



**«ДОРОГОБУЖКОТЛОМАШ»:  
ДАРИМ ЛЮДЯМ ТЕПЛО**



# BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

## ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

### КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,  
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35

+7 (495) 287-16-36

[WWW.IP-BOGORODSK.COM](http://WWW.IP-BOGORODSK.COM)  
[WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU](http://WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU)

[INFO@PARKNOGINSK.RU](mailto:INFO@PARKNOGINSK.RU)  
[INFO@DEGA-AG.COM](mailto:INFO@DEGA-AG.COM)

Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://www.rbgmedia.ru)

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.  
12+

Учредитель и издатель:

**ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»**

при поддержке ТПП РФ

Главный редактор:

**Мария Суворовская**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

**Ирина Длугач**

Редактор номера:

**Екатерина Золотарева**

Дизайн/вёрстка:

**Александр Лобов**

Дирекция развития и PR:

**Марина Бабкина**

Журналисты: **Анна Добрынина,**

**Вячеслав Колесников, Алина Волкова**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3.

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение

авторов не обязательно должно совпадать с

мнением редакции. Перепечатка материалов и их

использование в любой форме допускается только

с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог

Медиа».

**Рукописи не рецензируются и не возвращаются.**

Адрес редакции: **143966, Московская область,**

**г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.**

E-mail: [mail@b-d-m.ru](mailto:mail@b-d-m.ru)

Тел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).**

**Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».**

*Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.*

**Russian Business Guide № 35/280 ноябрь 2024**

Дата выхода в свет: 15.11.2024.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

[www.rbgmedia.ru](http://www.rbgmedia.ru)

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.  
12+

Founder and publisher:

**BUSINESS DIALOG MEDIA LLC**

with the support of the CCI of Russia

The editor-in-chief:

**Maria Sergeevna Suvorovskaya**

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

Deputy Marketing Director:

**Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Directorate for Development and PR:

**Marina Babkina**

Journalists: **Anna Dobrynina, Vyacheslav Kolesnikov,**

**Alina Volkova**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,**

**the Moscow region, 143966.**

E-mail: [mail@b-d-m.ru](mailto:mail@b-d-m.ru)

Тел.: **+7 (495) 730 55 50, доб. 5700.**

**Publisher: Business-Dialog Media LLC.**

*Registered by the Federal Service for Supervision of*

*Communications, Information Technology, and Mass*

*Media. The mass media registration certificate*

*PI # FS77-65967 from June 6, 2016.*

**Russian Business Guide № 35/280 November 2024**

Дата выпуска: 15.11.2024.

Edition: **30000 copies. Open price.**

## ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

### КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



### КОМИТЕТ ПО АПК

Анастасия Геннадьевна Романовская – руководитель

отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»



### КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS,

председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ

Елена Александровна Мякотникова – член исполнительного комитета (Правления),

директор по устойчивому развитию, РУСАЛ

### КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова –

генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



АССОЦИАЦИЯ  
РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТРАСЛЕВОЕ  
ОБЪЕДИНЕНИЕ РАБОТОДАТЕЛЕЙ  
«СОЮЗ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-  
КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА  
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

### КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

### КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов –

генеральный директор компании «Парк Ногинск»



### КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные Поставки»

### КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер

по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



### КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроникс»



### КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

### КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

СОДЕРЖАНИЕ

**АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА**

4 **НОВОСТИ РЕГИОНА**

8 **РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ТУРИЗМА В СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ**

**СМОЛЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ: ДВИЖЕНИЕ ОПЕРЕЖАЮЩИМИ ТЕМПАМИ**

12 **ГУБЕРНАТОР СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ ВАСИЛИЙ АНОХИН:  
«ГЛАВНОЕ – ДВИГАТЬСЯ ТОЛЬКО ВПЕРЁД»**

16 **ТПП СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ: ИНТЕРЕСЫ БИЗНЕСА – В ПРИОРИТЕТЕ**

18 **АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ: «ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ  
СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ ОГРОМЕН!»**

**ЛИЦО С ОБЛОЖКИ**

20 **«ДОРОГОБУЖКОТЛОМАШ»: ДАРИМ ЛЮДЯМ ТЕПЛО**

**СМОЛЕНСКИЙ БИЗНЕС: ДЛЯ ЖИЗНИ И РАЗВИТИЯ**

26 **ОЭЗ «СТАБНА» СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ ДЕМОНСТРИРУЕТ  
УСТОЙЧИВУЮ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ РАЗВИТИЯ**

30 **СТЕПАН ВУНДЕР, «НОВЫЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОНИКИ»:  
«В КОМПАНИИ ОЧЕНЬ СИЛЬНАЯ КОМАНДА, И МЫ ТОЛЬКО  
РАЗОГРЕВАЕМСЯ!»**

34 **ПРОИЗВОДСТВЕННО-МОНТАЖНАЯ КОМПАНИЯ СМОЛЕНСКА –  
ГАРАНТ ДОЛГОВЕЧНОСТИ И ПРОЧНОСТИ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ**

38 **ТАТЬЯНА КУЗЬМЕНКОВА, «ГАЛАТЕЯ»: «НАША МИССИЯ – ДЕЛАТЬ  
ЛЮДЕЙ НЕ ТОЛЬКО КРАСИВЫМИ, НО И СЧАСТЛИВЫМИ»**

42 **«ТОЧНЫЕ ПОСТАВКИ»: БИЗНЕС БЕЗ ГРАНИЦ**

44 **НАДЕЖДА БЕЛЯЕВА, «ВСЁ ПОСЧИТАНО»: «БУХГАЛТЕР – ЭТО  
ПОЛНОЦЕННЫЙ ПАРТНЁР В ВЕДЕНИИ БИЗНЕСА»**

46 **АНТОН ПОЛЯКОВ, «ДОБРЫЙ ПОСТАВЩИК»: ЛЮДИ ДОСТОЙНЫ ДОБРА**





ОСОБАЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
ЗОНА

DEVELOPED  
BY GDP QUADRAT

# СТУПИНО КВАДРАТ

«СТУПИНО КВАДРАТ» –  
ПЕРВАЯ ЧАСТНАЯ ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ  
ЗОНА В РОССИИ, РЕАЛИЗУЕМАЯ ЗА СЧЁТ  
ЧАСТНЫХ СРЕДСТВ



- СФОРМИРОВАННЫЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ СО ВСЕЙ НЕОБХОДИМОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ, СРАЗУ ПЕРЕДАВАЕМЫЕ В ЧАСТНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ.
- ВЫСОКИЙ КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ.

Удобная локация:  
7 км до трассы М-4  
«Дон»; собственные  
ж/д пути на  
территории

Территория –  
431 га

25 лет опыта  
на рынке  
промышленной  
инфра-  
структуры

1 год требуется  
нам на полный  
запуск вашего  
производства

43 компании  
признано  
инвесторами

Россия,  
Московская область,  
деревня Шматово,  
ул. Индустриальная,  
вл. 4, стр. 1.



## В Смоленске представили проект по развитию регионального автотуризма

Роснефть и Центр развития туризма Смоленской области представили совместный проект по развитию автотуризма, нацеленный на раскрытие туристического потенциала региона.



Новый проект включает в себя три автомобильных маршрута по знаковым и живописным уголкам Смоленской области. Благодаря тщательно проработанной логистике автотурмаршрутов туристы могут рационально использовать время в путешествии и прочувствовать атмосферу региона.

Все маршруты объединяет один из самых древних городов России – Смоленск. Здесь можно подняться на стены самой протяжённой крепости России, полюбоваться величественным золочёным иконостасом Свято-Успенского кафедрального собора и прикоснуться к русской старине. Туристам будет также интересно посетить домонгольские храмы XII века, возведённые на берегах Днепра, увидеть живопись из собрания Смоленской художественной галереи.

Поездки по маршруту «Меж двух столиц» – Москвы и Минска – можно наполнить остановками в местах, которые связаны с историческими событиями или интересными культурными объектами. Автотурмаршрут пролегает через город Га-

гарин, малую родину первого космонавта планеты Юрия Гагарина, где можно посетить «Музей Первого полёта» и испить воды из колодца у дома Гагариных, как это делают все космонавты перед полётом в космос. На остановке в Вязьме все желающие могут попробовать знаменитые битые медовые «Вяземские пряники», а в Дорогобуже увидят самый большой глобус в Европе – высотой с четырёхэтажный дом.

Путешествие из Брянска в Смоленск по второму маршруту будет особенно интересно ценителям классической музыки. В селе Новоспасском расположена родовая усадьба основоположника русской классической музыки Михаила Ивановича Глинки. Следующая остановка – музейный комплекс традиционного русского творчества во Флёново. Здесь можно посетить сказочный «Теремок» работы Сергея Малютина, автора русской матрёшки, и зайти в храм Святого Духа, который украшен мозаикой Николая Рериха.

Третий маршрут – из Пскова в Смоленск. По пути автотуристы могут заехать

в живописный национальный парк «Смоленское Поозерье», биосферный резерват под эгидой ЮНЕСКО. Здесь можно посетить музей-усадьбу выдающегося русского путешественника Николая Пржевальского и отдохнуть на берегу «Байкала в миниатюре» – озера Сапшо. В городе Демидове путешественники могут посетить дом-музей великого актёра Юрия Никулина. Ещё одна остановка на маршруте – Гнёздово. Это крупнейший в Европе курганный комплекс эпохи викингов на пути «из варяг в греки». В этнодеревне можно отведать средневековую кухню, пройти мастер-классы по старинным ремёслам, обучиться ратному делу и даже поиграть в древнерусские настольные игры.

В Смоленской области расположено более 70 заправочных станций Роснефти, на которых можно заправить автомобиль, отдохнуть в кафе или приобрести необходимые в дороге товары, в том числе продукцию местного производства и сувениры. На трассовых станциях оборудованы душевые и автостоянки, а также работают зоны отдыха на открытом воздухе.

## В Смоленске открыли «Школу креативных индустрий» по федпроекту «Придуманно в России»

Новый центр дополнительного образования детей заработал на базе Смоленского института искусств. «Школа креативных индустрий» создана при поддержке Министерства культуры Российской Федерации для развития творческих навыков у молодого поколения.

В октябре к обучению приступило 60 школьников в возрасте от 12 до 17 лет. Набор прошёл на конкурсной основе. В школе оборудованы студии по различным направлениям. У ребят будет возможность получить знания в дизайне, звукорежиссуре, написании электронной музыки, фотоделе, видеосъёмке и монтаже, анимации и 3D-графике, познакомиться с технологиями VR и AR.

«За два года учёбы подростки попробуют себя во всех доступных творческих направлениях, а затем получат практический опыт: снимут видеоклипы, создадут аудиокниги и аудиоспектакли, брендбуки и другие продукты. Все занятия для участников проекта бесплатные», – подчеркнул Василий Анохин.

Выпускники «Школы креативных индустрий» смогут применить новые умения в дальнейшей учёбе и работе в сфере искусства и мультимедиа. Программа обучения нацелена на развитие креативного мышления и умения находить нестандартные решения.

«В ходе посещения школы поручил благоустроить прилегающую территорию с учётом предложений учеников. Это важно, ведь то, что подходит взрослым, не всегда нравится молодёжи. Надеемся создать точку притяжения креативных ребят, место для проведения творческих мероприятий и встреч», – добавил В. Анохин.



## Смоленская область стала одним из лидеров страны по росту инвестиций в основной капитал

Согласно данным Смоленскстата, в 2023 году показатель увеличился на 28,2 млрд руб., по сравнению с 2022 годом, и составил 94,6 млрд руб.

«По динамике роста инвестиций мы продвинулись на 71 позицию вперёд и стали девятыми среди всех регионов страны. В рамках ЦФО обошли 15 субъектов РФ и заняли второе место. Итог 2023 года в 94,6 млрд руб. – это исторический максимум за последние десятилетия. За этими цифрами стоит реальный результат: новые рабочие места, увеличение производственных мощностей, обновление и расширение инфраструктуры, а также повышение налоговой поступлений», – прокомментировал губернатор Смоленской области Василий Анохин.

Индекс физического объёма инвестиций в основной капитал

по итогам 2023 года составил 128,9%, что на 19,1% выше общероссийского показателя.

Среди отраслей-лидеров по объёму инвестиций рост показали:

- обеспечение электрической энергией, газом и паром – на 98,9% по сравнению с 2022 годом;
- обрабатывающие производства – на 31,9%;
- транспортировка и хранение – на 9,0%;
- сельское хозяйство – на 7,4%.

Привлечение инвестиций в основной капитал диверсифицирует экономику региона и обеспечивает её рост.

## Корпорация инвестиционного развития провела презентацию инвестиционного потенциала Смоленской области представителям предприятий Могилёвской области

Представители Корпорации инвестиционного развития Смоленской области во главе с генеральным директором Александром Казаковым приняли участие в международной конференции свободных экономических зон «Развитие крупных промышленных узлов на принципах экологической нейтральности», которая проходила в сентябре 2024 года в городе Могилёве.



сованность в возможности локализации производств на территории Смоленской области и налаживания механизмов прямого взаимодействия.

Главным итогом встреч с потенциальными белорусскими партнёрами стало заключение соглашения между Корпорацией инвестиционного развития Смоленской области и администрацией свободной экономической зоны «Могилев».

