру и транслировать ценности компании во внешнюю среду.

Что в итоге?

Промышленный туризм — это не ностальгия по прошлому, а инструмент коммуникации будущего. Заводы, которые открывают двери для экскурсантов, получают не только лояльность и дополнительный PR, но и реальный кадровый поток и новые каналы продаж.

Даже простая бесплатная экскурсия может стать началом совместного пути с заводом как будущего специалиста, так и постоянного покупателя, если ее правильно подготовить. А для этого:

- определите цель и целевую аудиторию,
- продумайте тему и маршрут,
- подберите интересные факты,
- привлечите интересную личность (опытного или, наоборот, молодого сотрудника с необычной историей успеха и опытом публичных выступлений),
- обеспечьте хорошую слышимость,
- объясняйте непонятные термины и технологические нюансы,
- предусмотрите возможность активного взаимодействия гостей с продуктом,
- продумайте локации для красивых фотографий.

Помните: открыть цеха недостаточно — важно превратить показ производства в понятный для гостей сценарий. Хорошая экскурсия — это та, после которой хочется рассказать о предприятии и не только вернуться самому, но и привести ребенка, партнера или коллегу.

► Текст: Елена Левченко
Фото: из личного архива автора

АТАГ. Космос. Шоколад

КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА-СКАЗКА!

Одна из самых известных и уникальных достопримечательностей Вологодской области – кондитерская фабрика «АТАГ» с ее сказочным городом. С легкой руки путешественников это место называют «Вологодский Дисней». Здесь современные технологии сочетаются с чудесной атмосферой, а традиционные рецепты – с инновациями.

ПОЧЕМУ ТУРИСТЫ ВЫБИРАЮТ «АТАГ»?

Единственная в России кондитерская фабрика, где вы можете увидеть, как создаются сладости, а также погрузиться в настоящую сказку с мировыми достопримечательностями и космическими приключениями.

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ЭКСКУРСИИ:

Шоколадная Космическая Станция (ШКС)

Вы окажетесь в уникальном развлекательном пространстве сказочного города «АТАГ». Здесь на огромной территории, оформленной в ультрасовременном космическом стиле, расположены VR-аттракционы самых разных направлений: гоночные автомобили и байки, летающая тарелка и «стрелялки», а также волейбол и потрясающий аттракцион виртуальной реальности «VR Super Armor Immersive» со множеством спецэффектов.

Сказочный город: весь мир за час

Экскурсия по сказочному городу фабрики «АТАГ» включает:

- прогулку с ведущей по улицам, на которых расположены миниатюры самых узнаваемых достопримечательностей мира: Эйфелева башня и кампанила собора Святого Марка, Тауэрский мост и Дворец дождей, Биг-Бен и Исаакиевский собор, фрагмент Великой Китайской стены и знаменитый балкон Джульетты в Вероне, башни Московского и Измайловского Кремля, Египетский мост Санкт-Петербурга и аллея Гауди – всего порядка 50 копий мировых шедевров;
- посещение кинотеатра «Синема», где в фойе вас ждет встреча с самим Вилли Вонки, в кинозале на широком экране вы увидите фильм о том, какой путь проходит конфета от ее создания до упаковки, какие ультрасовременные технологии применяются на производстве АТАГа, и что в цехах делают роботы;
- посещение панорамного балкона цеха № 4 фабрики «АТАГ», откуда вы сами сможете наблюдать за процессом производства конфет;
- чаепитие с конфетами фабрики «АТАГ» в эконофе, здесь же работает шоколадная лавка, где большой выбор конфет по ценам производителя;
- сладкие подарки от фабрики «АТАГ» каждому гостю.

ДЛЯ СЕМЕЙ
С ДЕТЬМИ
0+

ДЛЯ ТУРИСТОВ,
ИЩУЩИХ
ВПЕЧАТЛЕНИЯ

ДЛЯ ВСЕХ,
КТО ЦЕНИТ
КАЧЕСТВО



atag.ru



@atag35

Заказ экскурсий:

☎ 8-929-122-41-29

☎ 8-921-828-49-72

📍 Шексна, ул. Дорожная, 8

КАЛЕНДАРЬ БИЗНЕС-СОБЫТИЙ

Важные мероприятия в августе | сентябре 2026 года

5 ▶ **Вебинар «Меры поддержки в сфере занятости и трудовых отношений в 2026 году»**
августа
О господдержке для трудоустройства граждан с инвалидностью и участников СВО, а также стимулировании найма отдельных категорий граждан.

Место и время проведения:
Онлайн.
Начало – в 14:00.

