Информационно-рекламное издание

ГРАНИ

№ 3 (66)

ОКТЯБРЬ
2026 ГОД

Курс РСПП — специальный проект Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области

Мосты Григория Рогачёва. Как он построил многие вологодские мосты и в 80 лет продолжает руководить компанией.

Елена Кудрявцева: НАСТОЙЧИВОСТЬ В ДЕЛЕ

Директор компании «ЛЕОН» — о бизнесе в условиях перемен и о том, что ее привело в политику.

ISSN 2541-8718

ВОЛОГОДСКИЙ ОБЛАСТНОЙ ЖУРНАЛ О БИЗНЕСЕ И ЭКОНОМИКЕ

Зерноуборочный комбайн Т500

Превосходный результат каждый день

до 30 т/ч
Производительность за основное время на зерновых колосовых

10 000 л
Объем бункера

360 л. с.
Мощность двигателя



1500 мм
Ширина молотилки

3,0 кв. м
Площадь системы обмолота и сепарации TETRA Processor

5,85 кв. м
Площадь системы очистки

Подробнее о модели:

Узнайте подробнее о технике

ООО «ПКФ «Дизель-Арсенал»
Официальный дилер в Ярославской, Костромской, Ивановской, Вологодской областях
г. Ярославль, ул. Промышленная, д. 1, стр. 6, п. 101
тел. +7 (4852) 59-99-97
ИНН: 7604286161

РОСТСЕЛЬМАШ
агротехника профессионалов

Реклама.

Реклама. ИП Колтакова О.Н.

ГРАНИ

ВОЛОГОДСКИЙ ЖУРНАЛ О БИЗНЕСЕ И ЭКОНОМИКЕ

РАЗВИТИЕ
ПРОБЛЕМЫ
УСПЕХ
КОМПАНИИ
ЭКОНОМИКА
ИДЕИ
РЕПУТАЦИЯ
РЕШЕНИЯ
ИННОВАЦИИ
ПЕРСОНЫ
БИЗНЕС
РОСТ БИЗНЕСА
ПРОЕКТЫ
КОНТРАКТЫ
ЛИДЕРСТВО

vk.com/grani_journal
granimagazine.ru

Содержание

4 Курс РСПП

Спецпроект Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области
«МОРЕ ДЕНЕГ 2026»: представители бизнес-сообщества обсудили вопросы управления капиталом в новых условиях.
«Череповецкий фанерно-мебельный комбинат»: ставка на модернизацию.
«Восток-Сервис Череповец»: локализация крупнейшего в России производства спецодежды и средств защиты.
Группа «КИПМЕТСЕРВИС»: собственное производство газоанализаторов и дилерская сеть по всей стране.
«Промробот»: как роботизация помогает масштабировать производство.
Издательский дом «Череповецъ»: как превратить корпоративный подарок в инструмент для решения бизнес-задач.

12 Позиция



Елена Кудрявцева: «Настойчивость в деле — это не просто слоган, а принцип жизни»
В интервью журналу «ГРАНИ» директор компании «ЛЕОН» и депутат ЗСО рассказала о том, как строится бизнес в условиях постоянных перемен и что привело ее в политику.

18 Персона



Мосты Григория Рогачёва
История человека, который участвовал в строительстве самых важных мостов Вологодчины и в 80 лет продолжает руководить компанией.

23 Развитие бизнеса

«Мы создаем свою реальность»
Как общее дело становится делом жизни. История стоматологической клиники «Дентал Дизайн»

24 Инновации

На стыке поля и ИТ
Вологжане создали собственную платформу, которая в режиме одного окна помогает управлять производственными процессами в хозяйствах.



Содержание

32 Строительство

Управление ростом
Компания «Абсолют-М» разрабатывает уникальные цифровые решения для организаций, занимающихся реконструкцией и капремонтом в бюджетной сфере.



42 Социальная ответственность



VOLDOMA: когда строят не только дома, но и сообщество
Как строительная компания привезла на малую родину большой спортивный праздник и инвестирует в будущее территории.

44 Сельское хозяйство

Молодые аграрии Вологодчины – 2026
В Вологодской области активно развивают молодежное движение в агропромышленном комплексе. 18 ноября в Вологде вновь пройдет слет-конкурс сельской молодежи.

46 Образование

«Частная школа»: пространство возможностей
Почему активно развивается альтернативное образование? Чем привлекает родителей формат обучения? Как выбрать частую школу?

52 Деловой климат

Бизнес-сообщество «ИНТЕРА»
Резиденты вологодского бизнес-клуба рассказывают свои истории — о проектах, которые они создают, и о миссии, которая стоит за их бизнесом.

56 Свое дело

Культура униформы
Как и зачем основатель бренда Grecha Евгения Михайлова превращает рабочую одежду в модное высказывание.

61 Календарь бизнес-событий

Важные мероприятия в ноябре/декабре 2026 года

КУРС РСПП

Спецпроект Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области

«Курс РСПП» — это 6 полос полезной информации для тех, кто делает экономику Вологодской области. Здесь — новости Союза, истории предприятий-членов, экспертные мнения, разборы и кейсы. Все, что помогает держать курс на рост.



Фото: пресс-служба «Северсталь-метиз»

Президент Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области, генеральный директор группы «Северсталь-метиз» Сергей Ковряков:

Вот уже 5 лет наше отделение входит в число лучших по всей стране*. Но признание — это не только почет, это еще и ответственность. Сегодня как никогда остро встает вопрос не просто выживания, а качественной перестройки бизнес-моделей и глубокой кооперации. И в этих условиях наш голос должен звучать громко и отчетливо.

Мы запускаем тематический блок «Курс РСПП» на страницах делового журнала «Грани». Это не просто площадка для публикаций. Это инструмент, который позволяет нам транслировать консолидированную позицию бизнеса, рассказывать о реальных делах наших предприятий, показывать, что стоит за сухими цифрами статистики и экономическими показателями. Нам есть что сказать о том, как мы вместе строим будущее региона.

На страницах «Граней» у каждого из вас есть возможность бесплатно, на условиях членства в РСПП, рассказать о своем предприятии и поделиться опытом. Это наш общий рупор. Давайте использовать его в полную силу.

**Федеральный конкурс «Лучшее региональное отделение РСПП». По итогам 2025 года вологодское отделение стало призером в номинации «За активное участие в повестке РСПП». В 2024 году вологодское объединение лидировало в статусе главного лауреата конкурса.*

Контакт в Череповце
+ 7 (921) 545-27-38 – Игорь Иванов, rspp-che@yandex.ru

Контакт в Вологде
+7 (921) 234-50-05 – Константин Задумкин, vspp2018@mail.ru

Пресс-секретарь регионального отделения РСПП
+7 (921) 233-65-38 – Амина Тагиева, rspp-che@yandex.ru

«МОРЕ ДЕНЕГ 2026»

Представители бизнес-сообщества обсудили вопросы управления капиталом в новых условиях



2 октября в Вологде на площадке компании «Бизнес-Софт» состоялся второй межрегиональный финансовый форум «МОРЕ ДЕНЕГ 2026». Организаторы — Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области и областное отделение «ОПОРЫ РОССИИ» при поддержке правительства Вологодской области. Генеральным партнером выступила компания «БКС Мир инвестиций», ключевыми партнерами — предприятия «Альфа-капитал» и «ЛОГАСОФТ».

В форуме приняли участие 70 руководителей финансовых и бухгалтерских служб, предпринимателей, экспертов, представителей региональных и муниципальных органов власти. Цель — обмен передовым опытом, практическими инструментами и обсуждение современных финансовых технологий в промышленности, производстве, торговле и сфере услуг.

— Финансовый форум в Вологде вновь стал точкой системного диалога для бизнеса, власти и экспертного сообщества. Мы видим запрос на конкретные инструменты: управление ликвидностью, инвестиции, защиту капитала, цифровизацию учета. Такие площадки помогают предпринимателям быстрее находить решения и надежных партнеров, — отметил генеральный директор Союза промышленников и предпринимателей Вологодской области Александр Быков.

Деловая программа охватила ключевые для финансовой устойчивости бизнеса темы. Участники обсудили тренды платежных технологий, влияние крупных инфраструктурных проектов на региональную экономику, инструменты льготного кредитования малого и среднего бизнеса. Отдельное внимание уделили способам прогнозирования финансового будущего и разбору реальных кейсов.

— Финансовые технологии и грамотное управление — это тот фундамент, который позволяет регионам сохранять устойчивость даже в периоды турбулентности. Открытый диалог о господдержке, платежных технологиях и защите инвестиций помогает формировать доверие и предсказуемые правила. Уверена, что практики, представленные здесь, помогут бизнесу не только адаптироваться под вызовы экономики, но и использовать открывающиеся возможности для роста, — подчеркнула заместитель губернатора Вологодской области Александра Гуркина.

Второй сезон форума доказывает важность темы и ее остроту. Проект продолжает расширять свою повестку и масштаб, объединяя все больше профильных специалистов и экспертов.

— Объединяя усилия, бизнес становится сильнее. Форум дал предпринимателям не только знания, но и новые контакты, возможность обсудить практические кейсы и запустить совместные инициативы. Мы продолжим проводить такие встречи, — сказала исполнительный директор Вологодского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Наталья Антуфьева.

Благодарим за честный и конструктивный диалог всех участников форума. Особые слова благодарности выражаем правительству Вологодской области. За плечо финансовой поддержки и содействие — «БКС Мир инвестиций», УК «Альфа-капитал» и «ЛОГАСОФТ».

Фото: Евгений Осипов

«Череповецкий фанерно-мебельный комбинат»: ставка на модернизацию



ЧФМК — одно из крупнейших деревообрабатывающих предприятий России. Завод с богатой историей и сложившимися традициями продолжает шагать в ногу со временем. Сегодня Череповецкий фанерно-мебельный комбинат делает ставку на технологическое обновление, которое должно повысить эффективность производства и конкурентоспособность продукции. Так, в 2026 году инвестиционная программа компании превышает 350 миллионов рублей. Это значительный объем вложений, особенно в условиях нестабильного рынка лесопродукции, изменения структуры спроса и усложнения логистики.

Основные инвестиции направлены на реконструкцию фанерного производства — ключевого участка, где начинается изготовление фанеры. Одновременно модернизируется инженерная инфраструктура: котельная, системы электроснабжения и пожарной сигнализации.

Один из заметных проектов — замена карандашных транспортеров общей протяженностью около 150 метров. Новая система оснащена частотными преобразователями и автоматикой, которая анализирует диаметр сырья и объем образующихся отходов. На основании этих данных оборудование выбирает оптимальный режим работы. Это позволяет снижать энергопотребление и механический износ, а также повышать стабильность производственного процесса.

Важным этапом стала установка новой линии рубки-стопоукладки шпона. В сентябре 2026 года она вышла на проектную мощность. Предварительные результаты указывают на рост эффективности использования сырья и качества укладки шпона.

Масштабные преобразования коснулись и других площадок в регионе — запуск двух новых линий ламинирования на Шекснинском комбинате древесных плит и «Вохтогалесдреве». Проект модернизации, инвестиции в который превысили миллиард рублей, уже дает реальный результат: производственные мощности выросли на 20 %, а ассортимент и качество продукции NORDECO выходят на новый уровень. Реализация этого проекта не только укрепила позиции продукции NORDECO на рынке древесных плит, но и внесла вклад в социально-экономическое развитие Вологодской области.



Параллельно с техническим перевооружением комбинат активно развивает бренд NORDECO. В этом году портфель компании пополнился коллекцией ЛДСП TERRA 2026/2027, включающей 28 уникальных декоров.

8 (921) 718-37-95
e.radchenko@cfmk.ru

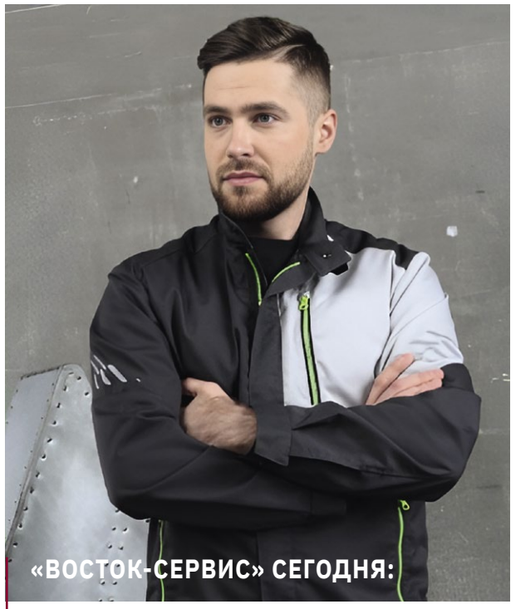
ГК «Восток-Сервис»: локализация крупнейшего в России производства спецодежды и средств защиты

Более 30 лет работы на рынке средств индивидуальной защиты, 12 тысяч наименований ассортимента, собственная производственная база — сегодня «Восток-Сервис» — один из крупнейших в России разработчиков, производителей, поставщиков функциональной одежды, обуви и не только. Все фабрики оснащены умными конвейерами, современным автоматизированным и роботизированным оборудованием, позволяющим выпускать продукцию стабильно высокого качества.

«Череповец-Восток-Сервис» поставляет как традиционные, так и специализированные средства охраны труда для предприятий различных отраслей промышленности: спецодежду и обувь, средства индивидуальной защиты и даже вендинговые аппараты, предназначенные для их выдачи.

Среди инновационных решений — экзоскелеты для снижения физнагрузки на работников и профилактики профзаболеваний опорно-двигательного аппарата. «Восток-Сервис» представляет линейку промышленных экзоскелетов EXORISE российского производства. Одна из моделей, например, — это целая система из корсета, рессор и эластомеров, способных сберечь спину от повышенных нагрузок и снизить риск производственной травмы.

Среди наиболее востребованных услуг «Череповец-Восток-Сервис» — аутсорсинг комплексного обеспечения работников предприятий средствами индивидуальной защиты. Аутсорсинг позволяет обеспечить СИЗ 100 % персонала в соответствии с Едиными типовыми нормами (ЕТН) и внутренними требованиями предприятия, освободиться от непрофильных функций, оптимизировать затраты. Если у предприятия есть потребность, «Восток-Сервис» оказывает помощь в переходе на ЕТН.



«ВОСТОК-СЕРВИС» СЕГОДНЯ:

- Собственная производственная база: 18 швейных, 2 обувные и 2 перчаточные фабрики, 2 производства респираторов.
- Более 20 собственных торговых марок, включая МОНБЛАН, УРАН, ДЖЕТСЕТ, ЗЕВС, АТОМ и другие.
- Аутсорсинг средств индивидуальной защиты: обеспечение 100 % персонала в соответствии с Едиными типовыми нормами и внутренними требованиями предприятий-заказчиков.



8 (8202) 20-11-30
cherepovec@vostok.ru

Группа «КИПМЕТСЕРВИС»: собственное производство газоанализаторов и дилерская сеть по всей стране

16 лет «КИПМЕТСЕРВИС» занимается поверкой и ремонтом средств измерений, работает с предприятиями по всей России. Постепенно запросов на безопасность становилось все больше, а опыт в метрологии — все глубже. Это и привело к логичному шагу: начали выпускать собственные газоанализаторы. Так в Группе «КИПМЕТСЕРВИС» появилось новое направление.

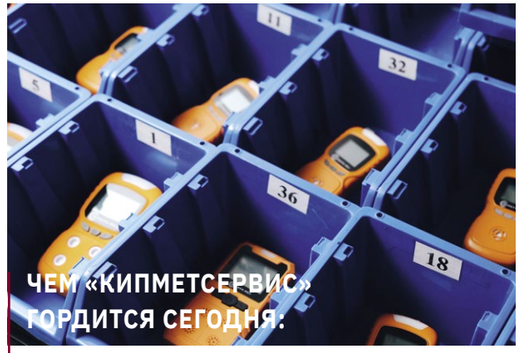
Год назад предприятие запустило серийное производство портативных газоанализаторов под маркой «Воздух-РЗ». Сейчас налажен выпуск трех моделей для одновременного контроля от одного до четырех газов. Приборы сертифицированы и внесены в Госреестр средств измерений — это подтверждает их соответствие необходимым требованиям.

Газоанализатор промышленного назначения помогает оценить состояние воздуха рабочей зоны, концентрацию вредных веществ. Такие приборы необходимы к применению в рамках действующего законодательства. «Воздух-РЗ» как раз разработан с учетом потребностей промышленных предприятий и строительно-монтажных организаций.

Как отмечают в Группе «КИПМЕТСЕРВИС», в таких проектах невозможно построить отношения только на характеристиках оборудования. Заказчику важны сервис (для газоаналитического оборудования регулярная поверка обязательна), оперативность поставки и готовность быстро подключиться к решению возникающих вопросов.

Сейчас команда продолжает развивать дилерскую сеть с выгодными условиями для партнеров по всей России.





ЧЕМ «КИПМЕТСЕРВИС» ГОРДИТСЯ СЕГОДНЯ:

- Отгрузки по всей стране: Липецк, Екатеринбург, Магнитогорск и другие города. Крупные промплощадки и строительно-монтажные компании уже используют «Воздух-РЗ».
- Дилерская сеть насчитывает 30+ партнеров далеко за пределами Вологодской области.
- Стали лауреатом конкурса «Серебряный Меркурий» (организатор– Торгово-промышленная палата Вологодской области) в номинации «Лучший промышленный бизнес-проект».
- На основе потребностей и трендов рынка с учетом обратной связи от клиентов в стадии разработки находятся новые модели как портативных, так и стационарных приборов.

8 (8202) 20-10-82

zakaz@kipmet.ru

«Промробот»: как роботизация помогает масштабировать производство



900–950 агрегатов в год, около 200 сотрудников и производство в небольшом поселке. Когда рабочих рук не хватает, а объемы растут, роботизация становится практическим инструментом развития. Именно с такой задачей «Агромастер» пришел в компанию «Промробот», специализирующуюся на предоставлении инновационных решений в области робототехники и автоматизации.

ООО «ПК „Агромастер“» выпускает сельскохозяйственную технику полного цикла. Сегодня предприятие производит порядка 900–950 агрегатов в год (это примерно четыре-пять машин в день). Но при таких объемах главным ограничением становится не только оборудование. В небольшом поселке найти квалифицированных сварщиков непросто.

Для начала опробовали двух сварочных роботов «Промробот». Результат оказался настолько убедительным, что пошли дальше – приобрели еще трех роботов. Один робот способен заменить по производительности работу трех сварщиков. Но эффект не только в производительности. Швы получаются стабильными и единообразными, снижается количество брака.

Как отмечает «Промробот», заказчику важны сервис, наличие запчастей, оперативность поставки и готовность быстро подключиться к решению возникающих вопросов.

> Заказчик компании «Промробот» отмечает и надежность оборудования: за год эксплуатации поломок не было. При этом операторам достаточно освоить понятный и удобный процесс управления роботизированным комплексом. Робот берет на себя повторяющуюся и монотонную работу, а специалисты могут сосредоточиться на более сложных задачах. Поэтому для «Агромастера» роботизация стала не разовой покупкой, а частью стратегии развития. Следующая цель — перейти к внедрению роботизированных комплексов и в другие производственные процессы.

8 (800) 201-26-28

promrobot@group-svk.ru

«Издательский дом «Череповецъ»: как превратить корпоративный подарок в инструмент для решения бизнес-задач


© Фото: ООО «Проект 111»/ gifts.ru

Более 20 лет на рынке сувенирной и корпоративной продукции, индивидуальный подход и решения под ключ. Сегодня «Издательский дом «Череповецъ» — один из ведущих поставщиков запоминающихся корпоративных подарков в Вологодской области. Компания помогает бизнесу укреплять отношения с клиентами, мотивировать сотрудников и формировать лояльность к бренду. Здесь «Издательский дом «Череповецъ» собрал главные тренды в индустрии сувенирной продукции, чтобы корпоративный подарок стал тонким инструментом для решения бизнес-задач.

Кастомизация и внимание к деталям – главный тренд в 2026 году. Подарки с персональным подходом всегда ценятся больше. Возможность добавить на сувенир логотип компании, имя получателя или персонализированное сообщение придает подарку уникальность и делает его более значимым.