В рамках соглашения стороны договорились о сотрудничестве для эффективной поддержки бизнеса Смоленской и Могилёвской областей в вопросах развития экономической деятельности и кооперационных связей. Кроме того, стороны намерены развивать сотрудничество в сфере создания совместных предприятий и реализации инвестиционных проектов.

«Данное соглашение о сотрудничестве заключено в целях устранения административных барьеров, формирования и продвижения положительного экономического и инвестиционного имиджа регионов, установления партнёрских отношений, а также увеличения направлений взаимодействия и сотрудничества между институтами развития Смоленской и Могилёвской областей», – отметил генеральный директор Корпорации Александр Казаков.

Мероприятие собрало на своей площадке представителей государственных органов, топ-менеджеров и управленческий состав белорусских и зарубежных компаний, экспертов экологического сообщества, ведущих учёных и разработчиков. Конференция стала прекрасным местом для обмена международным опытом в развитии промышленных узлов.

В рамках деловой программы конференции генеральный директор Корпорации Александр Казаков провёл

презентацию инвестиционного потенциала Смоленской области и возможностей реализации инвестиционных проектов на территории региона, что позволило ознакомиться с условиями реализации проектов в границах преференциальных площадок, налоговыми льготами, а также иными мерами поддержки, действующими на территории как Смоленской области, так и Российской Федерации в целом.

Представители белорусских бизнес-сообществ выразили высокую заинтере-

## В 2025 году Смоленская область увеличит расходы социального характера

На поддержку льготников и строительство общественно значимых объектов регион дополнительно направит 4,7 миллиарда рублей.

Законопроект об увеличении расходов бюджета по социальным статьям рассмотрели на заседании регионального парламента, сообщил смоленский губернатор Василий Анохин.

Почти три миллиарда, выделенные из федеральной казны, вложат в развитие инфраструктуры. В частности, 1,8 миллиарда заложат на строительство и ремонт дорог, 964 миллиона – на возведение нового онкодиспансера, 215 миллионов рублей – на ежемесячные доплаты за классное руководство педагогам школ, колледжей и техникумов.

Кроме того, 714 миллионов рублей регион направит на строительство нового корпуса социально-оздоровительного центра

«Голоевка»; ремонт и оснащение учреждений здравоохранения, культуры и образования; благоустройство общественных территорий. Ещё в проекте бюджета на будущий год предусмотрели средства на покупку жилья для детей-сирот.

«Также расширяем социальную поддержку смолян: 704 миллиона рублей дополнительно предусмотрели на областные меры, 49 миллионов – на выплаты при рождении и воспитании ребёнка, 310 миллионов – на обеспечение жителей лекарствами, – отметил В. Анохин. – Забота о благополучии граждан, поддержка семей, детей и молодёжи, инвалидов и ветеранов, развитие социальной сферы – наш безусловный приоритет».

## Четвёртым регионом проекта «Социальный маршрут. Мобильный сенатор» стала Смоленская область

Парламентарии осмотрели инфраструктуру объектов здравоохранения и спорта Смоленской области, провели рабочую встречу с руководством региона.

В поездке по региону приняли участие: заместитель председателя СФ Инна Святенко; заместитель председателя Комитета СФ по федеративному устройству, региональной политике, местному самоуправлению и делам Севера Александр Высокинский; заместитель председателя Комитета СФ по социальной политике Дарья Лантратова; сенаторы РФ Сергей Горняков, Наталия Косихина, Иван Новиков, Андрей Чернышев; сенаторы от Смоленской области Руслан Смашнёв, Артём Малащенко.

Инна Святенко по итогам осмотра строящегося корпуса Смоленского областного онкологического клинического диспансера отметила высокий уровень запланированных и уже реализованных на сегодняшний день работ.

«Строительство онкологического диспансера осуществляется в рамках реализации цели регионального проекта «Борьба с онкологическими заболеваниями» с привлечением федерального финансирования. Работы идут полным ходом, чтобы сдать объект в соответствии с планом. Особое внимание уделяется маршрутизации пациентов, поэтому появление такого диспансера позволит централизовать онкологическую службу с выводом онкоподразделений из непрофильных стационаров», – отметила вице-спикер Совета Федерации.

«Сейчас основные отделения онкологической службы базируются в зданиях 30-х годов. Работа разрознена, осложнены логистика, взаимодействие и контроль за функционированием подразделений. Создание новой современной базы позволит повысить уровень оказания медицинской помощи, внедрить новые методы диагностики и лечения онкобольных. По плану в строящемся диспансере разместятся стационар на 175 коек и поликлиника на 150 посещений в смену», – рассказал Александр Высокинский.

Сенаторы посетили дворец спорта «Юбилейный», где благодаря обновлению появилась возможность принимать соревнования самого высокого уровня, включая профессиональные туры по баскетболу Единой континентальной лиги, штаб которой теперь находится в Смоленске. «Массовый спорт в приоритете областного правительства не на словах, а на деле. Причём – давно: конкретно этот объект работает уже почти 10 лет. Спортивные площадки в несколько этажей, ква-

лифицированные тренеры, доступные и, как мы сами убедились, востребованные занятия – в рабочий полдень все залы заполнены. Такая картина и на крупных площадках, и в административных центрах, и в небольших, но всё активнее открывающихся ФОКах вдали от крупных городов», – сказал Сергей Горняков.

Парламентарии побывали в больнице медицинской реабилитации. Сенатор Иван Новиков отметил, что благодаря завершению ремонта больницы существенно увеличились возможности для оказания медпомощи: всего развернуто 90 коек, порядка 1200 человек пролечилось здесь в текущем году.

«Важно, что всестороннее внимание уделено реабилитации участников СВО, учреждение в этом плане якорное в регионе, активно работает и с филиалом фонда «Защитники Отечества», и с военными госпиталями, и с центром занятости региона. Цифры говорят сами за себя: принято на реабилитацию на треть больше участников СВО, чем годом ранее. Больница работает шесть дней в неделю, но в планах – выйти на ежедневный формат работы», – добавил Иван Новиков.

По словам Наталии Косихиной, реабилитационный центр укомплектован самым современным оборудованием, аппаратами и тренажёрами, способными восстанавливать пациентов, которые только пробуют ходить: например, после перенесённого инсульта или серьёзных травм. «В больнице проходят реабилитацию участники СВО, и у них особые программы для восстановления. Работают врачи высокой квалификации. В следующем году планируется отремонтировать стационар в больнице», – сообщила парламентарий.

Также сенаторы провели встречу с представителями фонда «Защитники Отечества», где обсудили вопросы трудо-

устройства ветеранов боевых действий, пообщались с волонтерами, членами поисковых отрядов, руководителями НКО, которые занимаются военно-патриотическим воспитанием.

Артём Малащенко отметил, что теме поддержки бойцов специальной военной операции сенаторы уделили особое внимание. «Мы посетили центр реабилитации, где, кроме обычных жителей Смоленской области, необходимую помощь получают бойцы СВО. Также в штабе общественной поддержки встретились с общественными организациями, которые с 2022 года помогают бойцам в зоне специальной военной операции. Волонтеры поделились своим опытом работы, а также проблемами «сегодняшнего дня», с которыми сталкиваются и волонтеры, и бойцы СВО. Сенаторы взяли вопросы «на карандаш», – сказал парламентарий.

По итогам дня в правительстве Смоленской области состоялось совещание «Актуальные вопросы государственной политики в социальной сфере». В мероприятии приняли участие сенаторы РФ, заместитель председателя правительства региона Вита Хомутова, заместитель председателя правительства – министр здравоохранения Виктория Макарова, заместитель председателя Смоленской областной Думы Николай Мартынов, региональные министры и депутаты.

«Проект «Социальный маршрут. Мобильный сенатор» приносит практическую пользу региону, позволяет, во-первых, сверить часы между региональной и федеральной повесткой, а во-вторых – поделиться лучшими практиками и обменяться опытом. Рекомендации от коллег из профильного комитета – ценный вклад в развитие социальной сферы Смоленской области», – отметил сенатор от региона Руслан Смашнёв.



# БРИЛЛИАНТ ЧИСТОЙ ВОДЫ: промышленный туризм в Смоленской области



В СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ ОДИНАКОВО УСПЕШНО РАЗВИВАЕТСЯ КАК ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО, ТАК И СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО, И В ЭТОМ МОЖНО УБЕДИТЬСЯ, ЕСЛИ ВЗЯТЬ ЭКСКУРСИЮ НА ОДНО ИЗ КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА.

Именно в Смоленске впервые в СССР началась, а затем достигла высокого уровня промышленная огранка алмазов. Сегодня о смоленских бриллиантах знают во всём мире.

Ещё один смоленский бренд – лён. Выращивание льна и изготовление льняных тканей в этих краях имеет историю длиной в несколько столетий. Лён выращивали здесь ещё в XII веке, о чём свидетельствует, например, грамота 1150 года, данная Смоленским князем Ростиславом Мстиславичем епископу Мануилу. В документе перечисляются подати, а среди них – льняные вещи.

В 1911 году лён из России, в том числе из Смоленской губернии, где 45% крестьянского ярового поля составляли посевы этой культуры, экспортировали в Англию, Бельгию, Голландию, Францию.

Сейчас русский лён переживает второе рождение: современное производство позволяет выпускать высококачественные волокна и материалы из всех сортов и частей этого растения. В Смоленской области находится крупнейшее в России льняное предприятие.

А ещё Смоленск – один из современных российских центров книгопечатания. На Смоленском полиграфическом комбинате выпускают около 60% российских учебников и почти 8% книгопечатной продукции страны.

Регион силён и производством пищевой продукции: молока, сыров и вкусных полуфабрикатов. И всё это можно попробовать прямо на экскурсии.

Собрали самые интересные экскурсии на предприятия Смоленской области.

**«КРИСТАЛЛ»: ВСЕ ГРАНИ  
СМОЛЕНСКОГО БРИЛЛИАНТА**

Смоленский «Кристалл» – один из крупнейших производителей бриллиантов, причём не только в нашей стране, но и в мире. Побывать здесь и увидеть, как с помощью современных методов обработки неогранённый алмаз превращается в сияющий бриллиант, бесценно. «Кристалл» специализируется на массовом выпуске бриллиантов класса премиум, или Triple Excellent: такую отметку получают камни с идеальными пропорциями, полировкой и симметрией.

Кстати, вы знаете, что бриллианты бывают разноцветными? А как определяют чистоту камня? Это обязательно расскажут во время экскурсии. Ещё вы увидите, как драгоценные камни распиливают, обтачивают, обдирают, размечают, маркируют, шлифуют, гранят и промывают. Полюбуйтесь на бриллианты всевозможных форм, размеров, цветов и видов огранки, в том числе эксклюзивных, как гранят только в Смоленске.

«Кристаллу» уже больше 60 лет: предприятие было создано в 1963 году и стало первым в СССР производством по огранке алмазов. Решение о том, что в стране будет такая отрасль, Совет министров СССР принял в 1961-м. За свою долгую историю «Кристалл» стал одним из ведущих высокотехнологичных центров производства бриллиантов, знаменитых в мире своей «русской огранкой».