Дополнительная информация:
Необходима предварительная регистрация.
Организатор – Центр «Мой бизнес».
Тел. 8 (8172) 500-112.
mb35.ru



13 ▶ **Вебинар «От хаоса к порядку: показатели, которые должен контролировать каждый предприниматель»**
августа
Как повысить эффективность бизнеса. Спикер – Анна Щербакова, кандидат экономических наук, эксперт АСИ и НТИ.

Место и время проведения:
Онлайн.
Начало – в 11:00.

Дополнительная информация:
Необходима предварительная регистрация.
Организатор – Центр «Мой бизнес».
Тел. 8 (8172) 500-112.
mb35.ru

13 ▶ **Семинар-практикум «Нейросети в маркетинге: смыслы, тексты и сильные офферы»**
августа
Спикер – Александр Алферьев, бизнес-наставник «Росмолодежь. Бизнес» и фонда «Сколково».

Место и время проведения:
Вологда, ул. Маршала Конева, д. 15, 2 этаж, конференц-зал Центра «Мой бизнес».
Начало – в 14:00.

Дополнительная информация:
Необходима предварительная регистрация.
Организатор – Центр «Мой бизнес».
Тел. 8 (8172) 500-112.
mb35.ru

19 ▶ **Круглый стол: «Таможенное оформление»**
августа
Место и время проведения:
Время и место уточняйте у организатора.

Дополнительная информация:
Организатор – Центр поддержки экспорта.
Тел. 8 (8172) 500-112 (доб. 500).
export35.ru

20 ▶ **Вебинар «Как повысить продажи и сервис с помощью контроля качества звонков»**
августа
Спикер – Ильдар Тажиров, владелец торгового агентства, бизнес-тренер, преподаватель ВШЭ.

Место и время проведения:
Онлайн.
Начало – в 11:00.

Дополнительная информация:
Необходима предварительная регистрация.
Организатор – Центр «Мой бизнес».
Тел. 8 (8172) 500-112.
mb35.ru

24 ▶ **Круглый стол: «Цифровой рубль 2026: Что важно знать бизнесу?»**
августа

Место и время проведения:
Вологда, Торгово-промышленная палата (ул. Лермонтова, д. 15), конференц-зал.
С 11:00 до 13:00.

Дополнительная информация:
Необходима предварительная регистрация.
Подробности по тел. 8 (8172) 72-46-87.
vologdatpp.ru

25 ▶ **Вебинар «Мои интеллектуальные права: охрана, защита и монетизация»**
августа
Спикер компании АО «Национальный реестр интеллектуальной собственности» (г. Москва).

Место и время проведения:
Онлайн.
Начало – в 14:00.

Дополнительная информация:
Необходима предварительная регистрация.
Организатор – Центр «Мой бизнес».
Тел. 8 (8172) 500-112.
mb35.ru

27 ▶ **Тренинг «Удержание клиентов: как не терять покупателей, делать повторные продажи и возвращать клиентов»**
августа
Для менеджеров по продажам. Спикер – Алексей Плеханов, бизнес-тренер и эксперт по продажам.

Место и время проведения:
Вологда, Торгово-промышленная палата (ул. Лермонтова, д. 15), конференц-зал.
С 10:00 до 14:00.

Дополнительная информация:
Необходима предварительная регистрация.
Подробности и стоимость – у организатора.
Тел. 8 (8172) 72-46-87.
vologdatpp.ru

4 ▶ **Нейрошкола с Вологодской ТПП. Эксклюзивный мастер-класс «Нейросети в бизнес-практике».**
сентября

Место и время проведения:
Вологда, Торгово-промышленная палата (ул. Лермонтова, д. 15), конференц-зал.
Время уточняйте у организатора.

Дополнительная информация:
Необходима предварительная регистрация.
Тел. 8 (8172) 72-46-87.
vologdatpp.ru

10 ▶ **Школа креативных проектов «Творческий код».**
сентября
Интенсив для представителей творческих профессий и креативных индустрий.

Место и время проведения:
Череповец, Музей металлургической промышленности (ул. Мира, д. 42).
Начало – в 13:00.

Дополнительная информация:
Необходима предварительная регистрация.
Подробности по тел. 8 (8202) 20-19-25.
Организатор – Агентство городского развития.
agr-city.ru

11 ▶ **Круглый стол: «Работодатель без штрафов».**
сентября
(ГИТ, ФССП, СФР, прокуратура, военкомат)

Место и время проведения:
Вологда, Торгово-промышленная палата (ул. Лермонтова, д. 15), конференц-зал.
Время – уточнить у организаторов.