Полезный минимализм. На смену дешевым пластиковым ручкам и блокнотам пришли нужные в быту предметы. В тренде минималистичные термокружки, функциональные рюкзаки и стильная оверсайз-одежда без кричащих логотипов. Логотип теперь наносят деликатно, делая вещь пригодной для повседневной жизни.

Экологическая повестка. Простых заявлений об экодружественности недостаточно: потребители научились распознавать имитацию экологичности. Продукция из переработанного пластика, кофейного жмыха или органического хлопка стала стандартом. Компании выбирают биоразлагаемую упаковку и вещи, которые служат годами, подчеркивая заботу о планете.

Технологии остаются драйвером рынка, но подход к выбору стал более рациональным. В тренде не просто гаджеты, а интеллектуальные устройства, улучшающие качество жизни. Помимо традиционных зарядных устройств и умных колонок, популярны упаковка с QR-кодами или дополненной реальностью, одежда и аксессуары со встроенной NFC-меткой.

Забота о ментальном и физическом здоровье сегодня в приоритете. Подарки как сотрудникам, так и клиентам, способствующие релаксации, комфорту и активному отдыху, становятся одними из самых желанных.

Ручная работа и упаковка. В мире массового производства особенно ценится то, что сделано вручную. Компании активно обращаются к локальным производителям и ремесленникам. Подарки от небольших региональных брендов не только выделяются уникальностью, но и поддерживают местные сообщества.


© Фото: ООО «Проект 111»/ gifts.ru

8 (8202) 57-39-11 (Череповец),
8 (8172) 27-49 -09 (Вологда)

Северсталь Авиа

СЕВЕРСТАЛЬ АВИА ОТКРЫЛА ПРОДАЖУ
на осенне-зимний сезон 2026/2027

Подробности на сайте:
severstal-avia.ru
162693, Россия, Вологодская обл., д. Ботово, аэропорт
Лицензия ППО135 от 30.01.2013

Сканируйте QR-код и выбирайте свое направление!

Реклама. ООО «Авиапредприятие «Северсталь»



Фото: Сергей Юров

Директор компании «ЛЕОН», работающей в сфере землеустройства и подготовки территорий к строительству автодорог, Елена Кудрявцева привыкла решать задачи, от которых зависит реализация крупных инфраструктурных проектов. За плечами — годы работы в отрасли, создание команды, контракты в разных регионах России, благотворительные проекты. В сентябре ее избрали депутатом Законодательного собрания Вологодской области.

В интервью журналу «ГРАНИ» она рассказала о том, как строится бизнес в условиях постоянных перемен, почему профессиональные кадры нужно растить со студенческой скамьи и что привело ее в политику.

ЕЛЕНА КУДРЯВЦЕВА:

«Настойчивость в деле — это не просто слоган, а принцип жизни»

От федеральных трасс до родной Вологды

— Вы работаете в очень непростой нише: здесь всегда большая ответственность, серьезная конкуренция и, как правило, объемные государственные контракты. За счет чего компании удается удерживать позиции на рынке, более того — выступать на федеральном уровне?

— Этим летом ООО «Компания «ЛЕОН» отметило 15-летие профессиональной деятельности, хотя предприятие основано еще раньше — в 2006 году. Но потом мы поменяли направление работы. Сейчас выполняем кадастровые и землеустроительные работы, специализируемся на подготовке территорий к строительству автомобильных дорог, устанавливаем придорожные полосы федеральных магистралей, проводим техинвентаризацию автотрасс. Действительно, это непростая сфера, где много сложных процедур, согласование документов в разных инстанциях, нередко — урегулирование спорных вопросов с собственниками земельных участков.

До этого я восемь лет работала в крупных проектно-изыскательских институтах, где познакомилась с проектированием в области дорожного хозяйства и получила бесценный опыт, который сейчас применяю в работе. Например, при выполнении землеустроительных работ по отводу земельных участков для «Обхода города Вологды». Поэтому я всегда понимала специфику отрасли, знала особенности заказчиков и их требования. Конечно, это стало определенным преимуществом: доверие к специалисту уже было, но доверие к молодой компании еще предстояло заслужить.

Я считаю, что мы вовремя включились в процессы, связанные с установлением полос отвода федеральных магистралей, для выполнения дорожных работ по приведению их в нормативное состояние. В тот период активно строились и реконструировались дороги по всей России. Дорожная сеть с каждым годом улучшалась, было приведено в соответствие огромное количество километров дорог!

Сегодня ООО «Компания «ЛЕОН» работает на объектах в разных регионах страны. При этом для меня всегда было важно не просто взять контракт, а выполнить взятые обязательства качественно и сохранить доверие заказчика. Репутация создается годами, а последствия непрофессиональной работы могут не только ее испортить, но и отразиться на реализации всего проекта, приостановить строительство или ремонт дороги.

— География вашей деятельности впечатляет — от Нарьян-Мара до Крыма, от Вологды до Дальнего Востока. Что отличает вологодскую компанию от многих других организаций, работающих на рынке?

— Это умение находить верные решения в вопросах транспортной инфраструктуры, городской архитектуры, лесопользования или магистральных сетей, гибкость и профессионализм.

За годы работы мы выполнили более 300 государственных контрактов. На основании документации, разработанной нашей компанией, подготовлена территория для строительства более 500 километров дорог и автомагистралей. Среди наших основных заказчиков — ФКУ Упрдор «Северо-Запад», ФКУ Упрдор «Холмогоры», ФКУ Упрдор «Кола», ФКУ Упрдор «России», ФКУ Упрдор «Москва — Бобруйск» и другие.

— Какие проекты особенно значимы для компании?

— Конечно, в первую очередь те, которые мы делаем в Вологодской области. Среди недавних крупных объектов — строительство и реконструкция участка федеральной трассы А 114 Вологда — Новая Ладога (км 14 — км 35), а также участки капитального ремонта в районе череповецкого аэропорта (км 85 — км 115). Эти изменения хорошо заметны тем, кто часто ездит между Вологдой и Череповцом. Сейчас там четырехполосная дорога, по которой можно быстро и без проблем добраться из областной столицы в аэропорт.

Также мы участвуем в подготовке территории к строительству западного подъезда к городу Вологде. Это часть малого транспортного кольца. Для нас особенно приятно работать над проектами, которые меняют инфраструктуру родного города. Всегда охотно помогаем при строительстве и благоустройстве улиц. Кроме того, нами разработана документация по планировке территории участка улицы Молодежной (от Новгородской до Окружного шоссе) в столице области.

В Приморском крае в настоящий момент запущена процедура по передаче одной из автомобильных дорог регионального значения в федеральную собственность. Мы сотрудничаем с министерством транспорта региона и выполняем полный комплекс кадастровых работ.

Там сложная история земельных отношений, судебных разбирательств, взаимодействия с правообладателями. Заказчик заинтересован в продолжении сотрудничества с нами, и для меня это важная оценка нашей работы.

С 2017 года работаем на территории Московской области. На участке федеральной трассы М 8 «Холмогоры» (км 35 — км 47) идет строительство и реконструкция, в этом году в начале ноября вводится пятикилометровый участок.

Цена устойчивости

— Похоже, тучные времена для дорожно-строительной отрасли прошли – строить и ремонтировать стали заметно меньше. Как меняется ваш бизнес в нынешних экономических условиях?

— Если бы у нас не было базиса и определенного запаса прочности, то работать было бы еще сложнее. Мы то-

же отмечаем сокращение количества заказов, особенно по федеральным дорогам. По региональным — ситуация несколько лучше, помогают национальные проекты и программы, по которым строятся или реконструируются дороги и улицы.

Из-за того, что объектов стало меньше, усилилась конкуренция. Демпинг сегодня стал обычным делом. Если раньше снижение цены на торгах на 20 % уже считалось серьезным шагом, то теперь участники готовы снижать ее более чем на 50 %. Бывает, смотришь на ситуацию и понимаешь: при тех усилиях, которые требуются для выполнения контракта, экономический результат уже не соответствует затраченным ресурсам.

При этом трудоемкость работ никуда не исчезает. Нужно содержать команду, соблюдать требования законодательства, обеспечивать качество работ и отвечать за результат.

В компании «ЛЕОН» более 30 сотрудников. Это люди, за которых я несу ответственность. За каждым решением стоят не только показатели компании, но и благополучие семей наших инженеров, геодезистов, юристов. Поэтому для меня устойчивость бизнеса не абстрактное понятие. Это способность обеспечить работу коллектива даже тогда, когда отрасль переживает не лучшие времена.

Считаю, что и в профессии, и в жизни нельзя останавливаться перед препятствиями. Нужно разбираться, искать варианты, договариваться, отстаивать свою позицию, а возможно — и пересматривать подходы.

— Что помогает вам сохранять работоспособность и оптимизм?

— Настойчивость. Неслучайно во время предвыборной кампании моим слоганом стали слова «Внимание к людям. Настойчивость в деле».

Бизнесу — и малому, и крупному — сегодня в целом нелегко. Экономика демонстрирует спад, растут налоговые ставки, по тому же НДС, мешают работать санкции.

— Вы сказали о команде. Насколько остро сегодня в вашей сфере стоит кадровый вопрос?

— Очень остро. И дело не только в дефиците специалистов, но и в качестве подготовки. В нашей сфере недостаточно получить диплом. Нужно научиться применять знания на практике, понимать ответственность за результат, работать с документами и постоянно отслеживать изменения законодательства.

Работодателю теперь приходится не просто искать готовые кадры, но и участвовать в их подготовке. Мы сотрудничаем с колледжами и вузами, приглашаем студентов профильных факультетов на практику.

В 2023 году я вошла в общественный совет женского движения, это проект партии «Единая Россия». Одно из направлений, которым я занималась, — наставничество в профориентации школьников. В рамках нацпроекта «Кадры» наша компания тоже откликнулась на эту работу, мы заключили соглашение с Центром профессиональной подготовки Вологодской области, рассказываем школьникам о востребованных профессиях в строительной отрасли, проводим экскурсии на предприятие.

Мне хочется, чтобы молодые люди видели ценность созидательного труда и перспективы работы в реальном секторе экономики. Чтобы понимали: можно не только искать себя в новых цифровых профессиях, но и создавать объекты, развивать инфраструктуру, делать жизнь вокруг себя лучше.

Благотворительность как личная ответственность

— В прошлом году я была на презентации документального романа вологжанина, вернувшегося из фашистских лагерей. Компания «ЛЕОН» стала одним из главных спонсоров ее издания. Почему вам это интересно?

— Я всегда считала, что человек должен участвовать в жизни общества. У каждого есть свои возможности и ресурсы. Кто-то устанавливает памятники, кто-то занимается волонтерством, кто-то помогает сохранить историю. Мы делаем то, что нам по силам.

Одно из направлений, которое мне особенно близко, — сохранение исторической памяти и поддержка краеведения. Когда-то я занималась вопросом увековечения памяти своей бабушки. Она известный в Грязовце учитель истории, мне хотелось, чтобы общественность поддержала идею присвоения ее имени небольшому местному музею. Именно эта история привела меня к знакомству с людьми, которые занимаются краеведением. Среди них был и председатель правления Вологодского союза писателей-краеведов Виктор Борисов, которому потом мы помогали издавать произведения местных авторов и литературно-краеведческие журналы, в том числе и книгу Владимира Четверухина «Только мертвые не возвращаются», о которой вы говорите.

Меня потрясла эта история. Вологжанин, студент пединститута, в 1941 году отправился на фронт и попал в плен. При освобождении союзники предлагали выбор – остаться в одной из стран Европы или вернуться в СССР. Он был патриотом и выбрал родину, хотя и понимал, что, возможно, придется доказывать свою преданность. Так главный герой оказался на два года на Урале, на одном из металлургических заводов. Вернувшись в Вологду, долгие годы работал учителем русского языка и литературы в школе № 1. А после его смерти была найдена рукопись, где он рассказывает о Великой Отечественной войне с позиции рядового участника, о том, как ему удалось выжить в плену и через что пришлось пройти. Роман уникален еще и тем, что в России почти нет произведений в жанре художественной прозы, которые бы так подробно и полно описывали судьбу военнопленного.

Для меня это не просто издательская деятельность. Это возможность сохранить свидетельства прошлого, имена, истории людей, которые многое сделали для своего края. Уходит поколение, и вместе с ним могут исчезнуть воспоминания, которые уже некому будет передать.

— Вы также участвуете в работе Совета солдатских матерей...

— Сейчас такое время, что невозможно оставаться в стороне от событий, в которые вовлечена наша страна. Я являюсь сопредседателем Совета солдатских матерей, помогаю в работе общественного движения Маргарите Ираклиевне Савоськиной. Совету в этом году исполняется 30 лет, многие жители области хорошо знакомы с его работой. К нам обращаются по 59-й статье Конституции РФ о воинской обязанности, а также семьи наших бойцов, которые участвуют в специальной военной операции, по вопросам здоровья военнослужащих, контрактников и мобилизованных, другим проблемам, требующим внимания и участия.

В Сокольском районном отделении Совета наши женщины плетут маскировочные сети. Мы закупаем материалы, в том числе и за счет средств, выделенных нашей компанией. И, конечно, организовываем гуманитарную поддержку, взаимодействуем с вологодским «Добро. Центром», который курирует отправку гуманитарной помощи на Донбасс.

Для меня общественная деятельность — это прежде всего конкретные дела.

Почему решила пойти во власть

— В какой момент вы решили идти в политику?

— Изначально я к этому не стремилась. Понимала, что это серьезная дополнительная нагрузка. Но мои наставники в профессиональной и общественной деятельности предложили мне попробовать свои силы в политике, они видят во мне потенциал.

В какой-то момент я поняла, что мой опыт может быть полезен и в работе Законодательного собрания Вологодской области. Руководитель постоянно сталкивается с проблемами, которые невозможно решить исключительно на уровне отдельной компании. Иногда вопрос упирается в законодательство, организацию работы ведомств или несовершенство существующих механизмов. Можно попробовать изменить правила, инициировать необходимые решения и добиваться того, чтобы интересы людей и бизнеса были услышаны.



В этом году компания «ЛЕОН» отметила 15-летний юбилей профессиональной деятельности



Фото: Павел Лепихин

Благодарственное письмо губернатора коллективу ООО Компания «ЛЕОН» на торжестве вручил Сергей Сорокин, на тот момент заместитель главы региона



На первой организационной сессии депутатов нового созыва Законодательного собрания Вологодской области

— Что показали встречи с жителями во время предвыборной кампании? Какие проблемы волнуют людей больше всего?

— Люди в основном обращаются с вполне конкретными повседневными вопросами. Им нужна комфортная среда для жизни: благоустроенные детские площадки, отремонтированные школы и больницы, нормальная работа управляющих компаний. На первый взгляд, это может показаться мелочами на фоне больших экономических и политических задач. Но именно из таких вещей складывается благополучие человека.

Я считаю, что задача власти — не просто реагировать на отдельные обращения, а создавать условия, при которых у людей будет меньше поводов сталкиваться с одними и теми же проблемами.

В целом, предвыборная кампания была сложной. Чувствовалась усталость людей от постоянного негативного фона в новостях, инфляции, еще и острый дефицит бензина появился из-за атак на НПЗ. Не было бы этого всего, избиратели были бы намного активнее и вовлеченнее. Я благодарна всем, кто поверил в меня и отдал свой голос.

— Что из предпринимательского опыта вы хотели бы перенести в работу депутата?

— Ответственность за результат и умение смотреть на проблему комплексно. В бизнесе нельзя ограничиться тем, чтобы красиво представить проект или подписать контракт. Важно довести дело до конца, соблюсти обязательства и понимать, к чему приведет каждое решение.

Доверие — это принципиальный вопрос

— Если попросить вас назвать главный принцип, которым вы руководствуетесь и в бизнесе, и в общественной деятельности, что это будет?

— Доверие. Его нужно заслужить, а потом постоянно подтверждать своими действиями.

В бизнесе заказчик должен быть уверен, что ты выполнишь обязательства. Сотрудники должны понимать, что руководитель принимает решения, исходя из интересов компании и ответственности перед коллективом. В общественной деятельности люди должны видеть, что к их обращениям относятся серьезно, а их проблемы решаются.

Доверие невозможно получить раз и навсегда. Оно складывается из конкретных поступков, из того, как человек ведет себя в сложных ситуациях, выполняет обещания и относится к другим людям. Для меня это принципиальный вопрос.

— Какой вы хотели бы видеть Вологодскую область через пять лет?

— Я хотела бы, чтобы наш регион становился экономически сильнее, чтобы здесь появлялись новые возможности для бизнеса, создавались рабочие места, развивалась инфраструктура.

Чтобы молодые люди не уезжали только потому, что не видят перспектив. Чтобы семьи могли получать качественную медицинскую помощь, дети учились в хороших школах, а люди чувствовали, что живут в комфортной и благополучной среде.

Для этого необходима системная работа. Невозможно решить все вопросы одним постановлением или одним крупным проектом.

— Что бы вы хотели, чтобы люди говорили о вас как о руководителе и депутате?

— Наверное, что я не зря потратила время и силы, что удалось сделать что-то полезное.

Мне важно видеть результат своей работы. В компании — это реализованные проекты, профессиональная команда, выполненные обязательства перед заказчиками. В общественной деятельности — сохранение истории, поддержанные инициативы, конкретная помощь людям. В работе депутата хотелось бы, чтобы решения приносили пользу людям, в регионе становилось комфортнее жить и работать.

Текст: Ольга Колтакова

Визус Абсолют
Глазные клиники

ДОСТУПНАЯ И КАЧЕСТВЕННАЯ ОФТАЛЬМОЛОГИЯ В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

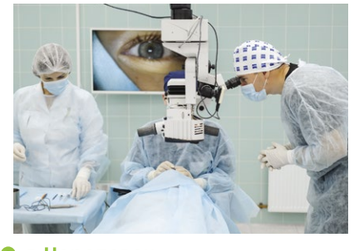
Откройте для себя новый уровень заботы о зрении в Вологодской области!

Наша область — идеальное место для тех, кто заботится о своем здоровье и хочет увидеть мир чётче 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. Чернышевского, 44
+7 (8172) 33-36-36
+7 (8172) 33-36-34
ул. Октябрьская, 45
+7 (8172) 33-01-02

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

Лицензия ЛО41-01135-35/00362339 от 30.09.2020
Реклама

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

МОСТЫ ГРИГОРИЯ РОГАЧЁВА

Более 60 лет Григорий Рогачёв посвятил, пожалуй, самой объединяющей профессии на земле: его руками и под его руководством построены и отремонтированы сотни мостов и путепроводов на Северо-Западе России. Жизнь этого человека-эпохи промерена мостами. Все большие вологодские мосты, по которым мы ходим и ездим, он помнит с первого колышка. В октябре ему исполнилось 80 лет, но он и сегодня продолжает строить, возглавляя известную в регионе компанию — «Мостоотряд № 61»



Григорий Васильевич Рогачёв – заслуженный строитель Российской Федерации.

Родился 20 октября 1946 года. Окончил Ленинградский инженерно-строительный институт по специальности «Мосты и тоннели». В «Мостоотряд № 61» (на тот момент еще Мостопоезд № 809) пришел в 1970-м на должность мастера, а в 1977 году уже возглавил предприятие.

В Вологодской области при его участии и под его началом возводились и реконструировались многие важные для региона объекты: Октябрьский мост в Череповце, мост 800-летия Вологды, мост через железнодорожные пути в Вологде около вокзала, мосты через реку Сухону в Соколе и Тотьме, транспортная эстакада на въезде в Череповец и другие известные сооружения. Сегодня Григорий Рогачёв руководит ООО «Мостоотряд 61» вместе с сыновьями.