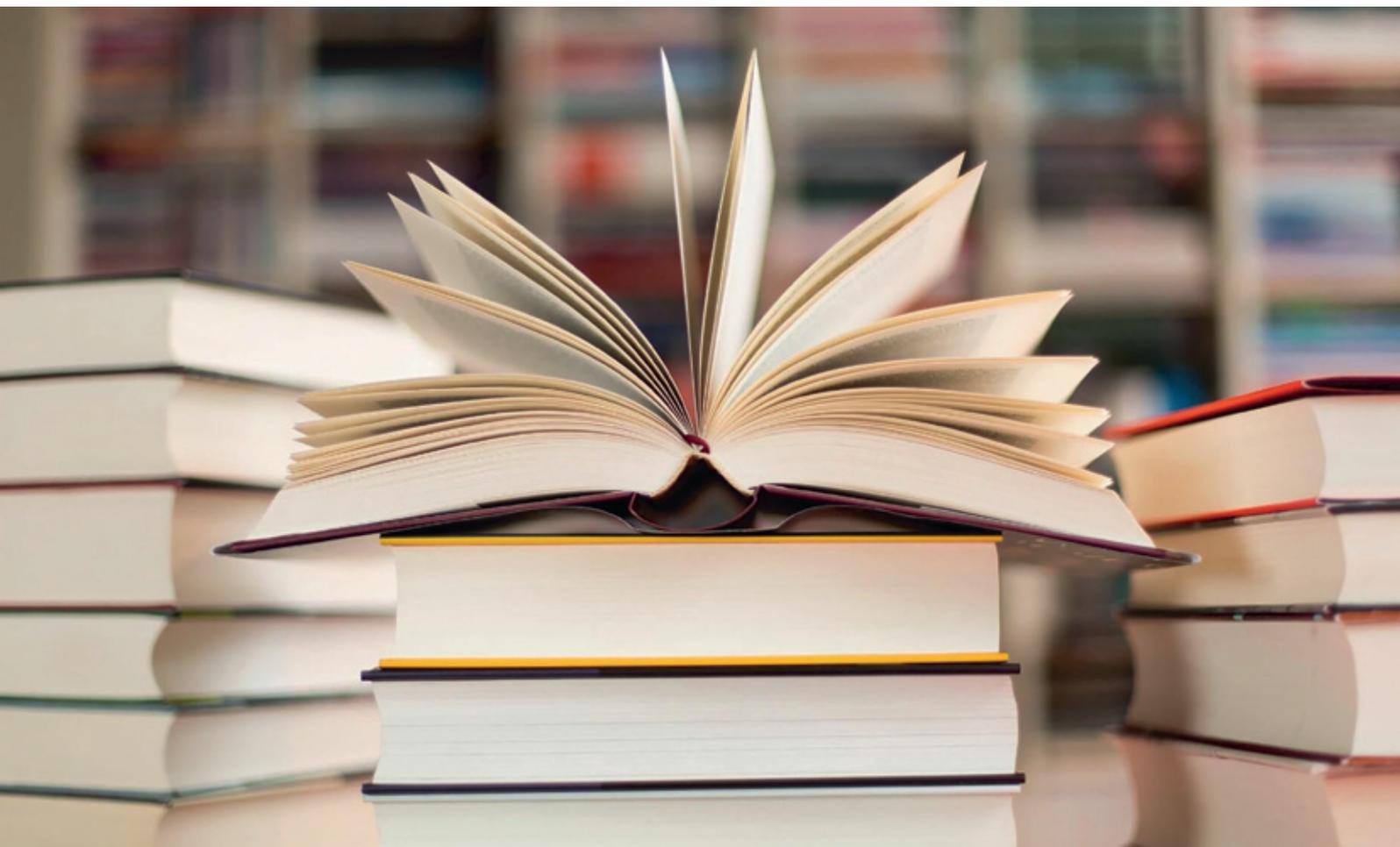
«Кристалл» был одним из немногих предприятий, получивших право на прямую поставку продукции за рубеж. В 1992 году он самостоятельно продал первую партию бриллиантов на международном рынке, а затем открыл торговые представительства в Антверпене и Гонконге, а в начале 2000-х гг. – в Нью-Йорке и Дубае.

Бриллианты нужны не только для украшений, но и для приборов высокой точности. Например, недавно на предприятии изготовили кубики для научных исследований в области рентгеновской флуоресценции алмаза. Заказ был срочный, так что справились за три рабочих смены: камни буквально передавали из рук в руки. В качестве сырья использовали не алмазы, а огранённые бриллианты: так проще и быстрее. В результате изготовили кубики требуемого размера: длина стороны самого маленького – 1,1 мм, а самого большого – 3 мм.

А в 2018 году на заводе произвели алмазные наконечники для наковален. Заказчиком был федеральный научно-исследовательский центр «Кристаллография и фотоника» РАН. Наконечники используют в устройствах, на которых проводят нейтронные, синхротронные и другие научные исследования.

**СМОЛЕНСКИЙ  
ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ:  
МИЛЛИОНЫ КНИГ ДЛЯ РОССИИ**

Крупнейший производитель школьных учебников тоже находится в Смоленске.





До 3 млн книг в твёрдом переплете и 7 млн брошюр в мягкой обложке в месяц – таков объём производства на Смоленском полиграфическом комбинате, одном из самых современных профильных предприятий в стране. Здесь выпускают книги, журналы, дневники, блокноты и другую печатную продукцию. Комбинат сотрудничает с полусотней российских книжных издательств.

В 2023 году по заказу Минпросвещения на комбинате отпечатали новый единый государственный учебник по всемирной истории и истории России – более 340 тыс. экземпляров. Конвейер, на котором выпустили свежие учебники, называется «книговставочная линия». Всего за минуту она выдаёт 30 готовых книжек.

Во время экскурсии на Смоленский полиграфический комбинат можно увидеть все этапы производства книг: допечатную подготовку, печатный и переплётно-брошюровочный цеха, книжно-экспедиционную базу с грузооборотом 40 тыс. тонн продукции в год. На предприятии хранят и советские печатные машины, так что будет возможность сравнить технологии прошлого века с современными цифровыми.

#### **BLASUS:**

#### **ВСЕ ТАЙНЫ ВКУСНЫХ ПЕЛЬМЕНЕЙ**

Компания находится в Рославле Смоленской области. Из областного центра сюда можно добраться на автомобиле по трассе Р-120 или на поезде до станции Рославль-1. Время в пути составит от 1,5 часа на машине до 2 часов на поезде.



Blasus – молодое и очень современное предприятие. Здесь делают много вкусного: пельмени, манты, блинчики и вареники с разными начинками по домашним рецептам и из продукции фермерских хозяйств. Производство занимает 500 тыс. кв. метров, а объём готовой продукции – около 100 тонн ежемесячно. Увидите, как делают блинчики с вишней, сырники и сочные чебуреки. Всё дают попробовать в готовом виде.

А ещё сможете сами налепить пельменей на мастер-классе – будет возможность узнать секретные рецепты и освоить профессиональные приёмы. На экскурсиях ждут и взрослых, и детей.

Распробовать всё, на что не хватило сил во время экскурсии, можно в фирменном магазине неподалёку: на ул. Урицкого, 14. С 8:00 до 10:00 там угощают горячими завтраками: сырниками, блинчиками и чебуреками.

#### **КОМПЛЕКС «РУССКИЙ ЛЁН»: ОТ ПОЛЯ ДО ПОЛОТЕНЦА**

И льняные посевы, и само производство находятся в Сафонове Смолен-

ской области. Быстрее всего сюда ехать на московской «Ласточке» – 1 час в дороге. Дольше на обычном поезде – более 2 часов; на автобусе или машине – около 2 часов по трассе М-1. Смоленская область была центром российского льна на протяжении сотен лет.

Научной селекцией льна-долгунца, того самого, из которого делают льняные ткани, здесь занимались ещё в начале XX века. Выдающийся химик, член Русского химического общества профессор Александр Николаевич Энгельгардт организовал в своём имении Батищевскую селекционно-опытную станцию, где проводил опыты по применению удобрений и технологиям посевов.

Традиционную для этих мест культуру здесь выращивают и перерабатывают. Популярная продукция – котонизированное льноволокно или котонин. Его используют для производства смесовой пряжи с добавлением хлопкового или синтетического волокна.

Из длинного льноволокна получают чистую или смесовую пряжу высоких

номеров, то есть самого высокого качества, мягкую и нежную. Из неё делают ткани для постельного белья, платьев, сорочек и костюмов. Мощности завода позволяют произвести столько пряжи, что хватит на 20 млн погонных метров ткани в год.

Цикл производства на предприятии безотходный. При обработке льняного волокна с него удаляют костру – жёсткое растительное основание, напоминающее солому. Из костры на льнозаводе делают брикеты, которые потом используют для отопления предприятия. Здесь также выпускают качественные семена льна-долгунца, которые покупают другие сельскохозяйственные компании в «льняных» областях.

Во время экскурсии можно увидеть своими глазами, как растение превращается в материал для производства одежды и домашнего текстиля. Гостям показывают цеха с инновационным оборудованием и склады готовой продукции. А ещё можно купить льняные сувениры прямо с производства.





Смоленская область лидирует по многим социально-экономическим показателям, и, несмотря на санкционное давление, экономика региона активно развивается.

Этому способствуют развитие импортозамещения, переориентация на новые рынки и усиление спроса внутри страны, а ещё вновь возникший спрос со стороны стран Центральной и Восточной Азии.

Также активно развиваются торговые отношения с Республикой Беларусь, с которой граничит регион. О мерах по созданию и поддержанию благоприятного инвестиционного климата, реализации масштабных инфраструктурных проектов и перспективах развития региона рассказывает губернатор Смоленской области Василий Анохин.

## Василий Анохин: «ГЛАВНОЕ – ДВИГАТЬСЯ ТОЛЬКО ВПЕРЁД»

**– Василий Николаевич, как вы оцениваете итоги социально-экономического развития региона в 2023 году и в I полугодии 2024 года? Какие отрасли являются ведущими в структуре экономики Смоленской области?**

– Вся работа нашей команды направлена на достижение главной цели, поставленной Президентом РФ В. В. Путиным, – это повышение качества жизни людей.

На этом пути хочу отметить важную для жителей региона тенденцию, которая сложилась в 2023–2024 годах: один из самых высоких в ЦФО темпов роста заработной платы. Причём растёт именно реальная заработная плата, за вычетом роста цен. В прошлом году она увеличилась на 13,3%, в то время как по России – на 7,8%, а в ЦФО – на 6,7%. I полугодие – увеличение на 12,6%, а по РФ – 9,4%, в ЦФО – 9,6%.

В региональной экономике отмечен значительный рост обрабатывающей промышленности. Индекс обрабатывающих производств (за вычетом роста цен) за 2023 год составил 115,6%, это 21-е место в стране. В I полугодии 2024 года показатель увеличился на 9,4%: в России 28-е место. Самый высокий индекс отмечается в производстве готовых металлических изделий: в прошлом году – 166,6%, а за I полугодие 2024 года – 154,3%. Существенный рост и в производстве резиновых и пластмассовых изделий: за 2023 год – на 12,8%, за I полугодие 2024 года – на 14,4%.

Отмечу также, что опережающими темпами росли инвестиции. По итогам 2023 года индекс физического объёма инвестиций в основной капитал составил

128,9%, что на 19,1 п. п. выше общероссийского показателя. За I полугодие текущего года рост ещё выше – 129,5%. Это на 18,6 п. п. выше, чем по России.

Также опережающими темпами у нас развивается и строительная отрасль: индекс (в сопоставимых ценах) по виду экономической деятельности «Строительство» составил 139,4%, превышая общероссийский и окружной результаты (103,9% и 100,9% соответственно).

**– Какие отрасли экономики региона сегодня наиболее приоритетны для инвестиций?**

– Привлечение инвестиций – в числе наших ключевых задач. В прошлом году их объём в основной капитал составил рекордные 94,6 млрд рублей, причём этот показатель достигнут преимущественно за счёт частных инвестиций. Их доля – порядка 90%.

Основной рост обеспечили: обрабатывающие производства – на 54,5%, энергетика – на 28%, операции с недвижимым имуществом – на 17,8%, транспортировка и хранение – в 2,2 раза.

К приоритетным отраслям относим в первую очередь те, которые обеспечивают значительную добавленную стоимость, являются центрами генерации, распространения и применения инноваций, высоких технологий, а также обеспечивающие продовольственную безопасность региона и страны, импортозамещение, имеющие высокий экспортный потенциал.

Уделяем самое активное внимание привлечению инвесторов из отраслей пищевой, химической и лёгкой промышлен-

ности, деревообработки, растениеводства, молочного животноводства, тепличного овощеводства и цветоводства. Кроме того, мощный инвестиционный потенциал мы видим в отраслях фармацевтики, информационных технологий и, безусловно, в машиностроении.

**– Одна из важнейших задач региональных властей – создание и поддержание благоприятного инвестиционного климата. Как сейчас складываются взаимоотношения с инвесторами, какие мероприятия для этого проводятся?**

– Работа регионального правительства выстроена таким образом, чтобы обеспечить максимальную защиту интересов инвесторов. Мы оперативно подключаемся к решению любых вопросов и оказываем максимальное содействие на всех стадиях реализации инвестпроекта.

В нашей области действует эффективная система мер государственной поддержки инвестиционной деятельности: налоговые льготы, субсидии, сопровождение, инфраструктурная, имущественная и информационная поддержка.

Совместно с Минэкономразвития России активно внедряем элементы Регионального инвестиционного стандарта, благодаря чему оптимизируются административные процедуры, развивается сотрудничество с ресурсоснабжающими организациями, постоянно совершенствуются и актуализируются меры поддержки.

По оценкам бизнеса, результаты которых формируют Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата, Смоленская область стабильно демонстрирует

высокие результаты. Второй год мы занимаем в нём 8-ю позицию.

Мы также поддерживаем промышленные предприятия и на своём, региональном уровне. Так, за полтора года капитализация РФРП показала кратный рост – более чем в три раза – и на сегодняшний день составляет 705 млн рублей, в т. ч. 377 млн рублей – средства областного бюджета. При этом в 2024 году РФРП уже докапитализирован более чем на 300 млн рублей только из бюджета области.

Это положительно сказывается на привлечении инвестиций. По итогам I полугодия 2024 года их объём составил 39,1 млрд рублей, превысив на 29,5% показатели аналогичного периода прошлого года. По динамике инвестиций Смоленская область заняла 1-е место среди субъектов ЦФО и 15-е место среди регионов России. Лидирующие позиции заняли обрабатывающие производства, показавшие рост на 54,5%.

#### – Расскажите о наиболее успешных инвестпроектах Смоленской области за последнее время.

– В декабре 2023 года экспертным советом Фонда развития промышленности одобрен льготный заём Рославльского вагоноремонтного завода в размере 2 млрд рублей на реализацию проекта по созданию вагоностроительного комплекса для производства вагонов-цистерн и полувагонов. Этот проект был поддержан главой государства В. В. Путиным. Объём инвестиций превысит 2,5 млрд рублей, и после выхода на проектную мощность годовая производительность составит более 2 тыс. вагонов-цистерн и 3,5 тыс. полувагонов, а социальный эффект выразится в создании 630 новых рабочих мест.