Дополнительная информация:
Необходима предварительная регистрация.
Тел. 8 (8172) 72-46-87.
vologdatpp.ru

17 ▶ **Школа руководителей с Вологодской ТПП. Семинар «Из огня стресса – без выгорания: инструменты сохранения энергии на работе»**
сентября

Место и время проведения:
Вологда, Торгово-промышленная палата (ул. Лермонтова, д. 15), конференц-зал.
Время уточняйте у организатора.

Дополнительная информация:
Необходима предварительная регистрация.
Тел. 8 (8172) 72-46-87.
vologdatpp.ru

23 ▶ **Старт курса «ИИ: для бизнеса, творчества и жизни»**
сентября
Использование нейросетей для оптимизации процессов. Программу проведет бизнес-тренер, методолог Анна Юшева.

Место и время проведения:
Череповец, Советский пр., 31, бизнес-центр «Демидовский», 3 этаж.
Начало в 18:00.

Дополнительная информация:
Необходима предварительная регистрация.
Подробности и стоимость по тел. 8 (8202) 20-19-25.
Организатор – Агентство городского развития.
agr-city.ru

Информационно-рекламное издание

ГРАНИ

Вологодский областной журнал

16+

Главный редактор:

Ольга Николаевна Колтакова

Авторы:

Евгений Лиханов
Светлана Дамирова
Алексей Рыбин
Татьяна Шалушкина
Полина Проворова
Сергей Виноградов
Ирина Алтаева
Леонид Хомутников
Елена Левченко
Георгий Рапаков
Марина Козлякова

Фотографы:

Михаил Трапезников
Артём Лихарев
Дмитрий Юрин
Наталья Антонова
Роман Новиков
Любовь Крыкса
Екатерина Королёва
Мария Пахолкова

Дизайн и верстка:

Максим Мартынов

Коммерческий отдел

Тел. 8-911-527-33-23
E-mail: grani.vologda@mail.ru

Адрес редакции, учредителя и издателя:

160000, г. Вологда, ул. Челюскинцев, д. 3, оф. 502.
Тел. 8-911-500-34-50. E-mail: grani.vologda@mail.ru

Учредители: Людмила Сергеевна Варламова,
Ольга Николаевна Колтакова.

Издатель: ИП Колтакова О. Н.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
«Вологодский областной журнал «ГРАНИ»: ПИ № ТУ 35-019 от
18 апреля 2012 года, выдано Управлением федеральной службы
по надзору в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций по Вологодской области.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных
материалов. Статьи со знаком ® публикуются на правах рекламы.
Перепечатка публикаций и использование их в любой форме, в том
числе в электронных СМИ, возможны только с согласия редакции.

Отпечатано в типографии ООО «Издательский дом «Череповец».
162600, г. Череповец, ул. Металлургов, 14а. Заказ № П 00623.
Тираж – 4000 экземпляров. Цена свободная. Номер подписан
в печать: 31.07.26. Дата выхода: 6.08.26.

На обложке – Михаил Кокшаров, генеральный директор
ТСК «Сельхозснаб»

Фото обложки: Михаил Трапезников

 granimagazine.ru

 vk.com/grani_journal

ВОЛОГОДСКОЕ ПО «ЭКРАН»



Подарочная упаковка к 880-летию Вологды

Бумажные пакеты | Коробки | Пачки

✓ С символикой Вологды ✓ Новый дизайн-код города ✓ С логотипом вашей компании



Ручки



Люверсы



Дизайнерский
картон



Дополнительная
отделка



С «окном»

ПРИНИМАЕМ ЗАКАЗЫ!

 г. Вологда, ул. Чернышевского, д. 76

 ekran-vos@list.ru

 (8172) 54-13-12, 54-00-17, 54-25-13



ekran-vologda.ru



ВКонтакте

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
Размещая у нас заказы,
вы помогаете создавать
и сохранять рабочие места
для инвалидов.

КОМПАНИЯ «СХ»

ОПЕРАТОР ПОВЫШЕНИЯ ПЛОДОРОДИЯ ПОЧВ

- » Увеличение урожая
- » Экономия за счет оптимизации питания

ИЗВЕСТКОВАНИЕ КИСЛЫХ ПОЧВ

РЕЖИМ «ОДНОГО ОКНА»

- Парк специализированной техники
- Квалифицированный персонал
- Закупка и транспортировка мелиоранта
- Равномерность внесения мелиоранта
- Подготовка и сопровождение заявок на частичное возмещение затрат
- Ежегодный сбалансированный план питания
- Агротехнологическое сопровождение (5 лет после известкования)

ООО «СХ»

г. Вологда



8-921-716-36-33,

8-921-722-37-27



ccc112019@mail.ru