НАГРАДЫ:

- Звание «Заслуженный строитель РФ» – 1995 г.
- Орден «Знак Почета» — 1986 г.
- Знак «Почетный транспортный строитель» – 1990 г.
- Юбилейный знак отличия «За заслуги в транспортном строительстве» I ст. – 2004 г.
- Почетная грамота губернатора Вологодской области – 2001 г.
- Почетная грамота губернатора Архангельской области – 2000 г.
- Почетная грамота главы города Вологды – 2006 г.
- Благодарность главы города Вологды – 2007 г.
- Знак «За заслуги перед Вологдой» – 2011 г.
- Знак ОАО «Мостострой № 6» «За заслуги» I ст. – 2005 г.
- Книга почета Мостостроя № 6 – 1990 г.
- Книга почета Мостоотряда № 61 – 1990 г.

От плановой экономики до рынка

У Григория Рогачёва есть традиция: первым пройти по новому мосту после монтажа пролетного строения. Всего лишь одна деталь, а говорит о многом: уверенности в надежности конструкции, гарантиях качества, доверии коллективу, готовности нести ответственность.

В профессию он пришел в 1970-м. Начинал с должности мастера в Мостопоезде № 809 (предшественнике Мостоотряда № 61) — подразделении одной их крупнейших организаций в сфере транспортного строительства — Мостостроительного треста № 6. И его карьера пошла стремительно вверх: мастер, начальник ПТО, главный инженер. Через несколько лет талантливый руководитель был назначен начальником Мостоотряда № 61.

Первым его объектом стал знаменитый Октябрьский мост в Череповце — единственное тогда вантовое сооружение в стране, ставшее символом города. Кто-то поэтично сказал, что оно своим силуэтом подчеркивает мощь и стремительность времени.

Рогачёв провел предприятие через плановую экономику, рыночные отношения и многочисленные нестабильные периоды, когда все вокруг рушилось, в 21 век. В этом «бурном море» он мог удержать на плаву предприятие, выстоять сам и поддержать коллектив. Умел установить контакты и найти заказчиков в 1990-е, когда на объекты приходилось заходить без денег, опираясь на запасы собственных оборотных средств. Его сила — в опыте. Как замечают коллеги, Григория Васильевича не проведешь, потому что «мастером он и сваи забивал», знает процесс с самого начала: как строить, где и какие материалы закупать, как избежать ошибок. Это стало одним из важных конкурентных преимуществ компании «Мостоотряд № 61» — огромный опыт, глубокое знание технологий и репутация надежного подрядчика, подтвержденная десятками лет профессиональной работы.

Вместе с коллективом Григорий Рогачёв прошел через непролазные дороги, холодные зимы и паводки, прорывы котлованов и поломки ключевой техники, жил в вагончиках с рабочими. Конечно, спустя время, все эти неприятности и неудобства он, как и другие мостостроители, вспоминает с теплым чувством. Наверное, в этом и выражается любовь к профессии.

Мостоотряд № 61 в 2026 году тоже празднует 80-летие, как и его руководитель, — символичное со-

впадение. За это время предприятие построило и отремонтировало более 600 мостов и путепроводов!

Перенимая традиции

Исторический отсчет Мостостроительного отряда № 61 начался в первом послевоенном году. Тогда, в 1946-м, был создан мостопоезд № 809. Мостовики восстанавливали в Белоруссии сооружения, разрушенные войной, в том числе мосты через реки Днепр, Десну, Друть, Лахву. Большая часть работ велась вручную, материалов не хватало, но, несмотря на все трудности, один за другим вставали из руин могучие мосты через Днепр в городах Могилёве и Рогачёве — в месте слияния с рекой Друть. Организация была сильна: люди передали самоотверженное отношение к труду и уверенность, что им любое дело по плечу, следующим поколениям мостостроителей.

В 1950-х мостопоезд, войдя в состав Мостостроительного треста № 6, перебазировался в Архангельскую, а потом в Вологодскую область для строительства свайно-эстакадных мостов и труб на Северной и Октябрьской железных дорогах.

В сфере деятельности мостовиков были объекты не только в Вологодской, но и в соседних Костромской, Архангельской, Ленинградской областях. Зачастую они оказывались уникальными. Мостостроители вологодского филиала треста многое делали впервые в стране.

Мечты сбываются

Как вспоминают коллеги, Григорий Васильевич принимал эти вызовы с честью, интересом, присущей ему ответственностью, при том, что порой все вокруг были уверены: выполнить работы в срок невозможно.

В 1980-х мостоотряд участвовал в реализации программы строительства больших мостов по новой, так называемой «гибкой» технологии. Первыми были возведены мосты через реку Сухону в Соколе и Тотьме.

Стройку в Соколе не раз замораживали из-за проблем с финансированием, а сокольчане очень ждали этот мост. Строительство набрало темп лишь в 1999 году, при этом на его завершение дали всего лишь год. Напряженный график потребовал мобилизации сил всего коллектива. Люди работали самозабвенно, творчески, не считаясь со временем, но главное — с радостью: дело их ума и рук приобретало законченные очертания. Финансирование могло прекратиться в любой момент: такое было время. Многие не верили, что мост удастся сдать в срок. Выступая на долгожданном открытии, Рогачёв остановился, оборвал фразу, махнул рукой... Мечта сокольчан сбылась — новый мост связал четыре микрорайона, помог Соколу стать единым городом. На трогательных кадрах старой хроники 30 сентября 2000 года мелькают радостные лица жителей города, праздничные шары и первые машины, едущие через мост.



Мост через реку Шексну у села Иванов Бор

Длинная история получилась и с реконструкцией мостового перехода через реку Ягорбу в Череповце: поэтапное строительство объекта в центре города продолжалось более трех с половиной лет. Самый широкий на тот момент мост в Вологодской области был построен без остановки движения, с переносом трамвайных путей и огромного количества городских коммуникаций. Несмотря на перебои с финансированием, в 2011 году объект был сдан.

Еще одна стройка века, завершенная в сжатые сроки, — транспортная эстакада в Череповце и реконструкция трубопровода на станции Череповец — часть общей транспортной схемы въезда в промышленную столицу региона. Поставленная задача была выполнена за год: очередной объект записан в историю Мостоотряда № 61.

Первые в стране

В Тотьме при строительстве моста через Сухону первыми в СССР они освоили монтаж цельнометаллического пролетного строения без временных опор с использованием шпренгеля оригинальной конструкции.

Мост в поселке Шексна через реку Шексну собирался на старых опорах рядом с существующим. Зазор между сооружениями — 50 миллиметров! Что помогло? Тонкий расчет, инженерная мысль и красивое исполнение. Построить такой изящный мост, да еще на месте старого, выполненного русскими мастеровыми в начале века, — задача со звездочкой. Это большая ответственность, которую мостостроители с честью оправдали. Новый мост позволил увеличить пропускную способность федеральной автодороги на Санкт-Петербург.

И таких примеров в истории предприятия много.



Строительство моста через Ягорбу в Череповце
Фото: Анастасия Петрович

В Нюксенице впервые в практике отечественного мостостроения им удалось надвинуть 105-метровый сталежелезобетонный пролет без временных опор с помощью 40-метрового подхватного аванбека.

У моста через реку Шексну у села Иванов Бор русловой пролет был уже длиной 147 метров; и новая победа — его удалось надвинуть без промежуточной поддержки. Тоже впервые в стране. Это значительно сокращало сроки работ, ведь мосты ждали люди, также снижались затраты, а стройка не мешала судоходству.

Мостостроители — Вологде

В столице региона, месте своей постоянной прописки, Мостоотряд № 61 тоже участвовал во многих больших стройках.

Знаковым для него стал мост 800-летия Вологды. Дело в том, что именно с него в 1963 году началась история сначала Мостопоезда № 809, а потом и Мостоотряда № 61 в административном центре Вологодчины. В 2003–2006 годах была проведена полная реконструкция этого важного для всех вологжан мостового перехода. Работы шли без закрытия движения по старой переправе: новый мост ставили под углом к существующему и поэтапно переключали движение на него.

Мост через железнодорожные пути около вокзала, который по старой памяти вологжане называют Горбатым, тоже строило предприятие под руководством Григория Рогачёва.

Еще один важный комплекс, который они оставили потомкам, — путепровод и мост через речку Шограш в створе улицы Конева.

Запомнилась и уникальная операция по замене пролетного сооружения железнодорожного моста через реку Вологду в районе Прилук — семь дней и семь ночей упорного героического труда, почти без сна и отдыха, но задача была выполнена.

Коллектив мостоотряда принял самое активное участие в важнейшей стройке 1999–2000 годов — обходе Вологды, которым город так гордится. Их силами строилась путепроводная развязка через железную дорогу Вологда – Архангельск в областной столице (лукьяновский путепровод).

Во многом основой этих успехов стала производственная база предприятия, развитию которой Григорий Рогачёв уделял большое внимание. Из тесного гаража со слабосильной немногочисленной техникой и примитивного бетонного узла, где конструкции изготавливались под открытым небом, она превратилась в заводы и цеха: бетонный, формовочный, арматурный, сварных конструкций.

При этом, как подчеркивает руководитель Мостоотряда № 61, уверенно стоять на ногах и качественно строить предприятию во все времена помогал профессионализм коллектива. Каждый осознавал: его труд ценен, важен и улучшает людям жизнь.

От храмов до атомной станции

Без преувеличения можно сказать, что берега всех значимых водных артерий Вологодчины — Сухоны,

Шексны, Вологды, Кубены, Ваги, Суды, Кокшеньги связаны мостами, которые строил или реконструировал Мостоотряд № 61.

Но предприятие возводило не только мосты. Только представьте, что мостовиками также сделаны основания Подшипникового и Оптико-механического заводов, типографии, драмтеатра, речного порта. Специалистам мостоотряда доверяли самые ответственные объекты: будь то мост 800-летия Вологды, путепровод через железную дорогу или свайные основания строящихся заводов и зданий, речной вологодский причал или набережная Ягорбы в Череповце. Мостовики даже спасали храмы — укрепляли берега набережной Сухоны в Великом Устюге, что позволило обезопасить от подтопления находящиеся под охраной ЮНЕСКО церкви Сергия Радонежского и Дмитрия Солунского. Строились и уютные мостики-малыши: например, через речушку Золотуху в Вологде.

В трудные времена финансовых спадов, проблем в экономике страны вставал вопрос: выживать или развиваться. Григорий Рогачёв всегда выбирал второй путь. Для этого приходилось не только менять географию работ, но и осваивать новые направления строительной деятельности. Например, вологодские мостостроители работали на сооружении башенных градирен для атомной электростанции в Нововоронеже. И, кто бы сомневался, первыми в России возвели уникальное сооружение высотой 180 метров, осваивая технологии и оборудование для монтажа прямо в ходе работ.

Человек-характер

Какой из построенных мостов для Рогачёва главный? Для него каждый — памятен. В каждый вложены силы, смелые для своего времени решения, часть души. Мало кто знает, что, пожалуй, самый важный для Григория Васильевича мост — не самый большой и известный, а построенный им через речку Устья на своей малой родине — в архангельской деревне Кырканда (официальное название — Кондратовская). Когда-то, чтобы попасть в школу в соседней деревне, ему приходилось пересекать реку. Именно тогда у него появилось желание построить здесь надежную переправу, что, конечно, повлияло и на выбор профессии. Этот железобетонный мост не дал деревне умереть: теперь туда может приехать автолавка, а жители спокойно переходят на другой берег.

Григорий Васильевич — мастер строить и другие мосты: от человека к человеку. Он старался помочь своим сотрудникам с жильем, даже в трудные безденежные времена своевременно платить зарплату. Коллеги говорят о нем, как об одновременно твердом и лояльном руководителе.

— Он всегда защищал своих, — подтверждает ветеран Мостоотряда № 61 Виктор Вахрушев. — Это человек–характер.

На старых фотографиях в архиве компании на фоне построенных мостов стоят их авторы-инженеры, мастера, монтажники, бетонщики, сварщики. О них сняты фильмы и написана книга. В наше стремительное время такое отношение к людям среди руководителей встречается крайне нечасто.

— Это наша история, наш путь. Мы успели сделать и пережить многое. Это останется в памяти и в благодарных словах людей, которые десятки, а может, и сотни лет будут пользоваться плодами наших трудов, — считает Григорий Рогачёв.

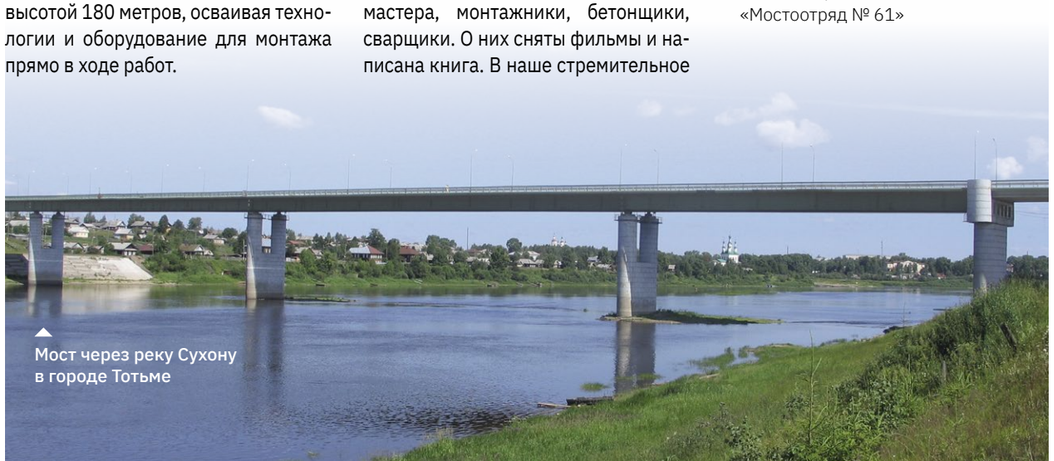
Сегодня у руководства компанией «Мостоотряд № 61» стоят сыновья Григория Васильевича — Олег и Павел. Какие черты они переняли у основателя семейной династии мостовиков? Не кради, не ври, уважай ближнего, живи по совести — эти человеческие заповеди они запомнили наизусть.

— Отец всегда хотел идти вперед, но не по головам, не разрушая, а созидая. Если дает обещание, то непременно его выполняет. Мы поступаем так же: если взялись за объект, то доводим его до сдачи в эксплуатацию, каким бы сложным он ни оказался, — рассказывает Павел Рогачёв.

Предприятие пережило несколько реорганизаций, в отрасль пришли современные технические решения, управление стало более гибким, но и сегодня во многом опыт и большое наследие отца помогают Мостоотряду № 61 не только держаться на плаву, но и развиваться.

Новые мосты Рогачёвых усиливают экономику Вологодчины и объединяют людей.

Текст: Анна Горина
Фото: из архива компании «Мостоотряд № 61»



Мост через реку Сухону в городе Тотьме

Реклама. Акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК» (АО «Банк СГБ»). Универсальная лицензия Банка России № 2816 от 26.03.2020



«МЫ СОЗДАЕМ СВОЮ РЕАЛЬНОСТЬ»

Как общее дело становится делом жизни

Клиент СЕВЕРГАЗБАНКА, исполнительный директор стоматологической клиники «Дентал Дизайн» Татьяна Некипелова — о том, как «бизнес по любви» сочетается с финансовым расчетом и почему общее дело — это не риск, а фундамент для уверенного роста.

— У вас семейный бизнес. Не рискованно ли вести дела с самыми близкими?

— Для меня это немного странный вопрос. Мы с мужем 39 лет в браке. Начинали бизнес с маленького частного кабинета, прошли через все кризисы в стране. Наоборот, поддержка друг друга — это наша главная сила. Мы все решаем вместе, но каждый отвечает за свое направление. Юрий Некипелов, генеральный директор, — внешний контур: стратегия, партнеры, административно-хозяйственные вопросы. Я, как исполнительный директор, курирую внутренний контур: финансы, идеологию, кадры, корпоративную культуру.

Работу и дом мы не разделяем — это естественный диалог людей, которые живут одним делом. Говорят же — бизнес по любви. У нас это не просто слова, а действительность.

— В чем специфика стоматологического бизнеса в Вологде?

— Самое главное, что нас объединяет с другими предпринимателями в Вологде, — это идея созидания. Мы формируем среду, в которой не нужно ехать за качественным сервисом в большой город. Мы сами создаем свою реальность.

11 лет назад начинали с мечты — сделать медицину особенной, теплой, человечной, заботливой. Благодаря команде это получилось. Мы создали место, куда хочется возвращаться. Такой атмосферы и подхода к сервису в регионе тогда не было.

И очень значимо, что пациенты это ценят. Малый бизнес в любом регионе важен именно этим: он улучшает качество жизни людей каждый день.

Специфика в том, что в Вологде нет медицинского стоматологического вуза. Поэтому коллектив собирали по крупицам и каждый специалист в нем — это бриллиант. Мы строим для команды пространство, в котором люди могут реализовывать свои идеи, не уезжая в другие города. И это, пожалуй, одна из главных наших задач — быть местом силы для талантливых врачей.

— У вас был опыт кредитования? Какие еще финансовые инструменты используете? Какие бюджетные правила соблюдаете сами и посоветуете другим?

— Да, мы пользовались кредитами. У нас нет аренды — оба здания в собственности. В этом огромную роль сыграл СЕВЕРГАЗБАНК, который поддержал нас оба раза. Это была реальная помощь.

Кредитование — огромная ответственность. Нужно быть абсолютно честным перед собой и банком: просчитывать каждый шаг, иметь запасные сценарии. Мы ведем строгий учет. Распределяем средства по фондам — на развитие, резервный, обучение, корпоративные нужды. Это позволяет инвестировать в оборудование и команду, не рискуя операционной деятельностью.

— Что в работе заставляет вас улыбаться?

— Когда я вижу, что дела идут хорошо. Когда мы решаем сложные задачи с юмором. Когда пациенты возвращаются с благодарностью. Когда команда горит идеей. И, наверное, самое любимое — когда мы понимаем, что именно можем еще улучшить, внедрить, в каком направлении сделать следующий шаг.

Сейчас готовим к открытию новый филиал. Вдохновлены тем, что можем развиваться и быть еще полезнее для города.

И это самое важное: осознание, что мы на правильном пути. Мы создаем не просто бизнес, а место, где люди получают заботу и качественную медицину. Место, которым гордимся. ®

СЕВЕРГАЗБАНК
БЕСПЛАТНАЯ ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ
8-800-700-25-52
WWW.SEVERGAZBANK.RU

НА СТЫКЕ ПОЛЯ и ИТ



Александр Александров, генеральный директор компании «ИНТЭК»: **— Цифровизация — это стратегия выживания на рынке.**

В старом советском фильме «Дело было в Пенькове» есть забавная сцена, когда главные герои мечтают о том, как по полям пойдет техника без людей, управляемая невидимым радиосигналом со специального пульта. Для конца 50-х годов прошлого столетия это была чистая фантастика. Спустя семьдесят лет в Вологде работает компания, которая поэтапно и целенаправленно идет к тому, чтобы эти смелые мечты пеньковских трактористов стали реальностью.

С момента своего основания ООО «ИНТЭК» прошло путь от установки первых GPS-терминалов до создания полноценного цифрового решения для сельского хозяйства зоны рискованного земледелия. Разработанная специалистами компании платформа не просто показывает местоположение техники, как точку на карте, но и ведет контроль топливной цепочки, выработки техники, логистики, зарплаты, точности внесения удобрений и высева зерновых, а в обозримой перспективе – еще и беспилотных сельхозагрегатов.

Отвечая на вызовы времени

История компании «ИНТЭК» началась 19 лет назад с простой отвертки. В то время небольшая команда энтузиастов из Вологды начала ставить на грузовики и тракторы терминалы спутникового мониторинга. Сначала это был американский GPS, затем — отечественный ГЛОНАСС. Заказчик впервые увидел свою технику движущейся точкой на экране монитора, и тогда это казалось технологическим чудом. За эти годы специалисты компании установили уже более 5 000 терминалов в нескольких регионах Северо-Запада.

Требования заказчиков росли, а вместе с ними постепенно расширялись и направления деятельности ООО «ИНТЭК» — от пунктов весового контроля с видеофиксацией и учета топлива до автоматического заполнения путевых листов.

> Специалистам «ИНТЭКа» пришлось создавать собственную платформу — единый цифровой кабинет, куда в режиме одного окна стекается информация обо всех производственных процессах того или иного хозяйства.