ООО «Золотая Нива» в Сафоновском районе завершило реализацию крупного проекта в области молочного животноводства. Построено восемь ферм с инфраструктурой, и создана собственная кормовая база. Общее поголовье составляет 4,5 тыс. голов, объём инвестиций – 2,2 млрд рублей, создано 170 рабочих мест. В конце 2023 года компания приступила к реализации нового проекта по двукратному расширению молочной фермы – до 5,8 тыс. фуражных коров в Сафоновском районе и строительству площадки по выращиванию молодняка на 5,1 тыс. голов в Дорогобужском районе. Планируемый объём инвестиций – 4 млрд рублей, а социальный эффект – 145 новых рабочих мест.

В Смоленском районе ООО «Птицефабрика «Сметанино» продолжает реализацию инвестпроекта по развитию растениеводства. Инвестиции составят 880 млн рублей. Будет создано 70 рабочих мест. Ещё «Сметанино» приступило к строительству двух птичников, сушильного комплекса и к расширению яйцесклада.

В реализацию этих проектов инвестируется 1,4 млрд рублей.

Также на территории этого района ООО «Юнипроф» инвестирует 750 млн рублей в расширение производственных площадей по выпуску инженерно-монтажной продукции, что увеличит мощности на 30% и создаст 100 рабочих мест.

Успешно продолжается реализация инвестиционных проектов ГК «Мелком». Так, в Вяземском районе ООО «ВЗК» занимается созданием производства рыбных кормов производительностью 100 тыс. тонн в год. На эти цели направляется 8,1 млрд рублей. Будет открыто 179 рабочих мест.

В Гагаринском районе ООО «Гагарин-Останкино» приступило к строительству цеха по производству сырокопчёных колбас и общепита для сотрудников. Инвестируя в это 3 млрд рублей, компания создаёт порядка 250 рабочих мест.

В том же районе ЗАО «Гагаринконсервомолоко» направило 400 млн рублей на создание цеха по производству сыра чеддер с мощностью 200 тонн продукции в месяц, что обеспечило работой 31 человека.

На территории города Десногорска ООО «ПОЛИМЕР» ввело в эксплуатацию новую линию по производству поли-

этиленовых широкоформатных плёнок, увеличив мощности с 180 до 210 тонн в сутки. Инвестиции превысили 3,1 млрд рублей. Создано 310 новых рабочих мест. Сейчас началась реализация нового инвестиционного проекта по расширению производственных мощностей стоимостью 1,6 млрд рублей. Работой будет обеспечено ещё 120 сотрудников.

В Рославльском районе тепличный комбинат «Смоленский» реализует 4-миллиардный инвестпроект по выращиванию цветов, создавая 250 рабочих мест.

ООО «БЛАГОДАТНОЕ» возводит гостиничный комплекс Vazuza Collection на территории Гагаринского района. Ведётся строительство 23 коттеджей для проживания, завершается строительство досугового центра с конференц-залом и детским клубом. Объём инвестиций – порядка 2 млрд рублей. Социальный эффект – 50 новых рабочих мест.

Многие инвестиционные проекты реализуются в рамках соглашений, которые были подписаны на площадках ПМЭФ-24.

#### – Смоленская область граничит с Беларуссией. Как сегодня складываются взаимоотношения региона с дружественным соседом? Каковы результаты экономического, научного и культурного сотрудничества?

– Наша задача – стать одним из главных локомотивов дальнейшей интеграции России и Беларуси. Это важно для развития Смоленской области и страны в целом.

По товарообороту с сопредельным братским государством мы входим в топ-5 среди регионов России, и за три года он увеличился на 32%, составив в 2023 году 3,17 млрд \$. За прошедшие полгода экспорт смоленских товаров в Белоруссию вырос на 2% и составил почти 270 млн \$.

Кроме того, сегодня на территории Смоленской области зарегистрировано более 4,5 тыс. совместных российско-белорусских предприятий.

ПО ИТОГАМ I ПОЛУГО-  
ДИЯ 2024 ГОДА ОБЪЁМ  
ИНВЕСТИЦИЙ СОСТА-  
ВИЛ 39,1 МЛРД РУБЛЕЙ,  
ПРЕВЫСИВ НА 29,5%  
ПОКАЗАТЕЛИ АНАЛО-  
ГИЧНОГО ПЕРИОДА  
ПРОШЛОГО ГОДА.





да. На сегодняшний день в работе центров занятости имеется более 1,5 тыс. заявок работодателей с заработной платой выше 80 тыс. рублей. Ребята должны отчётливо видеть своё будущее и получать в этой картине дополнительную мотивацию для успешной учёбы.

Со своей стороны, мы обновили меры поддержки «целевиков». Чтобы они могли сосредоточиться на учёбе и профессиональном развитии, поддерживаем их повышенными стипендиями, одновременными выплатами, помогаем в улучшении жилищных условий: компенсируем оплату общежития, аренду квартир или первоначальный взнос по ипотеке.

Ещё одна важная ступень на пути к самореализации молодёжи – это возведение междуниверситетского кампуса. Он станет главной движущей силой в раскрытии научно-технического и экономического потенциала области. У кампуса будут три основные специализации: трансляционная медицина, интеллектуальные системы пилотирования и креативные индустрии. Для развития в этих направлениях создаём новую базу – комфортную и инновационную среду для учёбы, исследований и работы специалистов, преподавателей, аспирантов и студентов.

Также успешно внедряем новую модель среднего профессионального образования. Планируем создать 12 образовательных кластеров в рамках федерального проекта «Профессионалитет» к 2027 году. Напомним, в нашей области уже работают три кластера – стройкомплекса, медицины и машиностроения. В следующем году создадим при поддержке Минпросвещения России ещё два таких объединения в химической промышленности и сельском хозяйстве.

**– В условиях нынешней геополитической ситуации одна из важнейших задач каждого региона – развитие и реализация проектов по импортозамещению. Поделитесь наиболее значимыми достижениями в этом направлении работы.**

– Предприятия нашего региона преуспевают в различных сферах: от машиностроения до производства мебели и оборудования. Их продукция не только позволяет обеспечить потребности внутри страны, но и пользуется спросом за рубежом.

Например, каждый четвёртый житель нашей страны получает тепло, выработанное водотрубными и жаротрубными котлами «Дорогобужкотломаш». Их продукт полностью импортонезависим и пользуется популярностью также в странах СНГ. Ещё один лидер – СПО «Аналитприбор», которое специализируется на газоаналитическом приборостроении. На предприятии производится более 200 модификаций газоанализаторов, хроматографов, приборов

Партнёрские отношения Смоленской области с Республикой Беларусь имеют стратегическое значение. Наш регион заключил соглашения о сотрудничестве в торгово-экономической, научно-технической и социально-культурной сферах и с Правительством Республики Беларусь, и со всеми её областями. Ни одно крупное спортивное или молодёжное мероприятие у нас не проходит без участия белорусских гостей. Но сегодня хотел бы кратко остановиться на взаимодействии в сфере промышленной кооперации.

Сейчас по итогам XI Форума регионов России и Беларуси прорабатываем с целым рядом компаний из сопредельного братского государства вопросы размещения новых производств на территории смоленских преференциальных зон. Белорусские инвесторы планируют при содействии правительства области создать предприятия по выпуску коммунальной, сельскохозяйственной техники, ветеринарных препаратов, мотоциклов и мн. др. Реализация этих проектов значительно укрепит интеграцию и станет дополнительным стимулом экономического роста наших стран.

Прорабатываются варианты реализации совместных инвестиционных проектов в сфере строительства, включая дорожное, жилищно-коммунального хозяйства, транспорта, а также создания совместного селекционно-семеноводческого центра конкурентоспособных сортов лубяных культур, в частности льна-долгунца.

Для дальнейшего усиления и укрепления сотрудничества мы планируем создать в Минске представительство нашей области, которое позволит оперативно решать все вопросы, возникающие при реализации проектов во всех сферах.

Другая важная совместная инициатива – это создание туристско-информационного центра Союзного государства в Смоленске.

**«НАША ЗАДАЧА – СТАТЬ ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ ЛОКОМОТИВОВ ДАЛЬНЕЙШЕЙ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ И БЕЛАРУСИ. ЭТО ВАЖНО ДЛЯ РАЗВИТИЯ СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ И СТРАНЫ В ЦЕЛОМ».**

**– Как решаются вопросы снижения тенденции по оттоку кадров из региона?**

– Это важное направление нашей работы. Мы в первую очередь создаём возможности для успешной самореализации молодёжи здесь, в нашей области. В формировании эффективной системы подготовки специалистов, необходимых для развития региона, сегодня вовлечены не только учреждения образования, но и власти, предприятия, бизнес и другие организации. Всех участников процесса объединяет механизм заключения целевых договоров. С его помощью мы можем направлять карьерные траектории студентов, чтобы в дальнейшем они приходили работать в экономику региона.

Сейчас работаем над тем, чтобы обеспечить тесное взаимодействие предприятий и бизнеса с учебными заведениями. Они должны совместно формировать образовательные программы, планы производственных практик и внедрять наставничество. Ещё один крайне значимый момент. Работодатели должны гарантировать базовые условия трудоустройства «целевиков», включая размер оплаты тру-

и систем специального назначения.

Сейчас активным спросом пользуются аналоги тормозных камер для грузовых автомобилей, автобусов, тракторов, прицепной и специализированной техники, которые ранее поставляли из-за рубежа. Их производит компания «Рославльские тормозные системы». Кроме того, предприятие – активный участник платформы российских автокомпонентов в группе, посвящённой освоению и разработке современной отечественной антиблокировочной системы тормозов (ABS) и электронной системы стабилизации (ESP).

На территории нашей области работает единственное в стране предприятие, выпускающее регуляторы температуры для систем корабельной вентиляции и систем охлаждения дизельных двигателей. Это «Сафоновский завод «Теплоконтроль», который уже сейчас реализует проект по разработке и внедрению в серийное производство насосного оборудования для строительства энергоэффективных теплонаблюдающих объектов, не уступающего по техническим характеристикам лучшим современным зарубежным аналогам.

В области производства профессиональной мебели для ветеринарных кабинетов и содержания лабораторных животных во всём мире лидирует компания «ТД Вет-Цздор Продакт». Ветеринарные столы, производимые компанией под торговой маркой VETBOT, выполнены из высококачественных материалов, отвечающих всем мировым требованиям.

Большие успехи у нас в области вагоностроения. Продукция Рославльского ВРЗ не только востребована железными дорогами России, но и экспортируется в Казахстан, Белоруссию, Монголию. Сейчас предприятие создаёт новый комплекс для производства вагонов-цистерн и полувагонов.

По всей стране большой популярностью пользуются стратегические игры. На оборудовании смоленской компании «Лазертаг» работают тысячи прокатных клубов и

развлекательных центров по всей России. Это производство полного цикла: от литых корпусов до изготовления электроники, сборки лазертаг-оружия и пошива повязок, жилетов с датчиками поражения. Кроме того, компания занимается разработкой софта для игры, проектированием и строительством игровых полигонов и арен для игры в лазертаг.

Помимо производства оборудования, упор делаем на разработку программного обеспечения. Продукт для сферы безопасности дорожного движения разработал «Арсенал 67», научно-инновационный центр «Завант» проводит исследования в области разработки радиосистем, цифровых устройств, систем передачи данных, цифровых РЛС контроля БПЛА и других воздушных объектов, а также инновационных средств РЭБ.

На территории региона работает подразделение группы компаний «Цифра». Их система АИС «Диспетчер» позволяет быстро организовать мониторинг работы промышленного оборудования в режиме реального времени.

**– В последние годы одним из главных экономических драйверов развития регионов РФ становится сфера внутреннего ту-**

**«ПРОДУКЦИЯ РОСЛАВЛЬСКОГО ВРЗ НЕ ТОЛЬКО ВОСТРЕБОВАНА ЖЕЛЕЗНЫМИ ДОРОГАМИ РОССИИ, НО И ЭКСПОРТИРУЕТСЯ В КАЗАХСТАН, БЕЛОРУССИЮ, МОНГОЛИЮ».**

**ризма. По количеству объектов культурного наследия Смоленская область входит в пятёрку субъектов ЦФО и в топ-20 среди регионов России. Какие проекты в туристической области уже удалось реализовать за последнее время? Как решаются вопросы реставрации исторических и культурных объектов?**

– Историческое и культурное наследие Смоленской области уникально и неповторимо. У нас сосредоточено огромное число выдающихся памятников истории и культуры, которые представляют исключительную ценность в общероссийском масштабе.

В регионе расположено 2700 объектов культурного наследия, в том числе 849 федерального и 1851 регионального значения.

Развивая гостиничный бизнес и создавая комфортные современные места для отдыха туристов в рамках национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства», мы уже реализовали два инвестиционных проекта: гостевые мини-дома «Премьер-отель» и туристический комплекс «БАКЛАНОВО-ПЕТРОВСКОЕ». Завершается ещё один проект – загородный апартамент «ПАРК Самуилово». В ближайшей перспективе – создание санаторно-курортного комплекса «Лесное», реставрация и приспособление объекта культурного наследия в коллективное средство размещения Cosmos Selection Grand Hotel Smolensk 5\* и переоборудование существующего здания в центре города Смоленска под гостиницу. Общий объём инвестиций по всем проектам превысит 2,26 млрд рублей, а номерной фонд составит 250 номеров.

Президент РФ В. В. Путин поддержал нашу инициативу, и по его поручению началась реализация грандиозного проекта по восстановлению Смоленской крепостной стены. Работы будут проходить в три этапа до конца 2028 года.

При поддержке правительства и Минкультуры России мы приступили к реставрации католического костёла в Смоленске, провели полномасштабные работы по изучению ограды Соборной горы и Свято-Успенского собора в Смоленске, что теперь позволит провести полноценную реставрацию памятников.

Также с помощью федерального финансирования ведём реставрацию зданий усадьбы графа Шереметева «Высокое» в Новодугинском районе. Реализация этого амбициозного проекта позволит возродить уникальный усадебный комплекс и вдохнуть в него новую жизнь.

Таким образом, в завершение отмечу, что нет ни одной сферы, которую бы мы не старались развивать. На мне и моей команде лежит большая ответственность за развитие нашей области и качество жизни жителей. Главное – двигаться только вперёд; и чтобы каждый чувствовал результаты нашей работы.



# ИНТЕРЕСЫ БИЗНЕСА – В ПРИОРИТЕТЕ



Более 30 лет Торгово-промышленная палата Смоленской области работает над созданием благоприятных условий для предпринимательской деятельности в регионе. Палата оказывает широкий спектр услуг в различных сферах бизнеса: экспертиза и оценка, поиск партнёров, переводческая деятельность, сертификация, свидетельствование обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор). О том, как торгово-промышленная палата помогает развиваться смоленским компаниям, нам рассказал президент ТПП Смоленской области Владимир Архипенков.

**– Владимир Петрович, российская экономика переживает эпоху серьёзных вызовов. Какую поддержку оказывает ТПП Смоленской области представителям бизнеса?**

– Хочу отметить, что Торгово-промышленной палате Смоленской области доверяет большое количество предприятий, организаций города и области, наша членская база составляет около 700 предприятий. Основная её доля – предприятия промышленности (22%) и торговли (23%). Значительную часть составляют компании, работающие в сфере услуг (11%), образования (8%) и строительства (6%). Кроме того, мы активно работаем не только с членами палаты, но и с другими представителями бизнеса в Смоленском регионе.

Говоря о поддержке предпринимательства, хочется отметить, что для этого у нас налажен многолетний регулярный прямой диалог с органами власти и местного самоуправления. Проблемы бизнеса, связанные с изменениями экономических параметров, законодательными решениями, мы выносим на обсуждение на заседаниях круглых столов, комитетов, общественных объединений при региональных и федеральных структурах, прилагаем все усилия для изменения ситуации и её стабилизации в позитивную сторону.

Сегодня руководство палаты представляет предпринимателей в 18 крупных об-

**ТПП СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ ОКАЗЫВАЕТ БИЗНЕСУ БОЛЕЕ 40 ВИДОВ УСЛУГ, НЕКОТОРЫЕ ИЗ КОТОРЫХ ЯВЛЯЮТСЯ УНИКАЛЬНЫМИ.**

щественных объединениях при региональных и федеральных структурах, входя в состав их руководящих органов: УФНС России по Смоленской области, УМВД по Смоленской области, прокуратуры Смоленской области и др.

Наши предложения, сформированные на основе предложений бизнеса, мы направляем в органы государственной и региональной власти, в Торгово-промышленную палату России. Отмечу, что многие из них нашли поддержку и понимание в различных структурах. Например, в первом полугодии 2024 года по оценке регулирующего воздействия (ОРВ) мы дали более 30 замечаний.

**– Какие подразделения действуют на базе ТПП Смоленской области?**

– Понимая, что бизнес – сложный процесс, мы создали комитеты, которые более конкретно прорабатывают предложения по устранению проблем и по активизации развития бизнеса. Сегодня таких комитетов тринадцать: по транспорту и экспедированию, по финансовой, банковской и страховой деятельности, по текстильной и лёгкой промышленности, по развитию семейного предпринимательства и другие. Каждый комитет – отклик на запрос со стороны предпринимательского сообщества. Например, в 2024 году по просьбе бизнеса у нас стартовали два новых объединения: Комитет по развитию креативных индустрий и Комитет по развитию экономики замкнутого цикла и экологии. Мы видим, насколько эти направления перспективны и важны.

В этом году мы также подписали ряд важных соглашений, в рамках которых определили конкретные программы и проекты по развитию предпринимательства региона. Так, на ПМЭФ-24 подписано трёхстороннее соглашение между правительством Смоленской области, Торгово-промышленной палатой Российской Федерации и Торгово-промышленной палатой Смоленской области. Подписано и соглашение с администрацией города Смоленска. Кроме того, мы активно сотрудничаем с нашими коллегами из «большой

четвёрки» бизнес-объединений, недавно закрепили наши намерения по совместной работе со Смоленским отделением общероссийской общественной организации «Союзмаш России».

**– Расскажите об услугах, которые оказывает палата бизнес-сообществу.**

– Важным инструментом поддержки предпринимательства мы считаем увеличение количества услуг, которые торгово-промышленная палата может оказать бизнесу непосредственно в Смоленской области. Сегодня их более 40 видов, некоторые из которых являются уникальными. Так, в 2022 г. ТПП Смоленской области вошла в перечень палат, уполномоченных на реализацию Постановления Правительства РФ № 719 «О подтверждении производства промышленной продукции на территории РФ». В 2023 году палата получила аккредитацию от Минтруда и вошла в реестр организаций, оказывающих услуги в области охраны труда. Решением Совета Торгово-промышленной палаты РФ при ТПП в Смоленске создано одно из 26 российских отделений Международного коммерческого арбитражного суда (МКАС). Реализуется проект по поддержке семейного предпринимательства «Семейные компании России», благодаря которому в число лучших семейных компаний страны вошли 16 смоленских предприятий.

**– Сейчас одна из ключевых тем – импортозамещение. Многие ли смоленские предприятия включились в этот процесс? Как обстоят дела с данным вопросом в вашем регионе?**

– Чтобы включиться в процессы импортозамещения, предприятиям необходимы новые технологии. В этом направлении мы оказываем помощь бизнесу в плане поиска партнёров внутри страны и за её пределами, проводим консультации, полезные семинары. И в целом рассказываем о таких предприятиях, проводим на их базе экскурсии, приглашаем других бизнесменов, чтобы они оценили и поняли направления движения в этой теме. ТПП ведёт работу по поддержке промышленных предприятий, выстраивая работу с Фондом развития промышленности (ФРП), что позволило поддержать ряд смоленских проектов на сумму более 1,5 млрд рублей.

Кстати, наша область – первый регион России, где бизнес получил федеральные земельные участки в рамках импортозамещения в упрощённом порядке. Инвесторы могут получить участки в государственной или муниципальной собственности без проведения торгов. Упрощение процедуры позволит поддержать выпуск 128 видов продукции. Это лекарственные препараты, стройматериалы, оборудование, техника, мебель и многое другое. Кроме упрощённого порядка предоставления земли в

аренду, импортозамещение в Смоленской области поддерживается целым комплексом мер. Это и льготы, и субсидии, и финансовые инструменты.

**– А как бы вы оценили инвестиционный потенциал вашей области?**

– Весьма высоко. Довольно активную позицию занимает региональная власть, губернатор Смоленской области Василий Николаевич Анохин. Постоянно появляются новые проекты и программы по повышению потенциала нашей области, по привлечению инвестиций в регион. Согласно Национальному рейтингу состояния инвестиционного климата, Смоленская область сохраняет 8-е место в стране. И это, конечно, отражение эффективной работы правительства, поддержки предпринимательства, формирования благоприятных условий для ведения бизнеса.

Отмечу, что ежегодно Торгово-промышленная палата Смоленской области



проводит более 30 мероприятий по внешнеэкономической деятельности. Это презентации бизнеса, международные бизнес-миссии, онлайн-встречи. В частности, у нас выстроена плотная работа с такими странами, как Индия, Китай, Республика Беларусь, Перу, Казахстан и другие. В июле этого года мы открыли представительство нашей палаты в Федерации ТПП штата Мадхья-Прадеш, г. Бхопал, Индия. И как раз в рамках нашей деятельности недавно состоялась встреча смоленских компаний с делегацией Индии, которая готова вложить инвестиции в наш регион, в том числе по такому направлению, как фармацевтика.

Чтобы помочь смоленским предприятиям продвигать себя, осваивать новые рынки сбыта, находить партнёров по всему миру, мы активно выстраиваем взаимодействие с торгово-промышленными палатами, бизнес-объединениями, госструктурами и частными компаниями в разных странах. В 2024 году заключили соглашение со свободной экономической зоной «Минск», с китайской компанией YX Anhui Education Technology Co., LTD., подписали меморандум с MQ Business Consulting (Стамбул).

Так что идёт активная работа, и мы планируем и в дальнейшем развивать всестороннюю поддержку регионального бизнеса.

## СМОЛЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ – ПЕРВЫЙ РЕГИОН РОССИИ, ГДЕ БИЗНЕС ПОЛУЧИЛ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ В РАМКАХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В УПРОЩЁННОМ ПОРЯДКЕ.



## Александр Казаков: «ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ ОГРОМЕН!»

Благодаря своему географическому положению Смоленская область привлекает особое внимание как российских, так и зарубежных инвесторов. По данным Агентства стратегических инициатив, она входит в топ-10 регионов по инвестиционному климату и является лидером ЦФО по приросту инвестиций в первой половине 2024 года.

Созданная в 2012 году по инициативе регионального правительства Корпорация инвестиционного развития Смоленской области обеспечивает эффективное взаимодействие между администрацией и инвесторами, создавая условия для территориального и хозяйственного развития региона. Корпорация является незаменимым партнёром для инвесторов и предпринимателей, желающих развивать свой бизнес в Смоленской области.

О налоговых льготах для бизнеса и о том, какую помощь могут получить предприниматели в Корпорации инвестиционного развития Смоленской области, нашему журналу рассказал генеральный директор Корпорации Александр Казаков.

**– Деятельность по привлечению инвесторов в сегодняшних условиях усложнилась в разы. Поменялись ли ваши принципы работы? Удаётся ли сейчас находить новых партнёров для бизнеса?**

– Основной принцип работы не изменился, он остался прежним: создать условия для максимально комфортной и эффективной работы инвесторов. Конечно, в связи с изменением геополитической обстановки нам тоже пришлось перестроиться. Но в то же время появились новые возможности, новые перспективные направления и, как следствие, новые инвесторы плюс интересные проекты.

Так, новым стратегическим партнёром России становится Индия. В августе 2024 года смоленский индустриальный парк «Феникс» принял у себя индийскую делегацию представителей бизнеса и чле-

нов Федерации торгово-промышленных палат штата Мадхья-Прадеш. Мы познакомили индийских предпринимателей с инфраструктурой парка и инвестиционными проектами как действующих резидентов, так и компаний, готовых к сотрудничеству с партнёрами из Индии.

Руководитель индийской делегации, президент Федерации торгово-промышленных палат штата Мадхья-Прадеш, доктор Радха Шаран Госвами отметил, что в их регионе свою деятельность осуществляют четыре миллиона микропредприятий, хорошо развиты фармацевтическая, текстильная, машиностроительная и агропромышленная отрасли. Предприниматели штата Мадхья-Прадеш заинтересованы в расширении своей деятельности и размещении производственных площадок на территории России.

Представители индийской делегации отметили привлекательность Смоленского региона благодаря его стратегическому расположению и развивающейся инфраструктуре. В свою очередь, это отличная возможность для Смоленской области привлечь инвестиции и создать новые рабочие места.

**– Каков инвестиционный потенциал Смоленской области на сегодняшний день?**

– Потенциал региона огромен, учитывая его географическое положение, близость к Москве и транспортным магистралям, а также наличие свободных площадок для инвестирования.

В настоящее время в индустриальных парках «Феникс» и «Сафоново» мы готовы предложить предпринимателям комфортабельные производственные площадки со всеми подведёнными коммуникациями.



«МЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО СОТРУДНИЧЕСТВО С ИНДИЙСКИМИ ПАРТНЁРАМИ ПРИНЕСЁТ ВЗАИМОВЫГОДНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ОТКРОЕТ НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА».



## «С РЕСПУБЛИКОЙ БЕЛАРУСЬ СМОЛЕНСКУЮ ОБЛАСТЬ СВЯЗЫВАЮТ ДАВНИЕ ИСТОРИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ, КОТОРЫЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА ПОЛУЧИЛИ НОВЫЙ МОЩНЫЙ ИМПУЛЬС РАЗВИТИЯ».

### – К каким отраслям экономики инвесторы проявляют наибольший интерес?

– Наиболее перспективными отраслями для инвестирования являются те, в которых наблюдается дефицит предложения в совокупности со стабильным спросом.

Для Смоленской области это в первую очередь приборостроение, производство стройматериалов и химическая промышленность. Благодаря наличию свободных земель сельскохозяйственного назначения наша область особенно привлекательна для предприятий, занимающихся растениеводством и животноводством.