— Ставили навигационное оборудование, показывали собственникам точку на карте, которая обозначала их технику. И однажды один из клиентов говорит: «У меня есть заправка, сделайте так, чтобы я видел там каждый заправленный литр в сравнении с тем, что попало в бак». Сделали. Затем — весовые пункты с видеоаналитикой. Потом агроном спрашивает: «А можете показать, сколько гектаров обработано?». Так, звено за звеном, мы подружили интернет-датчики, весы и учет топлива на одной платформе. Теперь мы рассматриваем ситуацию изнутри и выступаем своеобразными ассистентами у механика и экономиста, — поясняет исполнительный директор ООО «ИНТЭК» Евгений Макаров.

Когда данных стало слишком много, чужие программные продукты перестали справляться. И специалистам «ИНТЭКа» пришлось создавать собственную платформу — единый цифровой кабинет, куда в режиме одного окна стекается информация обо всех производственных процессах того или иного хозяйства.

Одной из ключевых находок компании «ИНТЭК» стало переосмысление путевого листа. Специалисты превратили этот обязательный документ в инструмент управления, через который собирается полная картина: какая задача поставлена, какой водитель назначен, какой прицеп используется, на какие поля направлена техника. Когда заполняется путевой лист, система получает данные об израсходованном объеме топлива, выполненных работах, заработной плате водителя.

— Раньше обработка путевого листа со всеми отметками занимала три часа: диспетчер его выписывает, механик подтверждает, агроном отслеживает, экономист определяет выработку, бухгалтер считает зарплату. Сейчас за счет применения нашей платформы эта процедура сокращается до пяти минут. И это не просто экономия времени — это изменение качества управления. Раньше руководитель получал информацию о том, что произошло, через месяц постфактум. Сегодня, когда все данные стекаются к нам в электронном виде, мы видим всю картину сразу же, — отмечает Евгений Макаров.

Через путевой лист и управление заявками «ИНТЭК» закрывает сразу несколько задач: учет, обработку и анализ работы техники. Появляется возможность сопоставлять один трактор с одинаковыми характеристиками с другим, технику в разных хозяйствах, одного механизатора с другим — и понимать, где происходят потери.

— Мы видим, что трактористы Василий Петрович и Иван Николаевич на одинаковых тракторах выполняют разные объемы работ при разной эффективности. Сравниваем расход топлива, время и затраты на ремонт и смотрим, что не так и что нужно изменить, — подчеркивает исполнительный директор компании.

По его словам, эффективность использования цифровой системы складывается из нескольких факторов. В результате оцифровки все производственные процессы становятся прозрачными, а это, в свою очередь, сокращает время на их выполнение. А контроль перемещения и возможных простоев техники позволяет повысить эффективность использования ГСМ для сельхозпредприятия до 40 %. В условиях нестабильных поставок и постоянно растущих цен на бензин и дизельное топливо — это серьезное подспорье для хозяйств.

Но главный эффект — не в экономии на солярке, а в управляемости. Руководитель получает информацию буквально на кончиках пальцев: как работает техника, какова ее производительность, сколько гектаров убрано или вспахано, сколько единиц находятся на ремонте и какие затраты требуются на запчасти.

— Разговаривая с клиентами, мы понимаем, что практически у всех нет полного представления о том, что происходит в хозяйствах. Это абсурдно, но для того, чтобы понять, какие комбайны сегодня работают или какие запланированы на завтра, руководителю необходимо погрузиться в невероятную рутину. А понять спустя три месяца, какая техника работала и кто из механизаторов ей конкретно управлял, — это вообще практически невозможно. Благодаря нашему решению руководители и собственники сельхозпредприятий полностью владеют происходящей ситуацией, — поясняет Евгений Макаров.

Генеральный директор ООО «ИНТЭК» Александр Александров приводит наглядный пример сквозной аналитики, которая связывает, казалось бы, небольшую оплошность с миллионными убытками.

— Корова дает молоко. Приехал трактор с кормами на 20 минут позже графика. У животного стресс. В результате — надой на два литра меньше. Или покормили корову плохо, потому что заготовили некачественный силос. Где была ошибка: на скашивании, на подборе, на трамбовке? Почему урожайность трав оказалась ниже плана? Причины могут быть самыми разными. Зоотехнику приходится вносить коррективы в привычный рацион животных, а корень зла находится в силосной траншее, которую неправильно затрамбовали. Вот, казалось бы, два литра молока, но суммарные потери могут исчисляться несколькими миллионами рублей. Мы вооружаем взгляд руководителя и показываем эти невидимые связи, — отмечает Александр Павлович.

Точное земледелие

Уникальность платформы «ИНТЭК» заключается в том, что она учитывает особенности ведения сельского хозяйства в зоне так называемого рискованного земледелия, к которой относится Вологодчина и соседние регионы. Это не только особые климатические условия, но и мелкоконтурность полей, растениеводство, ориентированное на молочное животноводство, и другие факторы.

Как поясняет Александр Александров, существующие на рынке программно-аппаратные комплексы нацелены прежде всего на крупные агрохолдинги в южных регионах с огромными площадями. А на Северо-Западе они работают не так хорошо.



Евгений Макаров отмечает, что их цифровая платформа помогает хозяйствам быть более эффективными и уверенно смотреть в будущее

— В условиях рискованного земледелия на Северо-Западе эти FMiS-системы (Farm Management System — цифровая система управления сельскохозяйственным предприятием, она автоматизирует, контролирует и анализирует все процессы производства — *прим. автора*) не решают тех задач, которые нужны вологодским сельхозпроизводителям. Наш регион для компаний — разработчиков такого программного обеспечения не интересен, поскольку они ориентированы на модель получения денег с гектара. А у нас даже в крупных хозяйствах посевные площади составляют в среднем всего 3000 гектаров. Плюс нужно учитывать очень много местной специфики. То, что они предлагают — автоматизацию движения по полям — на наших мелких контурах неэффективно. Нам нужен другой подход, — подчеркивает генеральный директор ООО «ИНТЭК».

Идея точного земледелия увлекла команду «ИНТЭК» еще несколько лет назад. По словам Александрова, в рамках одного поля, так называемого контура, урожайность может быть в одном месте 40 центнеров с гектара, в другом — 25, в третьем — 30 центнеров. Точное земледелие позволяет работать как с целым полем,

ПРЕИМУЩЕСТВА ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ «ИНТЭК»

Для руководителя (собственника) предприятия:

• Прозрачность 24/7. Полная картина происходящего «на кончиках пальцев». Руководитель в любой момент видит реальную выработку каждого сотрудника, расход топлива каждой единицы техники и статус выполнения плана без необходимости обзванивать специалистов.

• Объективные данные вместо субъективных отчетов. Исчезает проблема «у механика одна цифра, у бухгалтерии другая, у водителей третья». Все оперируют едиными данными из системы, что исключает манипуляции с пробегом и остатками ГСМ.

• Управление по отклонениям. Система подсвечивает аномалии: почему конкретный трактор потребляет на 15 % больше нормы, где машина простояла полсмены или какой водитель систематически нарушает скоростной режим.

• Снижение административной нагрузки. Автоматизация путевых листов высвобождает время директора — ему не нужно лично решать, какую машину отправить за запчастями, а какую поставить на силос.

• Финансовая связка процессов. Возможность проследить путь от технологической ошибки (например, плохая трамбовка траншеи) до конкретных убытков в литрах молока или центнерах зерна, выраженных в рублях.

так и повышать урожайность на каждом проблемном участке.

— Для того чтобы это реализовать, решаем вопросы поэтапно. Первое — картирование полей. Мы делаем электронную карту полей, проводим агрохимобследование, выясняем, где и каких питательных веществ не хватает. Дальше мы начинаем внедрять технологию точного земледелия: параллельное вождение, дифференцированное внесение удобрений — и выходим на результат, — рассказывает Александр Александров.

Сейчас специалисты «ИНТЭКа» занимаются оцифровкой учебной и другой специализированной литературы для АПК, чтобы платформа подсказывала аграриям, как правильно выполнять те или иные работы грамотно, по науке. По словам Евгения Макарова, это возвращение к научным знаниям по сельскому хозяйству, накопленным и описанным в учебниках еще 30-х годов прошлого века — алгоритмам, технологическим картам, которые когда-то применялись и использовались, но затем при переходе от коллективной собственности к частной стали упрощаться. Поскольку в сложные времена у сельхозпроизводителей просто не хватало на это ресурсов. И вот пришло время вернуться к этой науке.

Созданная специалистами ООО «ИНТЭК» цифровая платформа помогает решать и одну из самых острых для агропромышленного комплекса проблем — кадровую. Сегодня предприятия отрасли сталкиваются с большой текучкой персонала, люди по целому ряду причин не хотят работать в сельской местности. При этом уход опытного сотрудника фактически означает потерю накопленных знаний о состоянии полей, техники и других особенностях хозяйства. Цифровая платформа сохраняет этот опыт и делает его доступным для специалиста, который приходит ему на смену.

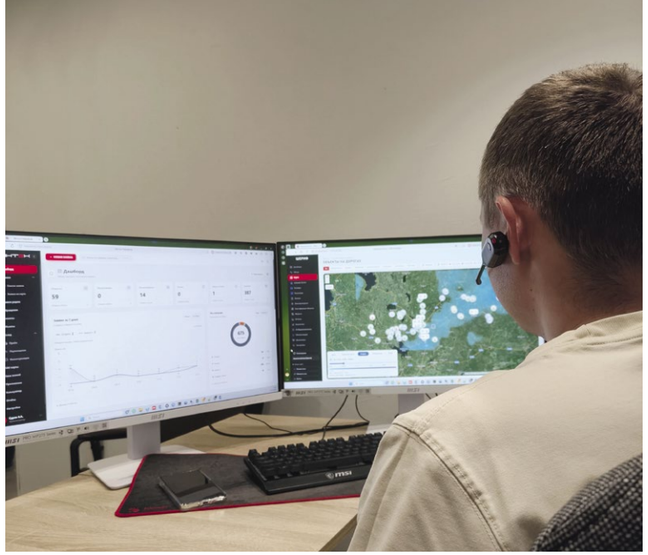
— Наша платформа становится базой знаний предприятия, — подчеркивает Александр Александров. — Когда увольняется опытный агроном, его преемник открывает систему и видит все: технологические карты, электронные карты полей, историю севооборота и урожайности, настройки сеялок, нормы внесения удобрений. Ему не нужно учиться на своих ошибках. Он продолжает работу с того места, где остановился предшественник.

Прозрачность на каждом этапе

Цифровая платформа — это вершина айсберга. А ее фундамент — качество первичных данных. По словам Евгения Макарова, аналитика закладывается не в программе, а на машине — на этапе монтажа и калибровки датчиков.

— Кривой датчик — кривой отчет, какой бы красивой ни была программа. Поэтому мы начинаем не с софта, а с машины — с правильного монтажа и калибровки. Мы годами оттачивали алгоритмы, вырабатывали свои принципы и то чутье на данные, которое приходит только с практикой. И именно потому, что сами ставим и обслуживаем оборудование, ручаемся за каждую цифру в отчете, — подчеркивает он.

Созданная в «ИНТЭКе» сервисная служба — это полноценная инженерная команда с собственной логистикой и стандартами качества. В компании девять сервисных инженеров и пять сервисных машин — пикапов, полностью оснащенных инструментами и тарировочными станциями. Автоматизированные тарировочные



Единый центр диспетчеризации. Здесь обрабатываются все заявки клиентов и координируются выезды сервисных инженеров

Выезд сервисной службы. Инженеры проводят монтаж и калибровку оборудования непосредственно в хозяйстве, без перегона техники в сервис



станции емкостью до 800 литров, имеющие метрологический сертификат, позволяют качественно выполнить работу по калибровке датчиков уровня топлива прямо на месте. Это, в свою очередь, гарантирует, что погрешность измерения будет стремиться к нулю, и 50 литров, залитых на заправке, совпадут с тем же объемом топлива в отчете системы.

Все заявки, которые поступают от клиентов — в автоматическом режиме или по телефону — диспетчеризируются, потом назначаются ответственному сервисному инженеру. Он видит задачу уже у себя в телефоне и выезжает на вызов. После завершения работ сервисный инженер отмечает, что было сделано. Причем все изменения добавляются в программу. В свою очередь, заказчик имеет доступ к личному кабинету сервисной службы, где хранится вся история заявок, выполненных специалистами «ИНТЭКа», работа с комментариями, а также прикрепленные фотоотчеты.

ПРЕИМУЩЕСТВА ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ «ИНТЭК»

Для экономиста и бухгалтера:

• Мгновенное закрытие первичной документации. Путевой лист формируется автоматически к утру следующего дня. Пробег, топливо, объемы выполненных работ подтягиваются из данных датчиков, а не переписываются вручную.

• Справедливое начисление зарплаты. Расчет выработки идет на основе объективных данных системы, а не со слов водителя. Это снимает конфликты при расчете сдельной оплаты труда.

• Упрощение отчетности. Данные для ФГИС (государственных систем учета), налоговой и статистики собираются сами, по ходу работы, а не становятся отдельной вечерней повинностью специалиста.

• Сквозной учет затрат. Прямая интеграция расхода топлива, запчастей и амортизации техники в себестоимость конкретного вида продукции (например, зерна).

ПРЕИМУЩЕСТВА ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ «ИНТЭК»

Для механизатора:

• Четкая задача без лишних вопросов. Утром в мессенджере приходит наряд: куда ехать, какое навесное оборудование цеплять, какой объем выполнить. Не нужно идти в диспетчерскую и ждать распоряжения.

• Прозрачный контроль топлива. Механизатор застрахован от обвинений в перерасходе, если тот вызван неисправностью форсунок или тяжелыми условиями почвы, — система фиксирует все параметры.

• Электронный документооборот. Отсутствие бумажной волокиты с заполнением десятков граф ручкой; все фиксируется автоматически через смартфон.

— Наш подход — быть максимально прозрачными и понятными для клиентов. Принцип управления заявками лежит в том числе в решении, которое мы разработали для аграриев, — подчеркивает Евгений Макаров. — Мы годами оттачивали алгоритмы и вырабатывали свои принципы монтажа. Наши специалисты сами ставят и обслуживают оборудование, поэтому ручаются за каждую цифру в отчете. Если замолчал датчик — хозяйство даже не звонит диспетчеру, наша система сама создает заявку, и мастера выезжают еще до того, как руководитель заметит сбой.

Партнерство, а не поставка

Чем дальше, тем активнее государство стимулирует аграриев переходить на цифру. Получение льготных кредитов, субсидий на топливо, удобрения, молоко и мясо все чаще напрямую связано с применением цифровых решений и работой во ФГИСах (федеральных государственных информационных системах). Главная цель — сделать отрасль максимально эффективной. Обратная сторона — отчетности стало столько, что специалист, которому положено быть в поле, полдня вынужден сидеть за компьютером.

— Наша задача — сделать так, чтобы это не съедало хозяйство изнутри: свести все в одно окно, где данные для отчетов собираются сами, по ходу работы, а не в результате отдельной повинности по вечерам, — отмечает Евгений Макаров.

За почти два десятилетия работы на рынке предприятие переросло статус обычного установщика «железа». Сегодня «ИНТЭК» позиционирует себя как консалтинговая компания, предлагающая два формата сотрудничества.

Первый — непосредственно консалтинг. Специалисты не просто отдают хозяйству отчеты, они вместе с его руководителем, агрономом и экономистом садятся и разбирают данные. Например, где конкретно теряются деньги? Что нужно поменять в логистике бункеров–накопителей? С чего начать оптимизацию?

— По сути, мы становимся советником при руководителе — внутренним ИТ-департаментом, которого у малого и среднего фермера никогда не будет в штате. Мы помогаем принять управленческое решение, — поясняет Евгений Макаров.

Второй формат — управление аутсорсингом. Для тех, кто не хочет держать штат айтишников и сервисных инженеров, «ИНТЭК» забирает всю техническую часть на себя. Хозяйству не нужно покупать оборудование, разбираться, почему замолчал датчик, или искать обрыв связи. Компания ставит «железо», следит за ним и отвечает за результат — топливную эффективность, эксплуатацию парка и точность операций.

— Автоматизация какого-то одного процесса — это задача. Цифровизация — это стратегия выживания. У нас накоплен богатейший опыт — почти 20 лет на рынке. С нами сотрудничает большинство предприятий Вологодского, Грязовецкого, Тотемского, Шекснинского округов. Мы понимаем боль каждого хозяйства: от нехватки кадров до сложностей с получением субсидий. И предлагаем не кота в мешке, а партнерство. Техника — ваша, поле — ваше, а за то, чтобы каждый литр и гектар были посчитаны честно, отвечаем мы, — подчеркнул генеральный директор ООО «ИНТЭК» Александр Александров.

При этом, по его словам, все даже самые современные цифровые решения будут бесполезны без желания собственников и руководства конкретного сельхозпредприятия что-то изменить и сделать работу хозяйства более эффективной. И здесь «ИНТЭК» готов быть рядом и достигать совместные цели вместе с предприятием.

Беспилотное будущее

В настоящее время «ИНТЭК» завершает регистрацию своей программно-аппаратной платформы. Задача-минимум на ближайшее время — максимально упростить пользовательский интерфейс, чтобы даже неподготовленному человеку было понятно, куда нажимать. Следующим шагом станет разработка и обучение нейросети для нужд аграриев.

В ближайших планах компании — внедрение в сельском хозяйстве беспилотных технологий. Представьте, трактор передает данные о расходе топлива и глубине заделки семян, а дрон сверху делает мультиспектральную съемку и показывает NDVI-индексы вегетативного состояния растений. Проще говоря, насколько густо растет культура на поле и насколько она здорова. Вся информация стекается в одну систему, позволяя принимать решения в реальном времени.

— Механизаторы не исчезнут, — прогнозирует исполнительный директор ООО «ИНТЭК» Евгений Макаров. — Через пять-десять лет они будут управлять двумя-тремя единицами техники на поле, сидя за компьютером в офисе. Наша задача — подготовить инфраструктуру для этого перехода.

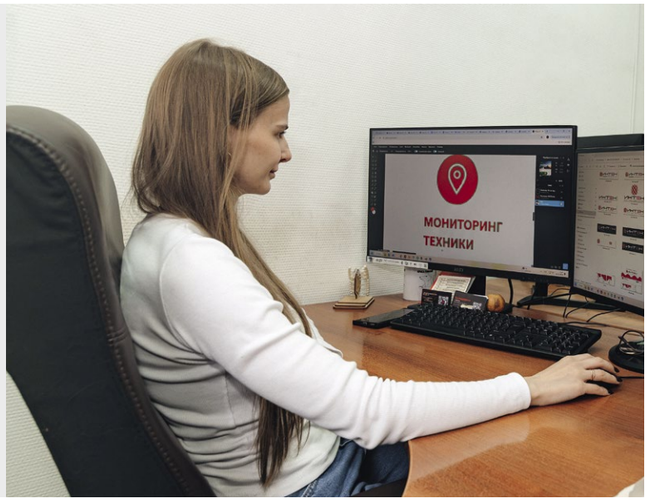
По его мнению, сельское хозяйство может стать цифровым локомотивом всей экономики. И это будущее аграрной отрасли компания «ИНТЭК» создает уже сегодня. ®

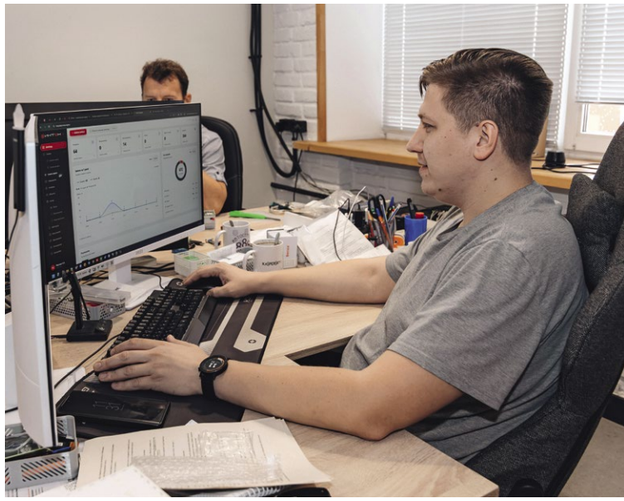
Текст: Евгений Лиханов
Фото: Артём Лихарев и из архива компании «ИНТЭК»

Сейчас в составе «ИНТЭКа» несколько подразделений (департаментов), которые ведут собственные разработки:

- создано программно-аппаратное решение для автоматизации весовых пунктов, которое превращает их в безоператорные,
- внедряется собственное программное решение для управления сервисом в мониторинговой компании, по сути это ERP для управления бизнесом интеграторов,
- также создан и эксплуатируется программно-аппаратный комплекс видеорегистратора на транспорте, особенность которого — доступ к данным, хранящимся на сервере компании.