### – Проводится ли вами какая-то аналитическая работа, которая позволила бы создать портрет вашего основного инвестора?

– Основной инвестор в Смоленской области – это российские предприятия, уже имеющие успешный бизнес и желающие расширить своё производство.

Вторая группа инвесторов – это белорусские предприятия, которые стремятся увеличить своё производство на российском рынке.

Третья группа – это инвесторы из Китая и Индии, планирующие открыть новое производство на территории Смоленской области.

### – Какие механизмы использует Корпорация при взаимодействии с инвесторами?

– Основными механизмами при взаимодействии с инвесторами являются:

- консолидированные преференции федерального и регионального уровней в сфере налогообложения, освобождения от арендной платы на этапе строительства объекта, простота технологического подключения к инженерным системам, льготная стоимость выкупа земельного участка;
- режим «одного окна» при взаимодействии инвестора с органами власти, местного самоуправления и организациями различных форм собственности;
- помощь в оформлении необходимой документации при получении денежных средств по льготным ставкам за счёт действующих программ поддержки.

### – Сколько особых экономических зон и индустриальных парков действует сегодня

на территории Смоленской области? Много ли резидентов включают эти площадки?

– На территории Смоленской области действуют два индустриальных парка «Феникс» и «Сафоново» (общая площадь парков – более 200 га), а также особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Стабна» и территория опережающего социально-экономического развития «Дорогобуж».

Резиденты индустриальных парков получают налоговые льготы в части налога на прибыль (снижение налога на прибыль до 16,5%), освобождение от налога на имущество, транспортного и земельного налогов. Арендная плата в период строительства не начисляется, также предусмотрена возможность выкупа земельных участков за 25% от кадастровой стоимости без проведения торгов.

Резиденты могут участвовать в программах льготного кредитования в рамках поддержки малого и среднего предпринима-

тельства на федеральном и региональном уровнях. На сегодняшний день резидентами парков являются более 20 организаций.

### – Как осуществляется взаимодействие с Республикой Беларусь? Есть ли проекты по привлечению белорусских инвестиций в регион?

– С Республикой Беларусь Смоленскую область связывают давние исторические и экономические связи, которые за последние два года получили новый мощный импульс развития. Изменились условия работы, изменились рынки, белорусские партнёры стремятся увеличить своё присутствие на российском рынке.

Для привлечения новых белорусских инвесторов используются как прямые контакты, так и участие в ежемесячных выставках и форумах, проводимых на территории Белоруссии.

### – Расскажите о планах и задачах, стоящих перед Корпорацией инвестиционного развития на ближайшее время.

– Одна из наших первоочередных задач – заполнение индустриальных парков новыми резидентами. Мы планируем открывать на территории парков работающие производства и привлекать инвесторов в перспективные отрасли, что позволит создать новые рабочие места в нашем регионе и увеличить поступления в бюджеты всех уровней.

*Беседовала Анна Добрынина*





## «ДОРОГОБУЖКОТЛОМАШ»: ДАРИМ ЛЮДЯМ ТЕПЛО

Завод «Дорогобужкотломаш» – это флагман теплоэнергетического машиностроения России, один из крупнейших производителей водогрейных котлов и котельного оборудования.

За более чем полувековую историю предприятие добилось уникальных показателей: каждый четвёртый житель страны получает тепло, выработанное дорогобужскими котлами.

На сегодняшний день завод обладает самой широкой в России номенклатурой котельного оборудования.

### В ЕДИНСТВЕ – СИЛА

Во многих областях российской экономики в последнее время наблюдается объединение игроков рынка. Котельный завод «Дорогобужкотломаш» не стал исключением и с 2020 года является стратегическим партнёром в рамках консорциума ГК «ЕКС», занимающейся реализацией приоритетных национальных проектов в тепло- и электроэнергетике. ГК «ЕКС» было принято решение о создании консорциума в рамках развития этой отрасли, что позволило каждой из сторон увеличить ряд компетенций, а также объединить усилия и опыт предприятий, давая импульс к развитию собственных производств.

«Первым в консорциум вошёл «Дорогобужкотломаш». Это позволило вложить серьёзные инвестиции в предприятие и значительно обновить его производственные мощности. В 2023 году к консорциуму присоединился барнаульский котельный завод «Сибэнергомаш-БКЗ», который выпускает паровые котлы. А в апреле этого

**«СИЛАМИ КОНСОРЦИУМА МОЖНО РЕШИТЬ ЛЮБУЮ ЗАДАЧУ В ОБЛАСТИ ЭНЕРГЕТИКИ: НАЧИНАЯ С ПРОЕКТИРОВАНИЯ И ЗАКАНЧИВАЯ ПОСТАВКАМИ ОБОРУДОВАНИЯ И ВВОДОМ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ. ПОДОБНЫМИ ШИРОЧАЙШИМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ, ДУМАЮ, В НАШЕЙ СТРАНЕ БОЛЬШЕ НИКТО НЕ ОБЛАДАЕТ. ОБЪЕДИНЕНИЕ УСИЛИЙ, ОПЫТА И КОМПЕТЕНЦИЙ СОДЕЙСТВУЕТ ЦЕЛЯМ РАЗВИТИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА».**

и гибкими, в том числе в плане логистики. В зависимости от задачи можно выбирать площадку, где будет удобнее, выгоднее и даже логичнее произвести то, что нужно», – уверен гендиректор предприятия.

### **БОЛЬШЕ КОТЛОВ, ХОРОШИХ И РАЗНЫХ**

«Дорогобужкотломаш» предлагает потребителям самый широкий типоряд водогрейных котлов, не имеющий аналогов на отечественном теплофикационном рынке по разнообразию мощностей, модификаций и исполнений. Котлы ДКМ комплектуются горелками и автоматикой собственного производства.

В прошлом году заводом было выпущено продукции общей тепловой мощностью 3460 МВт, что в два раза превышает показатель за 2022 год (1625 МВт). В этом году планируется выпустить продукции на 4110 МВт. Сегодня на территории России действуют котлы производства ДКМ со сроком службы 45-50 лет. Это говорит о надёжности выпускаемого оборудования, проверенной временем.

Котельное оборудование поставляется по всей России, включая новые регионы: ДНР, ЛНР, Запорожскую и Херсонскую области. Также завод поставляет оборудование в страны ближнего зарубежья: Казахстан, Узбекистан, Беларусь.

«Рост объёма заказов участников консорциума довольно значительный. Только «Дорогобужкотломаш» с начала этого года увеличил производственные объёмы более чем на 30%. В связи с высокой загруженностью завод проводит модер-

низацию мощностей и перепрофилирует некоторые участки для оптимизации производственных процессов. Например, осваивается выпуск паровых котлов средней мощности, которые используются в строительной отрасли, обрабатывающей и пищевой промышленности, а также в других отраслях», – рассказывает Александр Борцов.

### **ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ – В ДЕЙСТВИИ**

«Дорогобужкотломаш» специализируется на изготовлении котлов, разработанных в России под заданные условия эксплуатации. Как подчёркивает руководитель ДКМ, сегодня стало возможным осуществить замещение импортной продукции котельным оборудованием собственного производства – современным, технологичным и качественным: «Для производства котлов используются отечественная сталь, сварочные аппараты и оборудование. Что касается горелочного оборудования, чей рынок на 90% состоял из импортных решений, то сейчас российские производители работают над выпуском собственных решений. Горелочные устройства – самое технологичное и трудновоспроизводимое в котловом оборудовании. «Дорогобужкотломаш» при разработке горелочных устройств ориентируется на отечественные технологии и комплектующие. «Если говорить про сегмент, в котором работает наш завод, то на предприятии стремятся всю линейку продукции сделать полностью технологически независимой от импортного оборудования. Речь идёт о котловой

года в число участников вошла уральская компания «ЭнергоРостСтрой» из Екатеринбурга, занимающаяся производством блочно-модульных котельных. Это в первую очередь сформировало на рынке крупного игрока в области инженеринговых услуг», – рассказывает генеральный директор «Дорогобужкотломаш» Александр Борцов.

Каждое из предприятий самостоятельно, имеет собственные рынки сбыта и производит продукцию профильного направления. «Преимущества работы в консорциуме неоспоримы. Во-первых, это даёт предприятиям синергетический эффект, который позволяет быть более конкурентоспособным. Во-вторых, энергетика – это про интеллектуальные решения и потенциал. Инженерный штат консорциума превышает 300 человек – мало кто из компаний на рынке может с этим конкурировать. А наличие компетенций позволяет решать любой возникающий вопрос. В-третьих, консорциум – объединение производственных мощностей. Территориальное расположение заводов позволяет быть более мобильными



ячейке, которая включает в себя полнокомплектную поставку: это котёл, горелочное устройство, автоматика», – поясняет Александр Борцов.

К слову, полностью заместить всё импортное оборудование в своей линейке на предприятии рассчитывают через пару лет.

### ВАЖНЫЕ ПРОЕКТЫ

В последние годы на предприятии был осуществлён ряд серьёзных проектов. Так, в 2022-2023 годах реализована масштабная замена котлового оборудования в новых регионах России: «До этого там были установлены котлы преимущественно «Дорогобужкотломаш» производства 1970-1980-х годов. Последние два года специалисты заменяли это наследие, подвергшееся износу, на современное и технологичное», – отмечает А. Борцов.

Котельное и горелочное оборудование различной тепловой мощности было установлено в Луганске, Донецке, Мариуполе, Херсоне, Мелитополе, Энергодаре, Северодонецке и других городах. За прошлый год на новые территории было поставлено 39 блочно-модульных котельных, 76 единиц котельного оборудования. Их суммарная тепловая мощность превышает 1,1 тыс. МВт, что позволяет отапливать 11,8 млн кв. м.

Не менее знаковым является проект с РусГидро по поставке оборудования для крупной водогрейной котельной. Для неё было произведено и поставлено шесть котлов мощностью 209 МВт. Оборудование отгружено, идёт монтаж. Сейчас совместно с «ЭнергоРостСтрой» поставляется оборудование в рамках концессионного соглашения с «Газпромэнергохолдинг». Стоимость проекта оценивается в

## УНИКАЛЬНОСТЬ ОБОРУДОВАНИЯ «ДОРОГБУЖКОТЛОМАШ» ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ЕГО НАДЁЖНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ, КОТОРЫЕ ОБЕСПЕЧИВАЮТ ОПТИМИЗАЦИЮ ТЕПЛОВЫХ ПРОЦЕССОВ И МАКСИМАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭНЕРГИИ.

несколько миллиардов рублей. Соглашение предусматривает замену теплоснабжающих источников в нескольких районах Московской области. «А наш самый крупный проект – Хабаровская ТЭЦ-4, где установлены самые большие котлы ПТВМ-180 тепловой мощностью 209,3 МВт. Здесь мы работали в тесной связке с проектировщиками и получили очень достойный результат», – говорит гендиректор ДКМ.

На предприятии «Дорогобужкотломаш» применяются только высококачественные материалы и современные методы производства, что гарантирует долговечность и

устойчивость к агрессивным условиям эксплуатации. А в рамках консорциума есть возможность реализовать проекты «под ключ», то есть провести проектирование, строительные-монтажные и пусконаладочные работы, а также ввести объект в эксплуатацию. Это важное конкурентное преимущество, которое усиливает позиции «Дорогобужкотломаш» в тендерах и на рынке в целом.

«Российский теплоэнергетический рынок продолжает расти, государство вкладывает в инфраструктуру и энергетические проекты, в которых задействованы заводы консорциума. Сложившаяся ситуация позволила увидеть глубину собственных проблем, пусть и достаточно жёстко, – говорит Александр Борцов. – Но российские предприятия адаптировались, выработали решения, которые помогли справиться с вызовами.

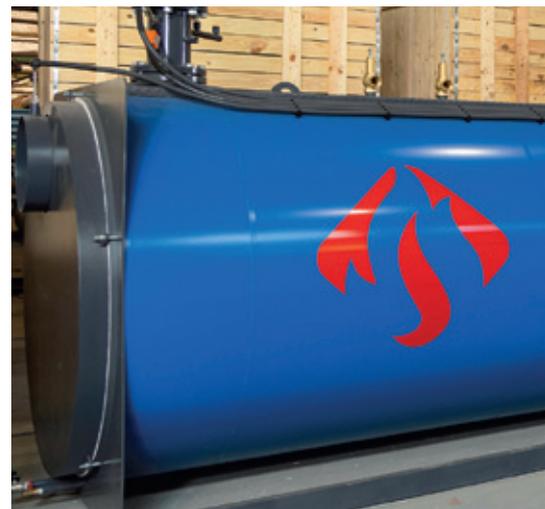
Стоит отдельно отметить, что в России реализуется программа реформирования системы ЖКХ. Где как раз таки первоначально требуются современные разработки и решения отечественных предприятий, именно они заложат фундамент для грядущих поколений. Определяют уровень и качество жизни, которые системы ЖКХ обеспечат в дальнейшем».

### В РИТМЕ ВРЕМЕНИ

Завод «Дорогобужкотломаш» планирует расширение мощностей и автоматизацию производственных процессов.