Эти и другие разработки позволяют компании «ИНТЭК» принимать любые технологические вызовы клиентов.





УПРАВЛЕНИЕ РОСТОМ

Капитальный ремонт социальных объектов — школ, детских садов, больниц, спортивных сооружений перестал быть просто набором строительно-монтажных работ. Сегодня это сложный, многоуровневый процесс, где на одной чаше весов — жесткие сроки и бюджетные средства, а на другой — технологические и управленческие вызовы. Особенно когда речь идет о федеральных программах, где каждый рубль должен быть обоснован, каждый этап — отражен в документах, а каждый риск — учтен.

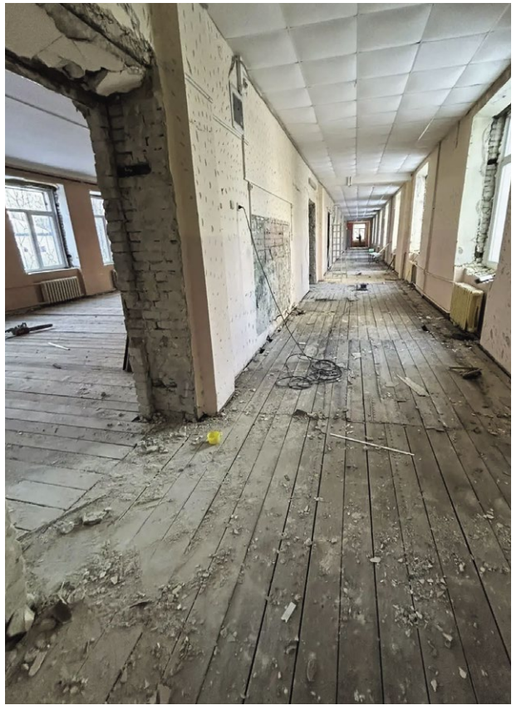


Директор компании «Абсолют-М» Александр Музыченко уверен, что их цифровое решение для управления капремонтами и реконструкциями зданий поможет другим участникам рынка работать более эффективно.

В этих условиях строительная компания уже не может полагаться только на опыт и интуицию своего руководства. Ей нужна система, которая делает процессы прозрачными, предсказуемыми и управляемыми. Именно к такому выводу пришло вологодское ООО «Абсолют-М». За семь лет работы на строительном рынке предприятие прошло путь от подрядчика на небольших объектах до участника масштабных проектов одновременно в нескольких регионах России. И сегодня разрабатывает уникальные цифровые решения для организаций, занимающихся реконструкцией и капремонтом в бюджетной сфере.



Вологодская компания «Абсолют-М» в этом году капитально отремонтировала школу № 8 в Ярославле. Фото до и после



«В каждом регионе своя специфика»

Компания «Абсолют-М» реализовала уже более 60 проектов, накопив серьезный опыт в капитальном ремонте и реконструкции зданий социальной инфраструктуры. Причем если раньше организация работала преимущественно в Вологодской области, то сегодня география ее деятельности постоянно расширяется. За этим шагом стоит не только стремление заявить о себе и закрепиться в других регионах, но и экономическая целесообразность.

— В прошлом декабре мы участвовали примерно в 50 различных конкурсах и аукционах в Вологодской области. Выиграли только один. Многие объекты «забрали» крупные игроки с миллиардными оборотами. С ними тяжело тягаться. Мы пошли в другие регионы и не жалеем об этом, — рассказал директор ООО «Абсолют-М» Александр Музыченко.

В этом году помимо Вологодчины компания выполняет работы в Ярославской, Тверской, Архангельской и Костромской областях, подтвердив тем самым, что готова брать на себя ответственность за сложные, социально значимые проекты даже там, где у нее нет административной поддержки. Каждый реконструируемый объект — это не просто стройка, а сложный узел, где пересекаются интересы федерального центра, губернаторов, мэров, министерств и, главное, людей, которые будут пользоваться этими зданиями.

Один из самых ярких примеров — капитальный ремонт школы № 8 на улице Бахвалова в Ярославле. Здание 1953 года постройки с деревянными перекрытиями площадью шесть тысяч квадратных метров было полностью обновлено в рекордные сроки — за пять с половиной месяцев. В рамках проекта строители заменили кровлю, фасад, инженерные сети, перегородки, установили новую мебель, современное оборудование и интерактивные комплексы, ввели в эксплуатацию полноценную столовую, открыли центр детских инициатив, благоустроили прилегающую территорию. Отремонтированная школа распахнула двери 1 сентября нынешнего года для 560 учеников. В торжественной церемонии ее открытия приняли участие губернатор Ярославской области Михаил Евраев и мэр Ярославля Артём Молчанов. Общая стоимость контракта составила 122 миллиона рублей. Как отметил Михаил Евраев, работы велись в рамках нацпроекта «Молодежь и дети», и подчеркнул важность создания современных и безопасных условий для обучения.

Сейчас компания продолжает работы в Ярославле. На этот раз «Абсолют-М» проводит капремонт в школе № 37, построенной в 1930-х годах прошлого века. Особенность здания — перегородки из заштукатуренной дранки и кирпичная кладка. Здесь строители также решают комплексную задачу: не только обновляют отделку, но и модернизируют инженерные системы, сохраняя при этом исторический облик объекта.

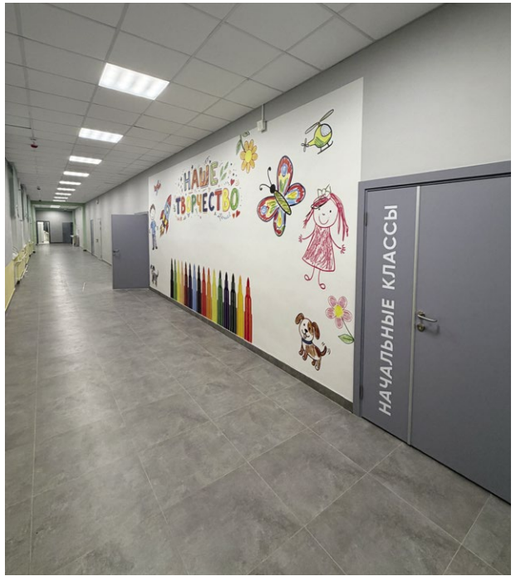
Помимо школ, компания активно работает с дошкольными и профессиональными учреждениями. В поселке Тоншалово Череповецкого округа недавно завершен капремонт детского сада «Солнышко» в рамках национального проекта «Семья» и региональной программы «Под-



Александр Музыченко с губернатором Ярославской области Михаилом Евраевым на открытии школы № 8 после ремонта







Директор компании «Абсолют-М» Александр Музыченко:
– Увеличение количества объектов без изменения системы управления приводит не к пропорциональному росту бизнеса, а к пропорциональному росту хаоса. В какой-то момент управленческая модель должна измениться.

держка семьи». На эти цели из федерального, областного и местного бюджетов было направлено в общей сложности 42 миллиона рублей. В обновленном корпусе созданы комфортные и безопасные условия для 112 детей, установлены современные двери, модернизированы системы вентиляции и отопления, проведен капитальный ремонт кровли. Открытие обновленного детсада, которое очень ждали местные жители, прошло в праздничной атмосфере в начале сентября.

В Костроме вологодские строители делают капитальный ремонт общежития Костромского автотранспортного колледжа (КАТК) в рамках федерального проекта «Профессионалитет». Пятиэтажное здание нуждается в комплексном обновлении: ремонте фасада, замене окон, полов, дверей, полной модернизации инженерных систем, а также обновлении систем безопасности и видеонаблюдения. Строительные работы начались 1 июля. При этом «Абсолют-М» взял на себя полный цикл — от подготовки грамотного проекта до его качественной реализации.

Еще одно важное направление — спортивные объекты. В Твери компания приступила к капитальному ремонту бассейна «Пролетарка», который закрыт аж с 2019 года. В план работ входит ремонт чаши и помещений этого спорткомплекса, создание уникального дизайн-кода, модернизация инженерных систем, ремонт фасада и кровли, обновление систем электроснабжения, пожарной сигнализации и видеонаблюдения. Обновленная «Пролетарка» должна стать современным, светлым и комфортным пространством для занятий спортом и отдыха жителей города.

В Архангельской области «Абсолют-М» работает на объекте Коряжемского индустриального техникума: капремонт учебного корпуса и мастерских, построенных в 1970-х годах. В рамках контракта за пять месяцев предстоит выполнить ремонт помещений, систем водоснабжения и отопления, модернизацию вентиляции, обновление электроснабжения и освещения, а также устройство слаботочных систем. Цель — создать современное и безопасное пространство для студентов.

Как отмечает Александр Музыченко, «в каждом регионе своя специфика», и компания сознательно пошла на расширение географии своего присутствия, будучи уверенной в своих силах.

Факторы риска

Рынок капитального ремонта социальных объектов за последнее время серьезно изменился. Заказчикам — будь то федеральные, региональные или муниципальные структуры — больше не нужен «просто ремонт». Они ожидают выполнение работ в максимально короткие сроки и применение современных технологий.

Но скорость упирается в бюрократию. Федеральный закон № 44-ФЗ о госзакупках жестко регламентирует каждый шаг, каждую запятую в документах. При этом кураторы со стороны региональных департаментов и министерств требуют результат «еще вчера» или под конкретную дату, например, начало нового учебного года.

Второй пласт проблем — экономика. Сметные нормативы, заложенные в справочниках сорокалетней давности, и реальная стоимость материалов и труда сегодня отличаются кардинально.

— Сметные нормативы и цена на современном строительном рынке очень сильно разнятся. В основном в большую сторону, — объясняет Александр Музыченко. — По смете для заказчика на кровлю может быть заложено пять миллионов рублей, а на фасад — десять. А в реальности получится ровным счетом наоборот. Ты потратишь на фасад пять миллионов, а на кровлю — десять. И все это нужно выявлять, определять.

Третья проблема — кадры. Сегодня в штате «Абсолют-М» — руководители, инженеры ПТО, сметчики, прорабы. Работы непосредственно на объектах выполняются силами субподрядных организаций под пристальным контролем прорабов.

Для того чтобы удержать высококвалифицированных специалистов, компания платит сотрудникам зарплаты выше рынка. Но, как признается директор, люди все меньше и меньше готовы преодолевать сложности, предпочитая писать заявление на увольнение. И эту тенденцию нужно воспринимать как данность.

От хаоса — к изменению модели управления

Стремительный рост компании обнажил и слабые места, которые были практически незаметны на одном-двух объектах.

— Мы довольно быстро поняли: увеличение количества объектов без изменения системы управления приводит не к пропорциональному росту бизнеса, а к пропорциональному росту хаоса. Нельзя бесконечно компенсировать отсутствие системы дополнительными сотрудниками, совещаниями и ручным контролем. В какой-то момент управленческая модель должна измениться, — отмечает Александр Музыченко.

Действительно, когда объектов немного, руководитель может держать в голове ключевые моменты: где отстает подрядчик, кому нужно оплатить материалы, какой раздел проекта требует корректировки. Но когда одновременно идут закупки, проектирование, производство работ, приемка, исполнительная документация, финансирование, взаимодействие с заказчиками и десятками подрядчиков, становится очевидно, что проблема уже не в недостатке информации, а в ее избытке и отсутствии единой системы, которая позволяет в нужный момент выделить главное.

Особенно остро эта проблема проявляется в работе с бюджетными средствами. Федеральные программы требуют строгого учета всех расходов, прозрачности финансовых потоков и своевременной отчетности.

Первым очевидным решением проблемы было купить готовое программное обеспечение. Сегодня на рынке предлагается достаточно много продуктов, которые обещают практически все: планирование строительства, контроль сроков, финансов, документов, подрядчиков и ресурсов. Казалось, логика очевидна — если хорошая система уже кем-то разработана, то зачем создавать свою? В результате, «Абсолют-М» приобрел дорогостоящее цифровое решение от крупной федеральной компании.

Однако опыт показал, что между красивой презентацией продукта и реальной работой оказался существенный разрыв. На практике система показала себя недостаточно гибкой. Для ее внедрения потребовалось много рабочего времени. А изменение привычных бизнес-процессов зачастую происходило не потому, что они были эффективнее, а потому, что приходилось подстраивать их под программу. Кроме того, не оправдались ожидания и в отношении поставщика, для которого продажа продукта оказалась важнее, чем глубокое изучение процессов конкретного пользователя.



— Мы два месяца пользовались этой программой, пытались ее настроить, — поясняет Александр Музыченко. — И пришли к выводу, что эта оцифровка приводит не к оптимизации фонда оплаты труда, а, наоборот, возникла дополнительная финансовая нагрузка, поскольку появилась необходимость в отдельном сотруднике, который бы занимался администрированием использования этой программы. Или по исполнительной документации — один человек, по смете — второй специалист. В общей сложности нам потребовалось бы дополнительно принимать на работу двух сотрудников. Это невыгодно.

По словам директора «Абсолют-М», это был важный урок. Автоматизировать плохой или неудобный процесс оказалось бессмысленно.

— Сначала нужно понять, что именно мы хотим контролировать, какую информацию должен видеть руководитель, и какие решения на ее основании он должен принимать. И только потом выбирать инструмент, — отмечает Александр Музыченко.

Результатом этого опыта стало то, что компания изменила сам подход к цифровизации. Вместо попытки найти одну большую программу, которая умеет все, «Абсолют-М» стал искать и создавать отдельные прикладные решения для конкретных управленческих задач.



Цифровой конструктор

Сегодня в качестве инструментария для работы с проектно-сметной документацией «Абсолют-М» использует искусственный интеллект. При этом часть управленческих инструментов разрабатывает самостоятельно, в том числе, в программе Excel. Это пока не единая корпоративная ERP-система, объединяющая ключевые бизнес-процессы компании, а скорее цифровой конструктор. В нем каждая новая проблема сначала переводится в понятный алгоритм: что нужно контролировать, откуда поступает информация, кто ее вносит, какое событие должно вызвать предупреждение, что должен увидеть руководитель. И только затем создается инструмент.

Такой подход оказался значительно эффективнее покупки еще одного универсального программного продукта.

По словам Александра Музыченко, применение искусственного интеллекта существенно снизило стоимость эксперимента. Если раньше даже для относительно небольшой внутренней автоматизации нужно было сначала написать техническое задание, найти разработчика, потом согласовать бюджет и несколько недель ждать результат, то сегодня часть опытных образцов цифровых решений можно создать за несколько дней, проверить их на практике и только после этого делать выводы, стоит или нет превращать их в полноценный программный продукт.

Центральным звеном будущей системы должна стать цифровая модель не самого здания, а процесса управления его строительством. В центре архитектуры — непосредственно реконструируемый объект, вокруг которого располагаются график производства работ, финансовый план, закупки, договоры, исполнительная документация, подрядчики, риски и фактическое выполнение.

Разработку программы внутри компании курирует исполнительный директор «Абсолют-М» Надежда Бланк.

— Мы стараемся сделать сбор данных максимально простым и понятным для людей, которые работают на объекте. Прежде всего, для прорабов. Это необходимо не только для того, чтобы руководство видело результаты сотрудников, но и для того, чтобы своевременно и правильно принимать управленческие решения, которые облегчат их же работу, — подчеркнула она.

По мнению исполнительного директора компании «Абсолют — М» Надежды Бланк, пока на рынке нет удобного ПО для капремонтов и реконструкции зданий

Недельное планирование

Один из ключевых инструментов, который уже внедрен в «Абсолют-М», — планово-недельное задание. Как пояснил Александр Музыченко, оно выдается прорабу из головного офиса с конкретными цифрами. Например, оштукатурить столько-то квадратных метров, задействовав при этом определенное число рабочих. Или по электрике — проложить столько-то метров кабеля в штробе. Каждую среду прораб получает новое задание, а на следующей неделе отчитывается о выполнении работ: план был — тысяча «квадратов», выполнили — 500, причина невыполнения — допустим, нехватка штукатуров.

На основе этих данных снабженец также получает планово-недельное задание и составляет график поставки необходимых стройматериалов. Такой подход позволяет избежать ситуаций, когда работы останавливаются из-за отсутствия материалов или нехватки рабочих.

Важно, что система не должна создавать дополнительную нагрузку на прораба. По мнению директора компании, заполнение итоговых цифр планово-недельного задания должно занимать не более получаса. Весь этот процесс необходимо максимально автоматизировать, а интерфейс — сделать простым и удобным: либо поставить галочку в определенной графе, либо вставить цифру.

— Прорабу приходится работать с людьми в тяжелых условиях — в пыли, ломается какая-то техника, срывается график. Кроме того, регулярно на каждый объект выезжают прокуратура и другие контролирующие органы, которые выносят различные предписания. Поэтому главная задача прораба — управлять людьми и процессами на объекте, а не тратить по полдня на заполнение отчетов, — считает Александр Музыченко.

Прозрачность и контроль

Одна из главных проблем строительного бизнеса — кассовые разрывы. Дело в том, что зачастую подрядчик сначала закупает стройматериалы, оплачивает работу исполнителям, а деньги получает только после выполнения и приемки. В результате при работе сразу на нескольких крупных объектах цена ошибки возрастает многократно.

Поэтому график выполнения работ в ООО «Абсолют-М» все теснее связывают с финансовым планом. Руководитель должен понимать не только, когда рабочие выйдут на следующий этаж, но и когда этот объект может быть предъявлен заказчику, принят и оплачен. Если эту цепочку не учитывать, то даже прибыльный контракт способен создать серьезный дефицит оборотных средств.

Дополнительным фактором, усиливающим потребность в прозрачности, стало казначейское сопровождение крупных проектов, финансируемых по федеральным программам. В этом году компания «Абсолют-М» столкнулась с необходимостью обосновывать и доказывать целевые расходы по объекту, прежде чем получить возмещение собственных средств на расчетный счет.

Александр Музыченко приводит наглядный пример, который показывает масштаб проблемы. На одном из объектов компания по контракту уже выполнила работы на 132 миллиона рублей, но на первоначальном этапе получила от заказчика только 50 миллионов. В лучшем случае оставшиеся средства поступят в ноябре. Однако с рабочими, которые были задействованы на этом объекте, нужно рассчитываться уже сейчас. Компания вынуждена брать кредиты или перераспределять средства с других объектов.

По наблюдениям «Абсолют-М», банки сегодня значительно осторожнее относятся к финансированию строительного сектора и оценке связанных с ним рисков. Поэтому рассчитывать, что любой временный кассовый разрыв можно закрыть дополнительным кредитным лимитом, становится все опаснее.

КАКИЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ РЕМОНТИРОВАЛО ООО «АБСОЛЮТ-М» В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ:

- Центр образования в д. Ирдоматка (Череповецкий округ)
- Бассейн «Олимп» в п. Майский (Вологодский округ)
- Школа в п. Тоншалово (Череповецкий округ)
- Ковжинская школа (Вытегорский округ)
- Физкультурно-оздоровительный комплекс в с. Липин Бор (Вашкинский округ)
- Физкультурно-оздоровительный комплекс в п. Суда (Череповецкий округ)
- Бассейн в Новленской школе (Вологодский округ)

и многие другие.

Оцифровка ключевых направлений деятельности призвана, в том числе, минимизировать риски и повысить операционную эффективность компании.

— Моя мечта и цель состоит в том, чтобы в наших задачах все неизвестные стали известными, чтобы не было звездочек, чтобы все было понятно и прозрачно. По конкретному объекту — такая-то себестоимость и маржа. Смысл оцифровки — понимать, где ты заработал, а где — просадки, — формулирует стратегическую задачу Александр Музыченко.

Центр системы — человек

Однако при всей увлеченности цифровизацией в «Абсолют-М» довольно быстро столкнулись с ее главным ограничением: если человек не заносит данные, игнорирует инструкцию или считает, что установленный порядок необязателен, система перестает существовать.

Поэтому параллельно с развитием этого направления компания изменила и подход к подбору сотрудников. Если раньше вакансия представляла собой перечень обязанностей и преимуществ работодателя, то сегодня в «Абсолют-М» начинают с другого вопроса: какой человек на этой должности точно не справится? Для каждой ключевой позиции формируется портрет кандидата, основанный не только на профессиональных компетенциях, но и на реальном опыте, в том числе на ошибках предыдущих сотрудников.

Определяются критические качества и тестовые показатели: где-то важна способность долго работать с большим объемом документов и не терять детали, на другой позиции — умение жестко соблюдать сроки. Для руководителя проекта критичными становятся способность заранее видеть риск, требовать результат от подрядчиков и не подменять управление бесконечным обсуждением проблемы.

Инструкции внутри компании формируются не из теории, а из анализа реальных ошибок. Если она произошла один раз, ее разбирают. Если ошибка потенциально может повториться, появляется контрольная точка, новое правило или изменение процесса.

— Память организации должна храниться не только в головах опытных сотрудников, — подчеркивают в компании.

Отраслевой продукт

Сегодня для контроля хода работ на каждом объекте установлена система видеонаблюдения. Однако визуальный контроль — это только часть картины. Для того чтобы видеть ситуацию в целом, нужны комплексные данные: объемы выполненных работ, затраты, сроки, отклонения. Именно эту информацию и должно предоставлять будущее цифровое решение, над созданием которого сегодня и работают специалисты ООО «Абсолют-М».

> — Нам нужна система, при которой компания становится менее зависимой от случайностей. Хорошая система управления должна позволять увидеть проблему раньше, чем она стала очень дорогой.

При этом в компании рассматривают его не только как внутренний инструмент, но и как потенциальную платформу, которую впоследствии можно будет предлагать другим строительным компаниям.

— Специфика капремонта, реконструкции и модернизации объектов пока не имеет специализированного программного обеспечения. Плюс работа с госсектором, где средства распределяются между заказчиком и подрядчиком, но не у генподрядчика. Это создает уникальную задачу со многими неизвестными, которую пока, пожалуй, никто на рынке полноценно не решает, — комментирует Надежда Бланк.

Планируется, что готовый цифровой продукт будет получен до конца нынешнего года, после чего он будет дорабатываться и совершенствоваться. Это амбициозная задача, но в компании уверены: именно такой подход — сначала понять процессы, затем создать инструменты под них, а не наоборот — дает ООО «Абсолют-М» шанс на долгосрочный успех.

— Мы не ставим перед собой цель оцифровать все ради самой цифровизации. Нам нужна система, при которой компания становится менее зависимой от случайностей и от того, помнит ли конкретный сотрудник о конкретной задаче. Хорошая система управления должна позволять увидеть проблему раньше, чем она стала очень дорогой, — отмечает Александр Музыченко.

По его мнению, создание нового цифрового решения станет очередным этапом взросления строительного бизнеса, в котором до сих пор сильны принципы ручного управления.

Сначала компания учится строить. Потом — строить много. А затем ей приходится научиться управлять самим процессом роста. Ⓡ

Текст: Евгений Лиханов
Фото: Артём Лихарев

АБСОЛЮТ-М
строительная компания

Собственное цифровое решение «Абсолют-М» дает сразу несколько ключевых преимуществ:

- Эффективное управление финансами. Прозрачность себестоимости, прибыли, кассовых разрывов и сроков оплаты позволяет принимать управленческие решения до того, как нехватка денег превратится в остановку работ.
- Контроль хода выполнения работ. Планово-недельные задания, отчетность прорабов, сопоставление плана и факта позволяют выявлять отклонения на ранних стадиях и оперативно корректировать график.
- Управление снабжением стройматериалами. На основании плановых объемов работ формируется график поставки материалов, что снижает риски простоев из-за нехватки ресурсов.
- Повышение эффективности и скорости выполнения работ. Четкое распределение задач, контроль сроков и ресурсов, минимизация человеческого фактора за счет регламентов и контрольных точек позволяют выполнять работы быстрее без потери качества.
- Прозрачность для заказчика и контролирующих органов. Единая система учета и отчетности упрощает взаимодействие с заказчиками, банками и контролирующими структурами, снижает риски штрафов и санкций за несвоевременное освоение бюджетных средств.
- Масштабируемость. Собственное решение можно адаптировать под специфику капремонта и реконструкции, которая отличается от нового строительства, и масштабировать на новые объекты и регионы без значительных дополнительных затрат.

VOLDOMA: когда строят не только дома, но и сообщество

Как строительная компания привезла на малую родину большой спортивный праздник, объединила сотни участников и доказала, что социальная ответственность бизнеса начинается с отношения к месту, где ты вырос.

29 августа 2026 года Сямжа на один день стала точкой притяжения для любителей спорта со всей России. Первый трейл VOLDOMA собрал более 600 спортсменов из 14 регионов страны, а вместе с болельщиками, семьями и гостями мероприятие объединило около тысячи человек. На дистанциях от 600 метров до 32 километров участники проверяли себя на прочность, наслаждались северной природой и открывали для себя Вологодчину с неожиданной стороны.

Для строительной компании VOLDOMA этот день стал гораздо большим, чем спортивное событие. Это история о малой родине, личном примере, семейных ценностях, здоровом образе жизни и бизнесе, который не только строит дома, но и создает среду, в которой хочется жить.

От велосипедной прогулки до большого марафона

Путь к первому трейлу VOLDOMA начался летом 2023 года. Тогда несколько сотрудников отправились на велозабег, который проводил «ВологдаМарафон». Увлечение спортом постепенно переросло в полноценное корпоративное движение, а строительная компания стала надежным партнером организатора соревнований. Сегодня у VOLDOMA есть несколько составов беговой и лыжной команды и велокоманда, объединенные общей идеей — вести активный образ жизни и не останавливаться на достигнутом.

— Нас настолько увлекло это движение, что мы предложили председателю общественной организации «ВологдаМарафон» Валерию Александровичу Прыгову провести большой марафон в Сямже. Это наша малая родина. Здесь вырос я, совладелец компании Евгений Стуков и большинство сотрудников, работающих с нами со дня открытия фирмы, — рассказал сооснователь VOLDOMA Валентин Клопов.





Руководители компании Voldoma Валентин Клопов и Евгений Стуков на открытии трейла в Сямже

> Выбор формата — трейл — был закономерным. Компания строит деревянные дома, и для нее близость к природе не просто эстетика, а часть базовых ценностей бизнеса. Лесные тропы, хвойный воздух, естественный рельеф и возможность испытать себя вдали от городской суеты идеально соответствовали этой философии.

Организация первого трейла VOLDOMA потребовала серьезной подготовки. Непростой рельеф, болотистые участки и погодные сюрпризы сделали трассы настоящим испытанием даже для опытных бегунов. Однако именно сложность трассы придала старту особый северный характер.

Не просто забег, а семейная история

Организаторы изначально хотели, чтобы трейл VOLDOMA стал не обычным спортивным стартом, а полноценным семейным праздником.

Пока спортсмены проходили дистанции (многие бежали семьями), болельщики поддерживали их, дети участвовали в развлечениях и конкурсах. Работали фотозоны, звучала музыка, выступила кавер-группа Oliverband, солист которой Артур Иванов тоже родом из Двиницы Сямженского района. Для кого-то из городских гостей поездка в Сямжу стала возможностью впервые увидеть северный лес, попробовать ягоды прямо с куста, собрать грибы, сходить в настоящую русскую баню.

В подготовке события активно участвовала администрация Сямженского округа: помогала ресурсами, организовывала площадки и собрала собственную спортивную команду. На трассу вышел и глава округа Дмитрий Чибрик.

Для VOLDOMA семейная тема имеет и профессиональное измерение. Строительство собственного дома часто означает начало новой главы жизни: любовь к природе, больше пространства для общения, возможность проводить время на свежем воздухе, создавать семейные традиции.

Инвестиция в малую родину

Сегодня VOLDOMA строит дома в Вологодской и Московской областях и еще в 11 регионах России. Но география проектов не отменяет связи с местом, откуда начинался путь компании. Напротив, рост бизнеса дает возможность привозить на малую родину новые идеи, организационный опыт и события, которые меняют привычный масштаб жизни территории.

— Для меня большая гордость — иметь возможность организовать такой праздник на нашей родной земле, — говорит Евгений Стуков. — Это событие про семью, спорт и здоровье. Надеюсь, что наши родители и педагоги гордятся тем, что мы смогли показать пример будущим поколениям.

Конечно, у проекта есть и маркетинговая составляющая. Трейл позволил компании встретиться с действующими и потенциальными клиентами, партнерами и единомышленниками и на деле продемонстрировать общность ценностей.

Первый трейл показал, что у Сямжи есть потенциал стать заметной точкой на спортивной карте страны и привлекательным направлением для активного туризма. Более 600 спортсменов из 14 регионов России, сотни болельщиков и вовлеченность местных жителей — весомый результат для дебютного события.

В VOLDOMA рассчитывают, что марафон станет доброй традицией. Организаторы уже видят возможности для дальнейшего развития и улучшения программы. Пожалуй, главный итог первого старта заключается именно в этом: бизнес способен влиять на жизнь территории не только рабочими местами и построенными домами, но и событиями, которые объединяют людей. Для компании первый трейл VOLDOMA стал одновременно спортивным достижением и вкладом в будущее родного края. ®

Текст: Полина Проворова
Фото: Артём Лихарев

Молодые аграрии Вологодчины – 2026

В Вологодской области активно развивают молодежное движение в агропромышленном комплексе. Одним из главных событий для сельской молодежи и специалистов отрасли стал ежегодный слет-конкурс «Молодые аграрии Вологодчины». В этом году он стартует 18 ноября.



Кадровый вопрос остается ключевым для российского АПК. В Вологодской области работу по привлечению молодежи в агросектор ведут сразу на нескольких уровнях: начиная от профориентации в школах — до мер социальной поддержки и молодежного движения на предприятиях. Одним из инструментов стал слет-конкурс «Молодые аграрии Вологодчины», который проводится в регионе с 2011 года.

Двухдневное мероприятие собирает команды молодых аграриев из разных округов региона и студентов профильного вуза — Вологодской государственной молочнохозяйственной академии имени Н.В. Верещагина. Участники демонстрируют профессиональное мастерство, соревнуются в спорте и творчестве, представляют продукцию собственного производства.

Но значение мероприятия выходит далеко за рамки конкурса. Это площадка, где молодые специалисты могут заявить о себе, обменяться опытом, почувствовать себя частью профессионального сообщества, участвовать в диалоге с представителями власти и бизнеса.

Организатор слета-конкурса — Вологодская областная организация Профсоюза работников агропромышленного комплекса РФ при поддержке регионального министерства сельского хозяйства и продовольственных ресурсов, отраслевого объединения работодателей «Агропромышленный союз Вологодской области» и других партнеров.

— На слете идет активный и предметный разговор о проблемах работающей сельской молодежи и путях их решения, — подчеркивает председатель областной организации Профсоюза работников АПК Ирина Головастикова. — Поднимаются самые актуальные темы: как обеспечить молодые кадры работой и жильем, гарантировать достойный уровень жизни и даже духовное возрождение русской деревни.

По ее словам, решения, принимаемые по итогам этого молодежного агрофорума, становятся отправной точкой для разработки и подписания коллективных договоров на предприятиях агропромышленного комплекса.

18 ноября в Вологде вновь откроется слет-конкурс «Молодые аграрии Вологодчины». В этом году он пройдет уже в 13-й раз. Мероприятие станет еще одним поводом обсудить, что необходимо сделать сегодня, чтобы завтра в сельском хозяйстве работали профессиональные и заинтересованные кадры. ®

Текст: Ирина Алтаева

Уважаемые партнеры!

Поздравляем вас с Днем работников сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности!

ООО «ДЖОМС»

24.04.1915

СТРОИТЕЛЬСТВО ОБЪЕКТОВ ДЛЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Пусть ваши новые проекты всегда воплощаются в жизнь! Желаем стабильности, уверенности в завтрашнем дне и всегда хорошей погоды. Процветания вашим хозяйствам и производствам, крепкого здоровья вам и вашим близким!

Благодарим за доверие и плодотворное сотрудничество:
– ООО «Заря» и генерального директора Александра Масленникова,
– племзавод-колхоз «Аврора», племзавод-колхоз имени 50-летия СССР и их председателя Владимира Жильцова,
– ООО «ПЗ Покровское» и директора Василия Жильцова,
– сельхозартель (колхоз) имени Калинина и председателя Михаила Кочнева,
– СХПК «Ильюшинский» и председателя Андрея Клекова,
– колхоз «Сазоновский» и председателя Татьяну Кузнецову,
– АО «Важское» и директора Николая Белозерова,
– колхоз «Великодворье» и председателя Римму Гладкову,
– ООО «Нива» и директора Андрея Бабикова,
– ООО «Монза» и генерального директора Павла Гоглева,
– СПК (колхоз) «Коминтерн-2» и председателя Татьяну Мешалкину,
– СПК «Анохинский» и председателя Константина Сизова
и другие предприятия и их руководителей.



С уважением директор ООО «Джомс»
Атóм Григорян

НАДЁЖНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

СИЛОСНЫЕ ТРАНШЕИ | СКЛАДЫ | КОРОВНИКИ | ЗЕРНОСУШИЛКИ | И ДРУГИЕ ОБЪЕКТЫ

г. Вологда, ул. Челюскинцев, д. 7, оф. 504 | Тел. 8 911-504-99-00, 8 960-292-19-68

«ЧАСТНАЯ ШКОЛА»: ПРОСТРАНСТВО ВОЗМОЖНОСТЕЙ



Несмотря на сложную экономическую ситуацию, интерес к частному школьному образованию в России продолжает расти. За последние пять лет количество учеников негосударственных школ почти удвоилось*. В Вологодской области родители также могут воспользоваться альтернативной формой образования. Почему этот рынок активно развивается? Чем привлекает родителей формат обучения? Как выбрать школу? Об этом мы поговорили с Натальей Веткиной — директором и основателем Образовательного проекта «Частная школа» в Череповце.

**Такие данные приводит портал Rusprofile и информационный портал газеты «Известия».*

Наталья Веткина — педагог начальной школы с более чем тридцатилетним стажем работы. Отметим: любимой работы, выбранной по призванию. И именно это стало определяющим в ее профессиональной деятельности. Образовательный проект «Частная школа» направлен на то, чтобы сделать систему обучения максимально эффективной и радостной для каждого ученика, выявить и развить его способности, дать максимально качественные знания и сохранить интерес к учебе. Созданию комфортной образовательной среды и высоким результатам обучения посвящены ее авторские методические разработки. По ее авторским программам работают около 70 школ в разных регионах России.

Прогноз успешного обучения

— Частное образование в России продолжает активно развиваться. Но есть и «проблемы роста». Еще два-три года назад было много резонансных случаев, когда негосударственные школы закрывали из-за отсутствия лицензии. Каков официальный статус вашей школы?

— Такие случаи, к сожалению, бывают и сейчас. Государство усилило контроль в этой отрасли. И это абсолютно правильно! Частные школы должны придерживаться единых стандартов для всех образовательных учреждений, иметь лицензию на деятельность и так далее. При этом, на мой взгляд, развитие альтернативного образования ориентировано не столько на бизнес, сколько на повышение качества предоставляемых услуг в сфере обучения.

В соответствии с лицензией наша школа имеет статус учреждения дополнительного образования. У нас обучаются дети, которые официально находятся на семейной форме обучения. Такое право родителей установлено законодательно, и при желании они могут им воспользоваться. Эти дети не посещают общеобразовательную школу. В рамках заключенного с родителями договора на образовательные услуги они проходят обучение у нас.

Мы помогаем им успешно освоить школьную программу. Чтобы перевестись в следующий класс, ребята ежегодно проходят промежуточную аттестацию по всем предметам в общеобразовательной школе в форме экстерната. То есть у каждого нашего ученика есть полный пакет официальных документов, подтверждающих, что он в полном объеме освоил программу соответствующего класса и обладает всеми необходимыми знаниями, которые нужно подтвердить в конце учебного года для перехода в следующий класс.

Я могу с уверенностью говорить о хорошем базовом образовании у наших учеников и, при желании родителей, успешном переходе в общеобразовательную школу.

— Ваша школа производит очень приятное впечатление, хотя она относительно небольшая. В чем ее особенности?

— Как вы заметили, школа у нас небольшая. В данный момент общая численность учащихся — 115 человек. В каждом классе — с первого по шестой включительно — не более 12 учеников.

> В этом учебном году мы переехали в новое двухэтажное здание площадью почти 1000 квадратных метров. Предварительно его реконструировали и отремонтировали с учетом всех санитарно-эпидемиологических норм, которые должны соблюдаться при проведении образовательного процесса.

Это касается строительных материалов, обеспечения пожарной безопасности, вентиляционной системы, освещенности и внутреннего оборудования классов, санузлов и других помещений. На входе установлен видеодомофон, в зонах общего пользования также есть система видеонаблюдения.

Классы оборудованы «растущей» мебелью. Занятия для самых маленьких — учеников первых и вторых классов, а также подготовительных групп для их удобства проводятся на первом этаже.

У всех наших школьников есть индивидуальные шкафчики, где они могут оставлять те учебные принадлежности, которые им не понадобятся дома: учебники, тетради, альбомы для рисования, краски и тому подобное.

Для старших школьников в нашем образовательном центре организованы группы подготовки к ОГЭ и ЕГЭ.

— И все-таки, на ваш взгляд, почему родители выбирают для своих детей частную школу?

— Думаю, решающую роль играет индивидуальный подход к каждому ученику. Родителей привлекают небольшие классы, возможность уделять ребенку больше внимания и более гибкая организация учебного процесса. Также одна из главных причин — перегруженность государственных образовательных учреждений в городах. Ни для кого не секрет, что зачастую количество детей в классе достигает 35 человек и более, руководству школы приходится вводить две или даже три смены.

Федеральные образовательные стандарты предполагают единые требования ко всем ученикам. То есть на выходе они должны обладать определенным набором

знаний и умений вне зависимости от того, в какой школе учились. Дети были, есть и будут разными, со своими особенностями характера, темпом работы, уровнем внимания. Поэтому обеспечить необходимый набор знаний и умений каждому можно только при условии индивидуального подхода.

Мы в начале обучения проводим обязательное тестирование по методу Людмилы Аполлоновны Ясюковой — одного из самых известных и авторитетных психологов в России. Оно определяет прогноз успешного обучения в школе. В каждом возрасте ребенок обладает определенными показателями памяти, мышления, речи. Если они находятся на базовом уровне, он может успешно освоить программу. При опережающих показателях можно говорить о большем потенциале в освоении программы. А вот, если мы видим проблемные зоны, допустим, сниженное внимание, это должно насторожить, и в процессе обучения будем держать это на контроле.

Вы знаете, вообще я убеждена, что абсолютно каждый ребенок уникальный! В условиях частной школы больше













возможностей подсветить его индивидуальность и дать персонифицированное образование.

Зона ответственности

— За первые семь месяцев 2026 года в стране появилось 206 новых организаций, работающих в сфере частного школьного и дошкольного образования (по данным сервиса проверки и анализа контрагентов Rusprofile). При этом стоимость обучения в негосударственной школе, даже в регионах, недешевая. Как не ошибиться в выборе?