В начале августа 2024 г. предприятие посетил министр промышленности и торговли Смоленской области Пётр Илюхин.

В ходе визита были обсуждены инициативы наращивания производственных мощностей и принято решение начать формирование заявки в Фонд развития промышленности и обращения в банки по промышленной ипотеке для старта нового проекта инвестиционной ёмкостью более 500 миллионов рублей. Речь идёт об автоматизации производственных процессов: на предприятии намерены частично заменить ручной труд роботизацией.



«На заводе постепенно вводятся роботизированные участки, поскольку рынок растёт, и стоит задача увеличения объёмов выпуска продукции в рамках импортозамещения, – поясняет Александр Борцов и уточняет при этом, что о дальнейшем увольнении персонала речи, конечно же, не идёт. – Освободившиеся рабочие руки проходят переобучение и направляются на другие, более горячие участки, где есть необходимость в ресурсах».

## НА ДРУГИХ ПОСМОТРЕТЬ И СЕБЯ ПОКАЗАТЬ

«Дорогобужкотломаш» активно участвует в промышленных выставках, где всегда есть возможность не только познакомиться с самыми современными разработками ведущих компаний, но и пообщаться с клиентами, партнёрами и конкурентами. Все эти аспекты крайне важны для успешного развития любого современного предприятия.

На одной из последних выставок посетители ознакомились с несколькими промышленными макетами. Это котёл ПТВМ-180 завода «ДКМ» тепловой мощностью 209,3 МВт, самый мощный в продуктовой линейке завода котлоагрегат.

Также был представлен котёл Е-160-9,8-540 ГМ завода «Сибэнергомаш-БКЗ». Кроме того, «Дорогобужкотломаш» презентовал горелку ДКМ3000-25 фактической тепловой мощностью 27 500 кВт (она является инновационной и активно продаётся), систему управления и автоматизации котла ДКМАТИК-220 и жаротрубный трёхходовой водогрейный котёл ДКМ 4000.3.6. А «ЭнергоРостСтрой» представил 3D-модель котельной «Новотрубная», введённую в эксплуатацию в Мариуполе в конце 2023 года.

## НЕ СТОЯТЬ НА МЕСТЕ

Одно из главных направлений работы «Дорогобужкотломаш» – новые серии котлов. Как рассказал Александр Борцов, от момента начала их разработки до введения нового оборудования в эксплуата-



цию проходит разный период времени: «Возьмём, к примеру, самый большой котёл ПТВМ-180 на 209 МВт, который мы сейчас сделали по контракту. Хотя он имеет старое название, но по факту является абсолютно новым котлом – газоплотный, с минимальным количеством горелочных устройств, с использованием оребрённой трубы. На его изготовление ушло примерно полтора года. А обновление жаротрубного котла на несколько МВт занимает около двух месяцев».

Конструкторы одного из подразделений ДКМ – инженерно-проектного центра – работают по нескольким направлениям одновременно. Первое из них – это водотрубные котлы. Специалисты занимаются адаптацией уже выпускаемого оборудования к существующим заказам: в одном случае корректируется конструкция, в другом – меняются горелочные устройства и так далее. Кроме того, в инженерно-проектном центре ведётся разработка абсолютно новых конструкций и выполняется модернизация существующих, потому что спрос большой и далеко не всегда заказчик хочет менять конструктив всей котельной. «К примеру, есть у заказчика старый котёл,

скажем, нашего производства, но ещё советский, которому уже 30 или 50 лет. И он хочет в ту же ячейку поместить оборудование с более современными характеристиками по КПД, выбросам, автоматизации и прочим показателям. Именно такие задачи решаются инженерно-проектным центром. Кроме специалистов по котлам, у нас есть специалисты по горелкам. Мы делаем сразу котловую ячейку, то есть котёл с горелкой плюс система автоматизации. И в этом одно из самых главных преимуществ предприятия, поскольку большинство производителей, как европейских, так и

**«НА ЗАВОДЕ ПОСТЕПЕННО ВВОДЯТСЯ РОБОТИЗИРОВАННЫЕ УЧАСТКИ, ПОСКОЛЬКУ РЫНОК РАСТЁТ, И СТОИТ ЗАДАЧА УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЁМОВ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ В РАМКАХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ».**





российских, специализируются на выпуске чего-то одного: либо только котлов, иногда в комплекте с автоматикой, либо только горелочных устройств», – рассказывает Александр Борцов.

«Взаимодействие с проектными организациями – это ключевое направление. Проектировщики, которым мы предоставляем всю исходную информацию, решают, подходит наше оборудование для какого-то конкретного проекта или нет. И в дальнейшем они уже объясняют заказчику, почему выбрали именно наше оборудование, – объясняет руководитель ДКМ. – Мы всегда стараемся проектным организациям предоставлять максимально полные данные для удобной и комфортной работы. Грамотная работа по этому важному направлению, безусловно, приносит свои плоды».

## ГОТОВИМ СПЕЦИАЛИСТОВ

Для привлечения новых специалистов предприятие работает по нескольким направлениям. И первое из них – это формирование инженерного состава, конструкторов. «Некоторое время назад мы совместно с МЭИ открыли студенческое конструкторское бюро. Студенты работают уже над конкретными проектами под кураторством наших конструкторов. В итоге мы получаем готового конструктора, который не оторван от жизни, а уже поработал в составе конструкционного бюро и понимает все тонкости и нюансы процесса».

Второе направление – активное обучение молодёжи по всем специальностям – как инженерным, так и рабочим. В принципе, шаги стандартные, но результативные».

## МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

В своём развитии ДКМ опирается на лучшие традиции отечественного котлостроения и практический опыт работы в теплоэнергетике. При изготовлении котлов специалистами предприятия используются высококачественные материалы ведущих российских поставщиков.

Так, например, на участке жаротрубных котлов введена в эксплуатацию автоматическая линия для поперечной резки металла УПП-1.2-ПР с нанесением защитной плёнки на гладкий лист и клетью продольного роспуска.

Резка металла – один из основных этапов современного технологического производства. Новое оборудование предназначено для резки рулонного металлопроката на полосы заданной ширины и длины.

Листовой металл широко применяется в производстве котельного оборудования на заводе. Теперь процесс резки стал более точным и быстрым. Также новое оборудование активно используется для резки ламината при декоративной обшивке котлов.

Специалистами завода также был введён в эксплуатацию панелегиб типа AGPW1600. Это оборудование

необходимо для гибки газоплотных панелей, разработанных для повышения КПД котлов.

Благодаря работе панелегиба появилась возможность изготавливать газоплотные панели с различными радиусамигиба, что сокращает время на гибку отдельных труб и последующую стыковку их посредством ручной сварки.

## НОВИНКА ДЛЯ РЫНКА

В 2023 году завод «Дорогобужкотломаш» в партнёрстве с ГК «ЕКС» разработал



новую линейку жаротрубных трёхходовых водогрейных котлов. Первенцем серии стал котёл ДКМ номинальной мощностью 10 МВт, который предназначен для работы на газе или жидком топливе.

«Этот котёл создан с учётом последних тенденций в области производства жаротрубных котлов, – рассказывает Александр Борцов. – Применён ряд технических решений, не применявшихся ранее. Таких, например, как водоохлаждаемая передняя стенка котла, снимающая часть тепловых напряжений в зоне крепления горелки».

Инженеры и рабочие Дивизиона жаротрубных котлов «Дорогобужкотломаш» внесли весомый вклад в доводку конструкции нового изделия. ДКМ – это первый котёл, который разрабатывался не только в соответствии с требованиями 32-го Техрегламента Таможенного союза, но и с учётом рекомендаций европейского законодательства по жаротрубным котлам. Стоит отметить, ДКМ был создан с применением в расчётах математического моделирования методом конечных элементов. Это позволило уже на этапе разработки убрать «узкие места» конструктива котла.

## КАЧЕСТВО И НАДЁЖНОСТЬ

Многолетний опыт работы котельного завода позволил ему стать одним из лучших в России производителей водотрубных и жаротрубных водогрейных котлов, работа над которыми успешно ведётся предприятием уже более 28 лет. Изделия завода нашли своих потребителей как на российском рынке, так и за рубежом. Например, котлы серий «Дорогобуж», «Днепр», «Байкал», Vacuumatic, ДКМ являются визитной карточкой завода и отличным выбором для любого потребителя, который ценит качество и надёжность.



**СОВРЕМЕННЫЙ ДИ-  
ЗАЙН, ПЕРЕДОВЫЕ  
ТЕХНОЛОГИИ, УЛУЧ-  
ШЕННЫЕ ТЕХНИКО-  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ  
ХАРАКТЕРИСТИКИ –  
ВСЁ ЭТО ЯВЛЯЕТСЯ  
ВАЖНЫМИ ПРЕ-  
ИМУЩЕСТВАМИ СЕ-  
РИЙНОЙ ЛИНЕЙКИ  
КОТЛОВ «ДОРОГО-  
БУЖКОТЛОМАШ».**

Продукция изготавливается на самом современном оборудовании в точном соответствии с технологическими картами и при постоянном контроле ОТК.

Современный дизайн, передовые технологии, улучшенные технико-экономические характеристики – всё это является важными преимуществами серийной линейки котлов «Дорогобужкотломаш».

## РАБОТЫ ЕЩЁ МНОГО

«Дорогобужкотломаш» производит современное оборудование, не уступающее импортным аналогам, но при этом ставит перед собой амбициозные задачи на последующие годы.

«В планах – доработать и улучшить линейку комплексных решений. В частности, планируется представить обновлённый ассортимент трёхходовых котлов, сделать рестайлинг и доработать горелочные устройства, – рассказывает Александр Борцов. – В целом перед консорциумом, как и перед каждым его участником, стоит задача по развитию производств и расширению собственного сегмента рынка. Главное, чтобы каждый из заводов стал самостоятельным игроком на рынке, чтобы его продукция занимала лидирующие позиции. А для этого нужно внедрять технологичные решения, инвестировать в оборудование, модернизацию и новые разработки.

Важно понимать, что предела совершенству в любом случае нет. Рынок не стагнирует, постоянно меняется, государство вкладывает в инфраструктуру и энергетические проекты, в которых задействованы в том числе и наши заводы. В современных условиях российские предприятия сумели адаптироваться, выработать решения, которые помогли справиться с существующими вызовами. Портфель заказов сформирован на несколько лет, так что впереди у нас много работы».

*Подготовил  
Вячеслав Колесников*



# ОЭЗ «Стабна» Смоленской области демонстрирует устойчивую положительную динамику развития



Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Стабна» основана в 2021 году в Смоленской области.

ОЭЗ «Стабна» представляет собой территорию общей площадью более 340 гектаров, на которой созданы все необходимые условия для развития предпринимательства и привлечения инвесторов. Здесь действуют особые налоговые льготы, административные преференции и другие меры поддержки для резидентов зоны.

В 2023 году ОЭЗ «Стабна» стала одной из тридцати двух лучших особых экономических зон, вошедших в рейтинг инвестиционной привлекательности, проводимый аналитическим центром «Эксперт».

## ИНФРАСТРУКТУРА

Особая экономическая зона (ОЭЗ) «Стабна» Смоленской области является одним из перспективных проектов для привлечения инвестиций на территорию региона. Создание этой экономической зоны было одним из шагов в рамках государственной политики поддержки предпринимательства и промышленности в регионах. ОЭЗ «Стабна» входит в Ассоциацию индустриальных парков России, которая ставит задачу переориентации промышленных инвесторов на профессиональные площадки.

На территории ОЭЗ «Стабна» реализуется две стратегии развития: новые резиденты могут как воспользоваться готовыми и комфортабельными корпусами для размещения, так и самостоятельно построить свои производственные помещения. Второй вариант подойдёт для резидентов с уникальными технологиями: это могут быть как особые требования к производственным помещениям, так и готовые проекты заводов, которым необходим участок с подготовленной транспортной и энергетической инфраструктурой.

На данный момент планируется строительство нового корпуса ОЭЗ «Стабна». Он будет почти в два раза больше первого корпуса – это тринадцать тысяч квадратных метров технологичных производственных помещений. В нём комфортно смогут разместиться четыре-пять резидентов.

Территория ОЭЗ обеспечена электрической и тепловой энергией, линиями связи, системами водообеспечения и водоотведения, ливневой канализацией, подключена к магистральным газопроводам ПАО «Газпром». Прохождение через территорию ОЭЗ «Стабна» трёх веток магистральных газопроводов позволяет разместить ГРС и обеспечить потенциальные промышленные предприятия резидентов природным газом по 1-й категории до одного миллиарда кубометров в год.

На территории ОЭЗ «Стабна» применяется пониженный тариф на электроэнергию.



А географическое расположение территории позволяет размещать здесь предприятия всех классов опасности.