— Большинство родителей осознанно и ответственно подходят к выбору учебного заведения для своих детей. Многие из них обращаются к нам за год, а то и два до того, как ребенок пойдет в школу. Согласитесь, если проанализировать доступную информацию об учебных заведениях такого типа, как наше, то везде примерно похожие сведения, преимущества, условия и т.д. Поэтому я советую всем родителям, которые интересуются этим вопросом, обратиться непосредственно в школу, посмотреть несколько учебных заведений, сравнить, проанализировать. Ведь решается вопрос, который в значительной мере влияет на будущее вашего ребенка. И это зона ответственности взрослых — сделать для него правильный выбор.

Когда ко мне приходят родители, меня интересует их мотивация. Понятно, что их волнует, прежде всего, комфорт и уровень образования ребенка. Но ведь и за



своим комфортом они тоже идут. Им комфортно, когда у ребенка в школе все хорошо, когда ему нравится учиться, когда они видят его успехи в учебе. Родители должны четко осознавать, с какой целью они выбирают для сына или дочери альтернативное образование. Допустим, для того, чтобы после начальной школы ребенок поступил в профильный класс общеобразовательной школы. Некоторые из них нам так и говорят: «Мы знаем, ваши ученики успешно проходят конкурсный отбор».

А еще наши ученики успешно участвуют в олимпиадах, конференциях и всероссийских конкурсах, и это тоже убедительное подтверждение эффективности обучения.

— У многих школ есть свои «фишки» — то, чем они отличаются от других...

— У нас они тоже есть! Это, например, разработанные мной дополнительные курсы по русскому языку и математике, которые не нужно оплачивать отдельно: они являются частью учебной программы. Это курс по английскому языку в театрально-игровой форме, который мы называем «Английский театр». Он дополняет программу углубленного изучения английского языка.

Тепличные или комфортные? Почувствуйте разницу!

— Есть стереотип, что частная школа — это не всегда качественное обучение, потому что детям создаются тепличные условия, после которых им сложно адаптироваться в обычной школе.

— Я однозначно могу утверждать, что у нас подход иной: не тепличные условия, а комфортные. Это совсем другое! Комфорт состоит в том, что у нас немного детей, каждый из них на виду, каждого учитель может спросить несколько раз за урок, пригласить к доске, то есть каждый вовлечен в процесс обучения. Безусловно, какие-то проблемы в усвоении материала у конкретного ребенка могут быть. Для кого-то тема оказалась сложной, кто-то болел и пропустил занятия, но с такими детьми позанимаются дополнительно, и пробел будет устранен.

Благодаря немногочисленности классов, объем материала, который ученики могут освоить в ходе урока, выше, поэтому домашние задания не такие большие, как в обычной школе. Они нацелены на то, чтобы получить обратную связь: ребенок тему понял. И если при их выполнении допущены ошибки, для педагога это сигнал, что с учеником надо еще раз проработать данную тему.

Кстати, если говорить о частных школах, то наша относится к таким, где есть четкий режим: урок, перемена, каникулы, домашнее задание... Дети учатся с 9 часов утра. Примерно в час дня занятия заканчиваются. Они могут пойти домой либо остаться на продленку. За это время погуляют, пообедают, отдохнут, выполнят домашнее задание или позанимаются в кружках.

Однако для нас очень важна включенность родителей в образовательный процесс, так как полное перекладывание ответственности на школу не приводит к хорошим результатам.

— Мы еще помним, как на нас буквально обрушилась пандемия, и школы перешли на онлайн-обучение. Как вы ее пережили?

Лицензия № ЛО35-01249-35/00723689 выдана 03.10.2023 года Министерством образования Вологодской области.

— Скажу так: мы ее пережили! Ее положительным итогом можно считать то, что усовершенствовалась система онлайн-обучения, и мы, учителя, внесли в это свою лепту. Но я убеждена: эта форма обучения может быть помощью, дополнением, но не заменой обычной школе. Особенно — начальной, где очень важно живое общение с учителем, с одноклассниками, социализация в коллективе. Мне нужно видеть глаза ребенка и иметь возможность положить руку ему на плечо, когда я замечаю, что он витает в облаках и не слышит меня.

Тандем единомышленников

— Сегодня и в стране, и в Вологодской области в частности, есть проблема дефицита педагогических кадров. Учителей не хватает, хороших – тем более. Как вы формировали педколлектив?

— Я сама — педагог начальных классов. В педагогической среде нахожусь уже 33 года. Начала свой профессиональный путь в вологодской школе № 11, у моих первых учеников, с которыми я поддерживаю связи, уже свои взрослые дети. Позже в рамках дополнительного образования вела курсы грамотности и математики на основе собственных методических разработок. Поэтому при создании школы у меня было четкое видение, какой она должна быть, и понимание, с кем я буду реализовывать свою концепцию.

Я училась в советской школе, а преподавать начала в 1994 году. Мы помним, что это было время бурных реформ, в том числе и в образовании. Тем не менее и тогда мне удалось реализовать принципы классического образования, которые были заложены в годы моего студенчества. Все наши педагоги — это не случайные люди, а те, кто разделяет мои взгляды. Как правило, с каждым из них, а всего их около 20, мы когда-то вместе работали, учились, взаимодействовали в рамках системы образования.

— Вы сказали о ваших авторских методиках, которые входят в программу обучения Образовательного проекта «Частная школа». Чем они интересны и что дают ученикам?

— Это, прежде всего, проекты «Грамотность» и «Математика», созданные с моим идейным вдохновителем Еленой Артемовой. Их цель — помочь школьникам, которые испытывают трудности в освоении русского языка и математики. Они предполагают несколько уровней обучения — начальный, базовый и продвинутый — в зависимости от возраста ребенка. Рабочий материал — специально разработанные тетради, тренажеры, памятки, которые печатаются в типографии и имеют статус авторских пособий. У меня много партнеров по стране, которые в рамках дополнительного образования пользуются моими методиками. Мы применяем их в нашей школе в дополнение к основным, и у нас есть убедительные подтверждения их эффективности.

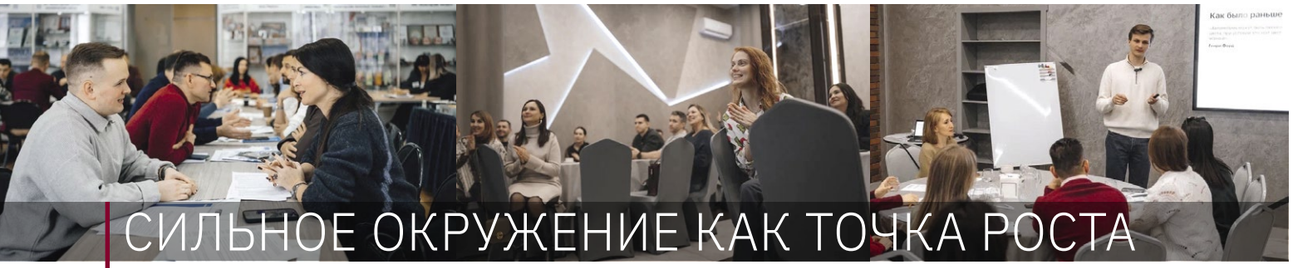
В числе моих разработок — авторский учебно-методический курс по повышению квалификации педагогов и руководителей, посвященный качественной подготовке детей к школе «Предшкола нового поколения», «Чтение с увлечением» и «Скорочтение» — программы, направленные на развитие читательских навыков; «Люблю учиться» — специализированный адаптационный курс для учеников 1–2 классов. Все эти курсы и программы — обобщение моего педагогического опыта, наблюдений и анализа процесса обучения и его результатов.

О создании собственной школы я задумывалась давно. Сегодня это реализованный и успешно развивающийся проект, в котором главное — дети. Именно в них мы вкладываем силы, знания и душу, ради них совершенствуемся каждый день. Дети — наше настоящее и будущее. Их улыбки, вопросы, победы и даже ошибки — то, ради чего хочется становиться лучше, искать новые пути, мечтать и действовать. ®

Текст: Светлана Дамирова
Фото: Алексей Устимов

ЧАСТНАЯ ШКОЛА ЧЕРЕПОВЕЦ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ
chshkola.ru
+7 (981) 427-65-48
Почему выбирают Образовательный проект «Частная школа»:
• Альтернативное образование и эффективные авторские программы
• Малочисленные классы
• Отсутствие перегрузок, максимальный комфорт
• Нет объемных домашних заданий
• Индивидуальный подход к каждому ребенку
• Углубленное изучение английского языка
• Дополнительные курсы, включенные в стоимость обучения
• Ежегодная аттестация

ИНТЕ́РА
БИЗНЕС-СООБЩЕСТВО



СИЛЬНОЕ ОКРУЖЕНИЕ КАК ТОЧКА РОСТА

Фото: Алексей Устимов

Бизнес-клуб «ИНТЕРА»: три года развития предпринимательского сообщества и новый этап в Череповце.

Бизнес-клубы стали новой деловой культурой. Современным предпринимателям не нужно объяснять, зачем в них вступать: компании, чьи собственники состоят в деловых сообществах, растут быстрее.

Три года назад в Вологде появился новый бизнес-клуб «ИНТЕРА». Это одно из самых молодых и динамично развивающихся объединениий предпринимателей Вологодской области. Сегодня в нем более 140 резидентов, представляющих порядка 50 направлений бизнеса. За это время на площадке ИНТЕРЫ было организовано свыше 300 мероприятий, а под ее эгидой состоялось 200 коллабораций.

Миссия клуба сформулирована лаконично: развивать предпринимателей, а вместе с ними — бизнес городов, в котором они работают. Основатель сообщества Ольга Ботвина поясняет, что платформа создавалась для обмена опытом, совершенствования стратегического мышления, партнерств и совместных бизнес-проектов. Уже сейчас можно констатировать, что это получилось.

Интересно, что экспертную оценку идеи создания бизнес-клуба Ольга получила в инновационном центре «Сколково». Как она рассказала, именно там, в общении с менторами и другими предпринимателями, оформилась концепция ИНТЕРЫ — с мероприятиями, нетворкингом, образовательными программами и психологической поддержкой.

Сегодня в афише клуба — выступления экспертов и предпринимателей, мастермайнды для разбора конкретных бизнес-задач, визиты в компании резидентов, инвестиционные мероприятия и неформальные встречи.

В мае 2026 года ИНТЕРА стала победителем престижного бизнес-конкурса Вологодской торгово-промышленной палаты «Серебряный Меркурий» в номинации «Успешный старт».

А летом – открыла филиал в Череповце. В этом номере журнала «ГРАНИ» — истории череповецких резидентов клуба. У каждого из них своя отрасль, своя команда и собственное понимание успеха. Но все они уверены, что окружение имеет огромное влияние на рост бизнеса. Их объединяет готовность развиваться, искать новые возможности и улучшать жизнь в своем городе. ®



МАРИНА ХОДЖИМЕТОВА,
основательница Дома ногтевой моды CHANAIL,
лидер клуба предпринимателей «ИНТЕРА» в Череповце

Три года назад у меня был бизнес-план, большая мечта и желание создать в Череповце совершенно новый формат салона красоты. Сегодня CHANAIL — один из заметных бьюти-проектов города, команда из 25 человек, более 500 положительных отзывов на Яндекс Картах и бренд, который мы готовим к масштабированию.

Мы создавали CHANAIL буквально с бетонных стен. Я участвовала в формировании концепции, продумывала интерьер, сервис и каждую деталь, которая сегодня отличает нас от других салонов. Нужен был продукт, который невозможно скопировать одной красивой вывеской или новой услугой.

Таким продуктом для нас стал клиентский опыт. В CHANAIL женщина приходит не просто на процедуру, а в пространство, где о ней уже позаботились. Комфортные кресла-реклайнеры, возможность обслуживания в четыре или шесть рук, большое меню напитков, бесплатные завтраки с сырниками до 12 часов, сезонные комплименты и спокойная атмосфера — все это часть продуманной системы сервиса.

Сегодня моя основная задача — управлять бизнесом, совершенствовать стандарты обслуживания и создавать условия для дальнейшего роста. Я инвестировала миллионы рублей в образование: курсы, программы для предпринимателей, наставников и коучей. И считаю эти вложения одними из самых важных — чем сильнее предприниматель как управленец, тем устойчивее его компания.

Несмотря на сложную экономическую ситуацию и снижение покупательской способности, за последний год выручка CHANAIL существенно выросла. Люди приходят к нам не только за маникюром или педикюром. Они выбирают эмоции, атмосферу и ощущение заботы. И именно это формирует долгосрочные отношения с гостями.

Очередная цель — масштабирование CHANAIL. В планах — открытие второго салона в Череповце, затем развитие в Вологде и Ярославле. Следующий стратегический этап — создание франшизы. Масштабирование — это возможность перенести наши стандарты сервиса, корпоративную культуру и философию в другие города.

Мне всегда хотелось, чтобы в Череповце было сильное сообщество предпринимателей — людей, которые не боятся амбициозных целей, готовы делиться опытом, поддерживать друг друга и совместно создавать новые возможности. Так в моей жизни появился бизнес-клуб «ИНТЕРА». Сегодня мы развиваем его в Череповце. Здесь рождаются партнерства, идеи и проекты, которые способны менять город.



АРТЁМ КАРЯВИН,
основатель и руководитель компании «ТЕКАР ГРУПП».
(бизнесы в сфере гостеприимства:
отели, апартаменты, хостелы, рестораны)

Мне нравится создавать проекты, которые будут жить и развиваться десятилетиями. Не просто зарабатывать деньги, а оставлять после себя что-то ценное. Это очень захватывающе — превращать идею, которой еще вчера не существовало, в эффективный бизнес: создавать новые места, рабочие места, собирать команды, видеть, как меняется пространство.

Мы развиваем компанию уже несколько лет и за это время прошли большой путь. Сегодня под управлением ТЕКАР ГРУПП находятся три крупных хостела, рассчитанных в общей сложности почти на тысячу человек, отель «Ривер», сеть апартаментов. 7 ноября открывается ресторан «Костёр», рассматриваем новые гостиничные и туристические проекты. Но главным результатом я считаю не количество объектов, а то, что мы научились строить работающие бизнесы, управлять ими и масштабировать этот опыт. От идеи, концепции и строительства до запуска, формирования команды и выхода на прибыль.

Для меня сложности — это естественная часть предпринимательства. Всегда интересно выходить за рамки того, что уже умею. Сегодня ты управляешь одним объектом, завтра десятью, послезавтра строишь федеральную компанию.

За годы в бизнесе я понял, что его масштаб определяется не количеством твоих усилий, а качеством людей и системы, которую ты вокруг себя построил. Задача предпринимателя — не делать многое самому, а создавать условия, в которых сильные люди могут реализовывать свои способности. И еще один важный вывод: бизнес должен улучшать твою жизнь, а не поглощать ее полностью.

Я убежден, что окружение сильно влияет на широту мышления. Мне интересно общаться с людьми, которые создают, рискуют, развиваются, мыслят нестандартно. Поэтому я — в клубе «ИНТЕРА». В такой среде начинаешь иначе смотреть на собственные задачи и возможности.

У нас достаточно амбициозная стратегия. Я хочу, чтобы ТЕКАР ГРУПП стала крупной федеральной управляющей компанией в сфере гостеприимства. Чтобы в нашем портфеле были десятки отелей, загородных комплексов и других интересных объектов по всей России. Мы хотим не просто управлять недвижимостью, а создавать качественные проекты совместно с инвесторами, развивать территории и формировать новые стандарты гостеприимства.

А моя личная цель — построить компанию, которая сможет успешно развиваться без моего постоянного операционного участия. Для меня это и есть настоящий масштаб предпринимательства.



Фото: Ксения Протасова

ЕКАТЕРИНА ЧИРКИНА,
основатель студии эстетики лица и тела «ПРО ТЕБЯ»

Название нашей студии не про красивую вывеску. Оно про женщину, которая весь день решает рабочие вопросы, занимается семьей, куда-то спешит и часто в этой круговерти забывает о себе. Мне хотелось создать место, где хотя бы на час можно остановиться, где тебя услышат, где о тебе позаботятся и где не нужно ничего доказывать.

Мой путь в бьюти-сфере начался почти девять лет назад. Тогда я была в декрете, отучилась на мастера сахарной депиляции и начала принимать клиентов в частном кабинете. Никаких больших вложений, готовой команды или четкого бизнес-плана. Я просто хорошо делала свою работу. В какой-то момент клиентов стало столько, что решила открыть студию депиляции.

Позже приобрела студию коррекции фигуры, и вскоре мы объединили оба направления в одном большом пространстве. Эта идея во многом родилась благодаря нашим гостям. Они говорили: хочется прийти в одно место и получить все сразу — массаж, уход за лицом и телом, депиляцию, отдохнуть.

Я никогда не хотела конкурировать только ценой или акциями. Для меня гораздо важнее качество работы и результат. Хочется, чтобы каждый наш мастер любил то, чем занимается, и любил людей, потому что клиент всегда чувствует, когда с ним работают по инструкции, а когда действительно относятся с душой.

За эти годы были очень хорошие периоды и неудачные решения, усталость и моменты, когда хотелось все бросить. Но я часто говорю себе: предприниматель — это тот, кто предпринимает. Главный вывод, который я сделала за годы бизнеса, — не обязательно сразу видеть весь путь, иногда достаточно просто сделать следующий шаг. В клуб «ИНТЕРА» я пришла именно за этим — за людьми, которые понимают, что такое вести бизнес. Здесь можно обсудить трудности, узнать о чужом опыте, получить поддержку и взглянуть на ситуацию с другой стороны.

В планах — открыть еще одну студию «ПРО ТЕБЯ» в Череповце. Возможно, она будет другой по формату. Но мне важно, чтобы в ней сохранилось главное — сильная команда, качественные услуги и то самое ощущение, с которого все когда-то началось. Чтобы человек заходил и понимал: здесь действительно про него.



Евгения Михайлова:
«Я умею говорить
на языке одежды»

КУЛЬТУРА УНИФОРМЫ

Череповецкий дизайнер, основатель бренда Grecha Евгения Михайлова превращает рабочую одежду в модное высказывание. Ее цель — не просто создавать форму для предприятий, а менять отношение к труду, промышленности и культурному наследию через то, что люди носят каждый день.

В марте 2026 года на подиуме Московской недели моды появились люди, которых обычно не встретишь на модных показах. Сталевар, сварщик, машинист крана, слесарь и горновой Череповецкого металлургического комбината вышли в одежде, вдохновленной их профессией. Вместо привычной рабочей экипировки — современные городские силуэты, брутальные куртки, тренч, напоминающий защитный плащ горнового, и женский костюм с лаконичным кроем.

Коллекцию создала череповецкий дизайнер Евгения Михайлова, основательница бренда Grecha. Проект «Северстали» и Grecha стал частью первого Индустриального показа рабочей униформы в рамках Московской недели моды. В нем, кроме «Северстали» участвовали и другие крупнейшие работодатели России — x5, СИБУР, «Вкусно — и точка», БТК. Цель была в том, чтобы от обсуждения имиджа рабочих профессий перейти к конкретным шагам — формированию визуального кода, привлекательного для молодой аудитории.

В конце сентября история подготовки показа получила продолжение на большом экране: состоялась премьера документального фильма «Форма жизни», который рассказывает, как рабочая униформа оказалась в центре модной индустрии.

Для Евгении этот проект стал подтверждением идеи, которую она пыталась сформулировать задолго до выхода на московский подиум. Предприятие — это не только производственные мощности, технологии и экономические показатели. У него есть собственный характер, история, архитектура, люди и ценности. И все это можно выразить через одежду.

— Я бы очень хотела окультурить мир, — говорит Евгения.

В ее случае культура начинается с одежды.

Дизайнер одежды по призванию

Она не искала перспективную нишу в модной индустрии и не начинала бизнес с расчета на быстрорастущий рынок. По ее словам, одежда была с ней практически всегда. В шесть лет просила у мамы купить ей золотые нитки. В двенадцать — пришла в череповецкий театр костюма «Ренессанс», где училась моделировать, шить и создавать сценические образы. Коллектив участвовал в конкурсах, выступал на подиуме, в том числе в проектах, которые курировал знаменитый кутюрье Вячеслав Зайцев.

Уже тогда ей было понятно, что за созданием каждого костюма, каждой коллекции стоят месяцы работы: «Ты сидишь, шьешь и шьешь, шьешь и порешь, постоянно что-то придумываешь».

Сначала шила вещи для себя, потом с подругой запустили бренд детской одежды. Казалось, что это экономически выгоднее — на маленькие платья и костюмы ткани уходит меньше, и продавать их через популярные интернет-площадки проще, потому что дети всегда фотогеничны. Но в этой нише оказалась довольно большая конкуренция. Затем перешли к взрослым коллекциям, в основном – для женщин.

В 2016 году Евгения Михайлова зарегистрировалась как предпри-

ниматель. Бизнес рос постепенно, без крупных стартовых инвестиций: предзаказы, собственные силы, поиск партнеров, первые производственные решения, продвижение в интернете. Всему приходилось учиться на практике. Рассказывая об успехах и ошибках этого периода, она философски замечает:

— Предпринимательство — это постоянный поиск решений и возможностей. Это такой путь.

Grecha и ее новая стратегия

На первый взгляд парадоксально, но владелица бренда модной одежды не гонится за модой.

— Я пыталась отслеживать тенденции, создавать коллекции к каждому сезону, — поясняет она. — Но чтобы успеть их отшить и продать, пока тренд на пике, нужна большая команда. У меня это отнимало столько жизненной энергии, что не окупалось никакими деньгами. Я сделала фокус не на моду, а на внутреннее содержание.

После нескольких лет работы на рынке концепция и целевая аудитория проекта кардинально изменились. Сейчас это авторская одежда из натуральных тканей с вышивкой и ручной набойкой рисунков. Для дизайнера Евгении Михайловой ее бренд — про гармонию с окружающим миром и с собой. Ей всегда хотелось транслировать это через свои изделия.

Grecha — неочевидное название для марки одежды. Когда создавали сайт с интернет-магазином, маркетологи порекомендовали придумать что-то простое, звучное, природное, отражающее эстетику бренда. Идея пришла Евгении в голову на кухне, когда готовила ужин ребенку, среди других продуктов и предметов на глаза попалась обычная греча... Новое имя легко запоминалось, хорошо вписалось в общую концепцию и понравилось людям.

На первом этапе продажи шли через одну из запрещенных сегодня социальных сетей. Позже предпринимательница зарегистрировала товарный знак и вышла с ним на OZON. Также одежда бренда представлена на интернет-площадке вологодских производителей «Сделано на Вологодчине».

Почти 90 % покупателей — постоянные клиенты. Большая часть заказов поступает из Москвы, Петербурга и Новосибирска. Есть заказчики из Пскова, Ярославля, Самары, Тюмени, Иркутска, Сочи. Когда границы были открыты, товары приобретали и жители других стран. Чаще всего вещи, созданные череповецким дизайнером, покупают молодые женщины с детьми, которые любят читать книги, ходить в кино и театры, общаться с подругами в кафе. Поэтому, по ее признанию, у нее никогда не получалось строить бренд на агрессивных слоганах и лозунгах.

Сегодня в мире остро стоит проблема перепотребления. Многие бренды выпускают по несколько коллекций одежды за сезон. Но в то же время в России и в других странах растет тренд на осознанное потребление.

— В модной индустрии начинается новая эпоха, — говорит Евгения Михайлова. — Одежды в мире создано столько, что даже если несколько лет ничего не производить, нам всем хватит, чтобы одеться.

> Люди стали задумываться о том, нужно ли им для жизни такое количество вещей. Меня, как человека, который живет на этой планете, в этой экосистеме, тренд очень радует.

Мы тоже переосмыслили стратегию и перестали стремиться выпускать сезонные коллекции, тем более что это уже не приносило удовольствия. А для меня очень важно получать удовольствие от того, что я делаю.

— Сейчас продолжаем создавать новые модели, но не превращаем это в бесконечную гонку. Я выбрала путь, который мне по силам, чтобы быть полезной планете: работаем по системе предзаказов, это позволяет избегать перепроизводства. Сколько заявок получили — столько вещей и отшиваем, — делится она. — Главное качество профессионала — это вовремя меняться.

Не униформа, а философия предприятия

К появлению нового направления череповецкого дизайнера подтолкнула среда. Первый корпоративный заказ пришел от московского бренда нишевой косметики и парфюмерии «Космотека». Клиентам понравилось кимоно Grecha, и они предложили адаптировать эту идею для униформы работников. Сотрудничество прошло на одном дыхании. Авторскую спецодежду от Евгении Михайловой внедрили в магазинах, где делают покупки звезды шоу-бизнеса и другие знаменитости.

Чуть позже обратилась еще одна компания — из Новосибирска, которая давно наблюдала за брендом Grecha. Они хотели создать форму для сотрудников семейного экопарка «Мирапарк». Этот проект разрабатывался с нуля, без всякого прототипа.

Уже в первых корпоративных заказах обнаружилась закономерность: люди приходили не просто за рабочей одеждой. Они хотели, чтобы внешний образ сотрудников отражал философию их бизнеса. И еще, как отмечает дизайнер, у каждого из них — интересные сильные проекты, которые активно развиваются.



Фото: пресс-служба Московской недели моды

Индустриальный показ на Московской неделе моды. Коллекция Евгении Михайловой и «Северстали»

Для нее это оказалось принципиально новым уровнем работы. Прежде она в первую очередь выражала через одежду собственное представление о красоте. Теперь нужно было понять другого человека, вникнуть в его дело и его ценности, а затем передать это через униформу. Иногда решение рождается не из прямого технического задания, а из впечатления от истории предприятия, заводской архитектуры, пространства, профессиональной среды.

Определенным вызовом для Евгении стал проект для исторической фабрики «Красный ткач» в Череповце. Предприятие давно закрыто, но на его базе возрождают традиции ткачества. Для популяризации бренда она разработала капсулу из пяти изделий. Нужно было внедрить логотип фабрики в продукцию и тем самым попытаться оживить историю и наследие знаменитого предприятия. Часть коллекции разошлась по разным горо-

дам России, а свитшоты люди были готовы покупать за деньги.

— Еще 5–7 лет назад, когда я говорила, что нужно транслировать культуру и философию компании через униформу, мне отвечали: «Вы вообще о чем? Сейчас не до этого!», — рассказывает дизайнер. — А сегодня многие собственники бизнеса всерьез задумываются о форменной одежде как части корпоративной культуры. Для них это имеет большое значение в долгосрочной перспективе.

Премьера документального фильма «Форма жизни», которая состоялась 30 сентября в Москве, позволила ей снова прожить моменты подготовки нашумевшего Индустриального показа на Московской неделе моды и осознать весь масштаб события. В коллаборации бренда Grecha с компанией «Северсталь» была задача популяризировать образ рабочего завода, вынести его в массовую культуру.

Евгения Михайлова хотела придумать такую одежду, которую люди потом смогут носить в повседневной жизни. Ее идея состояла в том, чтобы внедрить вещи, вдохновленные заводской и производственной спецификой, в обычный гардероб людей. Работа над созданием капсулы заняла три-четыре месяца.

На показе Grecha и «Северсталь» произвели фурор. Интересно, что моделями выступили реальные рабочие металлургического комбината. После мероприятия к ней подходили и спрашивали, когда эту куртку будут производить, как записаться в очередь на предзаказ, где приобрести такой плащ.

— У меня получилось передать, что быть металлургом — гордо, что рабочие на металлургическом, да и любом другом производстве – красивые стильные люди, а трудиться — это почетно, — констатирует создатель коллекции.

Одна из ее последних ярких работ — капсула с дизайн-кодом Вологодской области. Основательница бренда Grecha рассказывает предысторию ее появления: несколько лет назад она побывала на одном экономическом форуме и вдохновилась речью депутата Госдумы, даже хотела написать ему письмо о том, что культурные коды регионов нашей большой страны можно передавать в современной одежде. А спустя пять лет центр «Мой бизнес», который помогает предпринимателям развивать творческие проекты, поддержал ее в создании коллекции с дизайн-кодом Вологодской области.

— Если шить одежду я умела всегда, это мое призвание, то создавать корпоративную униформу и передавать через нее культуру и философию компаний и производств — это новое направление, которое мне хочется развивать, — отмечает Евгения Михайлова. — Я умею говорить на языке одежды.

Текст: Ольга Колтакова
Фото: Наталья Антонова



Недавно Евгения Михайлова представила свою коллекцию с дизайн-кодом Вологодской области

КАЛЕНДАРЬ БИЗНЕС-СОБЫТИЙ

Важные мероприятия в ноябре | декабре 2026 года

5 ноября

Тренинг: «Где брать клиентов бизнесу?»

Как превратить поток заявок в реальные продажи и где искать новые возможности для бизнеса. Спикер – Ирина Наволоцкая, исполнительный директор ADDY.

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

Дополнительная информация:
Необходима предварительная регистрация. Подробности по тел. +7 (8172) 72-46-87.
vologdatpp.ru

11 ноября

Тренинг: «Как работать с возражениями: техники уверенного и конструктивного диалога»

Минимум теории, максимум практики и инструменты для немедленного применения. Спикер – Алексей Плеханов, эксперт по продажам с опытом более 24 лет.

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

Дополнительная информация:
Необходима предварительная регистрация. Подробности по тел. +7 (8172) 72-46-87.
vologdatpp.ru

12 ноября

Интенсив по охране труда

Вызовы, тренды и готовые решения по безопасности.

Место и время проведения:
Череповец, Сакура Холл (Октябрьский пр-т, 36), 3 этаж
С 10:00 до 12:00.

Дополнительная информация:
Организатор – Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области.
Необходима предварительная регистрация.
Тел. +7 921-233-65-38 (Амина Тагиева).
ВКонтакте: sppvo.rspp

12 ноября

Школа креативных проектов «Творческий код»

Интенсив для представителей творческих профессий. Тема встречи – «Коллаборации и сообщество».

Место и время проведения:
Череповец, лофт-зал «Квартира» (ул. Гоголя, 45).
Начало в 13:00.

Дополнительная информация:
Необходима предварительная регистрация.
Организатор – Агентство городского развития.
Тел. +7 (8202) 20-19-25.
agr-city.ru

13 ноября

Ежегодный городской конкурс «Мы выбираем, нас выбирают»

Церемония награждения победителей.

Место и время проведения:
Вологда, Креативное пространство «Салют, молодежь!» (ул. Ленина, 12).

Дополнительная информация:
Организаторы – Центр содействия развитию предпринимательства и туризма при поддержке администрации г. Вологды.
Тел. +7 (8172) 72-87-33.
msbvologda.ru
ВКонтакте: msbvologda



13 ноября

Бизнес-завтрак «Искусственный интеллект для создания личного капитала: где он реально помогает, а где создает иллюзию»

Место и время проведения:
С 11:00 до 12:30.
Адрес – уточняйте у организатора.

Дополнительная информация:
Необходима предварительная регистрация.
Организатор – Вологодская ТПП.
Подробности
по тел. +7 (8172) 72-46-87.
vologdatpp.ru

19 ноября **Информационная сессия по роботизации**

Площадка для выстраивания прямых кооперационных связей между промышленными предприятиями и разработчиками высокотехнологичных решений.

Место и время проведения:
Вологда, завод «КранСтройМонтаж» (Пошехонское шоссе, 18).

Дополнительная информация:
Организатор – Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области. Необходима предварительная регистрация.
ВКонтакте: sppvo.rspp

24 ноября **Мастер-класс «Свое. Аутентичное. Прибыльное»**

Для предпринимателей в сфере гостеприимства, ремесленничества и ресторанного бизнеса. Спикер – Елена Маньенан, отельер-ресторатор со стажем 20+ лет, автор проектов в сфере гостеприимства и ремесленничества.

Место и время проведения:
Вологда, ГДК (ул. Ленина, 17).
Начало в 13:00.

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

25 ноября **Школа руководителей с Вологодской ТПП**

Семинар «На грани конфликта: Работа с недобросовестными потребительскими требованиями».

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

Дополнительная информация:
Необходима предварительная регистрация.
Подробности по тел. +7 (8172) 72-46-87.
vologdatpp.ru

25 ноября **Конференция по промышленному туризму**

Цель – создать работающую экосистему по развитию промтуризма и продолжить работу над экскурсионной промышленной картой Череповца.

Место и время проведения:
Череповец, Арт-кластер «Завод» (ул. Гоголя, 45).
Начало в 13:00.

Дополнительная информация:
Необходима предварительная регистрация.
Организатор – Центр промышленного туризма Агентства городского развития.
Тел. +7 (8202) 20-19-25.
agr-city.ru

25 ноября **Межрегиональный форум «Сделано в России. Сделано на Вологодчине»**

Темы: личная и командная эффективность, монетизация северного гостеприимства, масштаб вологодских товаров на мировом рынке. Спикеры – Глеб Архангельский, Елена Маньенан, Владимир Якуба.

Место и время проведения:
Вологда, ВК «Русский Дом» (ул. Пушкинская, 25а).
Начало регистрации участников в 9:30.

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

26 ноября **Бизнес-завтрак «Создание экономики впечатлений в линейке продуктов»**

Как превратить уникальность продукта в работающий бизнес и влюбить в него через сильный бренд.

Место и время проведения:
Адрес – уточняйте у организатора.
С 11:00 до 13:00.

Дополнительная информация:
Необходима предварительная регистрация.
Организатор – Вологодская ТПП.
Подробности по тел. +7 (8172) 72-46-87.
vologdatpp.ru

26 ноября **МаркетФорум 2026**

Главное маркетинговое событие осени для профессионалов и предпринимателей. Тренды, кейсы, рабочие инструменты.

Место и время проведения:
Вологда, ресторан AVIATOR Cheif (ул. Преображенского, 20).
С 9:00 до 18:00.

Дополнительная информация:
ВКонтакте– markforum
Необходима предварительная регистрация.



3 декабря **Партнерский форум-2026 «Сотрудничество с промышленными холдингами: возможности для локальных поставщиков товаров и услуг»**

Ежегодное мероприятие, где подводят экономические итоги года, обсуждают стратегические планы и формируют новые кооперационные связи.

Место и время проведения:
Череповец, Арт-кластер «Завод» (ул. Гоголя, 45).

Дополнительная информация:
Необходима предварительная регистрация.
Организаторы – Союз промышленников и предпринимателей Вологодской области, Агентство городского развития.
Тел. +7 (8202) 20-19-25.
agr-city.ru



17 декабря **Школа креативных проектов «Творческий код»**

Итоговая защита проектов, разработанных представителями творческих профессий.

Место и время проведения:
Череповец, Арт-кластер «Завод» (ул. Гоголя, 45).
Начало в 13-00.

Дополнительная информация:
Необходима предварительная регистрация.
Организатор – Агентство городского развития.
Тел. +7 (8202) 20-19-25.
agr-city.ru

25-27 декабря **Новогодняя выставка-ярмарка «Сделано в России. Сделано на Вологодчине»**

Место и время проведения:
Вологда, ВК «Русский Дом» (ул. Пушкинская, 25а).
С 10:00 до 18:00.

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

Информационно-рекламное издание

ГРАНИ

Вологодский областной журнал 16+

Главный редактор:
Ольга Николаевна Колтакова

Авторы:
Евгений Лиханов
Светлана Дамирова
Полина Проворова
Анна Горина
Ирина Алтаева
Анастасия Николаева

Фотографы:
Артём Лихарев
Евгений Осипов
Анастасия Петрович
Любовь Крыкса
Алексей Устимов
Павел Лепихин
Роман Рудаков
Ксения Протасова
Наталья Антонова
Сергей Юров

Дизайн и верстка:
Максим Мартынов

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

granimagazine.ru

vk.com/grani_journal

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 «Череповецъ». 162600, г. Череповец, ул. Металлургов, 14а. Заказ № П 00928. Тираж – 4 000 экземпляров. Цена свободная. Номер подписан в печать: 29.10.26. Дата выхода: 03.11.26.

На обложке – Елена Кудрявцева, директор компании «Леон»

Фото обложки: Сергей Юров

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.

Реклама. ООО «Вологодское ПО «Экран»

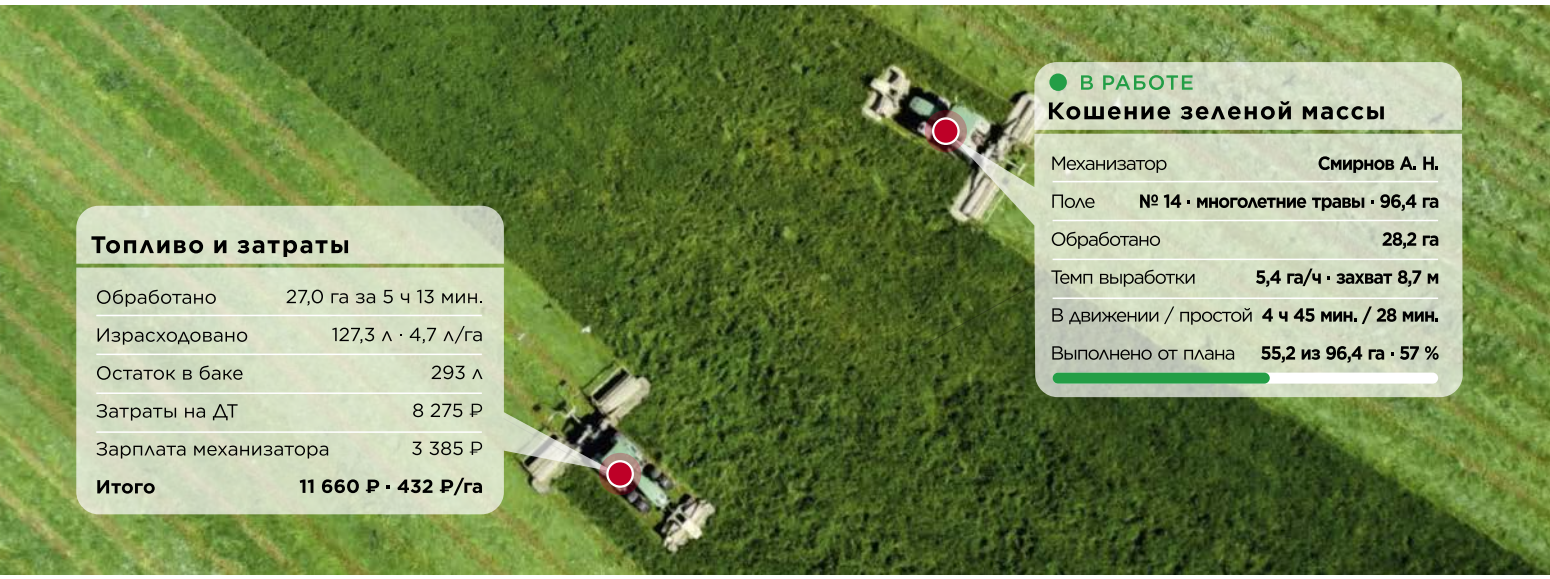
ИНТЭК
сельскому хозяйству

ЦИФРОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТЕХНИКОЙ И РАБОТАМИ

Подробнее в статье
на с. 24 ←

От датчика на технике — до решения в цифрах

Оперативные данные каждый день — у всех специалистов в одном окне.
Каждую неделю — разбор показателей со специалистом «ИНТЭКа».



- **Задания — в телефон механизатору**
- **Гектары, рейсы, мото-часы**
- **Топливо: заправки, остатки и сверка**
- **Путевые листы и зарплата**
- **ТО и ремонты**
- **Техкарты: план и факт**

Экономия топлива

не менее 17 %

закреплена в договоре формата «Управление»: на нашем оборудовании, к исходному замеру

Документооборот и согласования

-70 %

трудозатрат специалистов: путевые листы, выработка, списание ГСМ, зарплата — по расчету «ИНТЭКа»

Собственная разработка, команда работает с 2007 года. Уже стоит ГЛОНАСС? Подключим совместимые системы.

Сайт

Канал в MAX

ВКонтакте

Позвоните — расскажем, с чего начать

+7 (8172) 23-97-79

info@intek.digital · Вологда, Пошехонское шоссе, 18

Реклама. ООО «Интэк»