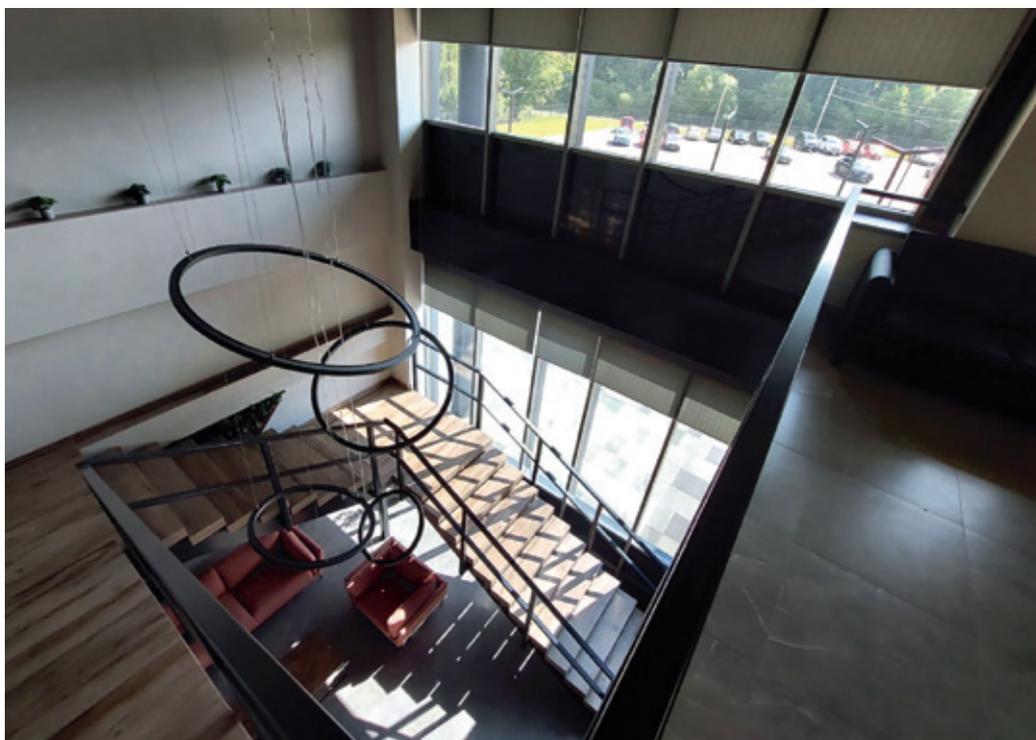
### СВОБОДНАЯ ТАМОЖЕННАЯ ЗОНА

В непосредственной близости от ОЭЗ «Стабна» расположен действующий таможенный пост «Стабнинский» Смоленской таможни, один из крупнейших таможенно-логистических терминалов России.

Для резидентов на территории ОЭЗ действуют правила свободной таможенной зоны в рамках правовых норм Таможенного союза. Эта государственная мера поддержки позволяет резидентам разместить и использовать в ОЭЗ производственное оборудование, сырьё для производства продукции и строительные материалы без уплаты таможенных ввозных сборов и НДС. Готовая продукция, вывозимая на экспорт с территории зоны таможенного контроля, также не облагается вывозными таможенными пошлинами и НДС.

«Мы готовы помогать стартапам на всех этапах реализации бизнес-проектов: от первых организационных шагов до запуска производства, – отмечает руководитель управляющей компании ОЭЗ «Стабна» – ООО «Альфа Транс Альянс» Евгений Гитлин. – А также – оказывать консультативную и юридическую поддержку, представлять интересы резидентов на всех уровнях государственной власти для решения вопросов, связанных с размещением их бизнеса на территории ОЭЗ, подбирать подрядчиков по любым видам работ и услуг, строить недвижимость под инвестора».

Управляющая компания ОЭЗ «Стабна» готова решить и все хозяйственные вопросы: от обеспечения энергоресурсами, водоснабжением, канализацией до комплексного обслуживания помещений,



0% на:



**НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО** (10 лет с месяца, следующего за месяцем постановки на учёт имущества);



**НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ (региональная часть)** – 5 лет с момента получения первой прибыли, 5% – в последующие 3 года, 13,5% – до 2070 года;



**ЗЕМЕЛЬНЫЙ НАЛОГ** (5 лет с месяца возникновения права собственности на земельный участок);



**ТРАНСПОРТНЫЙ НАЛОГ** (10 лет с момента постановки т/с на учёт);



**НДС и импортная пошлина.**



прибыль, освобождение на определённый период от налога на имущество организаций, земельного и транспортного налогов.

Помимо налоговых льгот, резиденты ОЭЗ «Стабна» могут воспользоваться установленной в законодательстве возможностью применения ускоренной амортизации, а также таможенными льготами, установленными режимом свободной таможенной зоны.

Резидентам предоставляется право выкупа земли.

#### ПЕРВЫЕ РЕЗИДЕНТЫ

Сейчас в ОЭЗ «Стабна» работает три компании. Это компания «Арсенал Регионы», которая выпускает аппаратно-программные комплексы фотовидеофиксации для повышения безопасности дорожного движения; компания «Стэртех» – изготавливает вакуумное и компрессорное оборудование, используемое в металлургии, космической промышленности, фармацевтике и других отраслях; и компания «Плазмамет», которая выпускает установки ионно-плазменного азотирования для упрочнения деталей и инструментов, применяемых в авиационной и оборонной промышленности, лифто- и станкостроении, строительстве.

зданий и территорий резидентов с предоставлением услуг управленческого и обслуживающего персонала.

#### ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

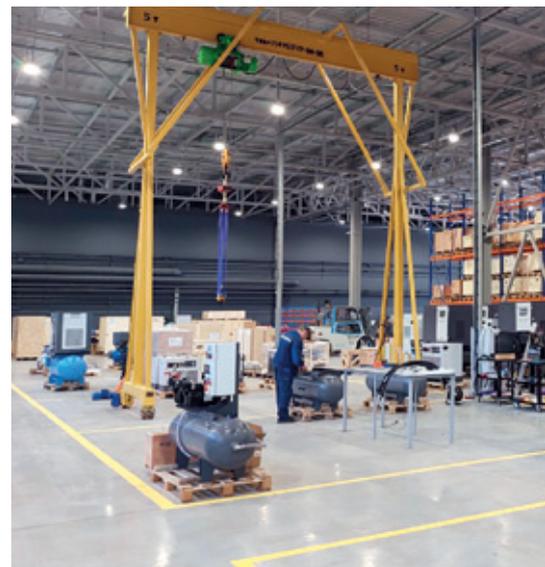
ОЭЗ «Стабна» расположена в непосредственной близости от трассы М1 и в 80 километрах от границы с Республикой Беларусь, что позволяет развивать импортный и экспортный потенциал резидентов. Небольшая удалённость от Смоленска обеспечивает удобную транспортную доступность для персона-

ла, обеспечивая тем самым предприятия ОЭЗ квалифицированными трудовыми ресурсами.

Кроме того, на территории ОЭЗ «Стабна» планируется строительство собственной железнодорожной ветки и контейнерного терминала. Развитая современная инфраструктура для обеспечения оперативной обработки грузов отвечает требованиям самых сложных логистических запросов.

#### ЛЬГОТЫ ДЛЯ РЕЗИДЕНТОВ

Для резидентов ОЭЗ «Стабна» предусмотрено снижение ставок по налогу на





Благодаря инвестициям в развитие инфраструктуры и поддержке со стороны государства эти компании демонстрируют стабильный рост и значительный вклад в экономику региона.

«Мы ведём кропотливую работу с компаниями, которые рассматривают вопрос о том, чтобы стать резидентами нашей особой экономической зоны. Кто-то уже готовит документы, чтобы стать резидентом, и сейчас мы определяем места для их размещения. Одна из таких компаний занимается изготовлением удобрений с применением современных технологий. Ещё один резидент – это передовая высокотехнологичная компания, которая занимается повышением ресурса режущего и формообразующего инструмента. Также планируется строительство ещё одного производственного корпуса уже работающим у нас резидентом – компанией «Стэртех». Учитывая, что первый производственный корпус мы сдали в эксплуатацию меньше года назад, я считаю, что мы показываем неплохую динамику. Наш подход к работе, нашу философию оценит губернатор», – отметил руководитель управляющей компании ОЭЗ «Стабна» – ООО «Альфа Транс Альянс» Евгений Гитлин.

Губернатор Смоленской области Василий Анохин пообещал оказывать поддержку развитию проектов, которые реализуются в ОЭЗ «Стабна», и поручил профильным

в правительстве, безусловно, есть. Всю возможную поддержку губернатор нам искренне пообещал оказывать. Сейчас мы планируем строить ещё один корпус. Губернатор заявил, что заинтересован в том, чтобы этот проект был реализован», – резюмировал Евгений Гитлин.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В будущем ОЭЗ «Стабна» планирует расширить и привлечь ещё больше инвестиций в различные отрасли промышленности. Развитие инфраструктуры, обучение квалифицированных специалистов и создание благоприятной инвестиционной среды



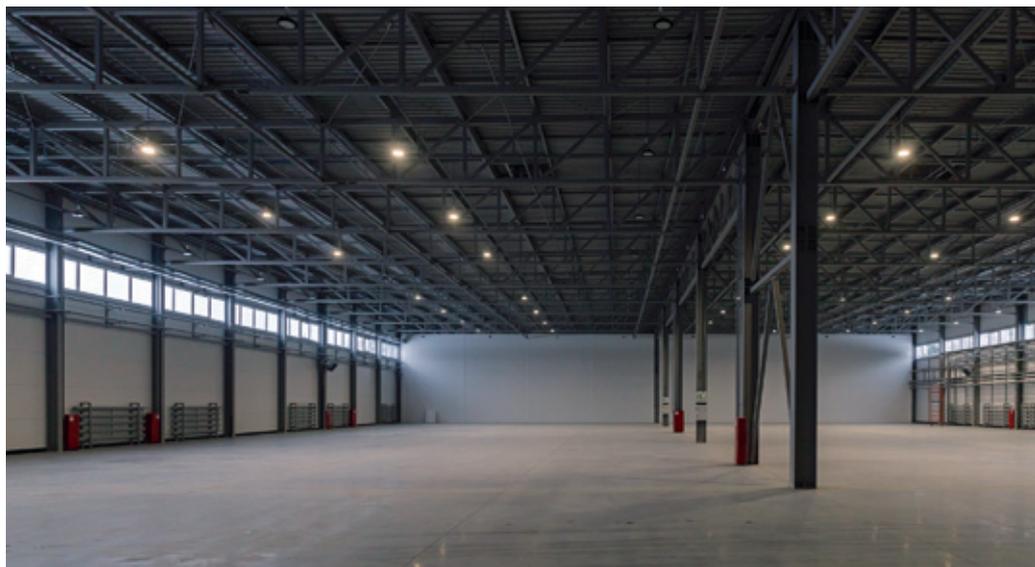
заместителям оказывать резидентам и управляющей компании максимальное содействие.

«С правительством Смоленской области мы работаем в тесном контакте. Понятно, что нам иногда хочется дополнительной помощи в части развития транспортной и энергетической инфраструктуры. Но, учитывая большую социальную нагрузку на область, нам в большей степени сейчас приходится рассчитывать на собственные возможности. Но понимание того, что ОЭЗ «Стабна» – это перспективная площадка,

будут ключевыми задачами управляющей компании ООО «Альфа Транс Альянс».

ОЭЗ «Стабна» в Смоленской области представляет собой успешный пример сотрудничества государства и бизнеса в целях расширения индустриальной базы региона. Поддержка инвесторов, создание комфортных условий для ведения бизнеса и совершенствование инфраструктуры – всё это позволяет зоне продолжать своё успешное развитие и привлекать новые инвестиции для процветания региона.

*Подготовила Анна Добрынина*



# Степан Вундер, «Новые Системы Электроники»: «В КОМПАНИИ ОЧЕНЬ СИЛЬНАЯ КОМАНДА, И МЫ ТОЛЬКО РАЗОГРЕВАЕМСЯ!»

---

Компания «Новые Системы Электроники» предлагает решения для разнообразной специализированной техники, пользуясь широким спросом в транспортной и промышленной сфере и обеспечивая полный цикл изготовления готовых изделий на собственных производственных мощностях: от разработки до серийного производства. За восьмилетний период существования на рынке НСЭ зарекомендовали себя как высококачественный производитель продукции, применяющий современные технологии и постоянно оптимизирующий все корпоративные процессы.

О достижениях компании и объёмах производства, о новых разработках и пользе конкуренции, о новых проектах и командной работе, а также об активном участии во многих проектах импортозамещения и планах на 2025 год мы пообщались с генеральным директором ООО «Новые Системы Электроники» Степаном Викторовичем Вундером.



– Компания НСЭ является надёжным поставщиком решений для специализированной техники. Менее чем за десять лет она значительно расширила свою деятельность в производственной сфере, накопив богатый опыт в создании силовых монтажных блоков, печатных плат и законченных решений для автомобильной отрасли. Расскажите о каталоге вашей продукции и объёмах производства.

– Ассортимент компании НСЭ регулярно пополняется инженерными идеями, которые претворяются в жизнь путём создания нового продукта! На данный момент наш каталог представлен такими решениями, как модули АСУ, которые конфигурируются под широкий спектр задач; АСУ-реле, которые также способны выступать в роли преобразователей; АСУ Д7 – 7-дюймовый программируемый дисплей, доступен в пяти- и десятикнопочном исполнении.

Что касается объёмов производства, они растут параллельно потребностям наших заказчиков и с прошлого года увеличились почти в два раза.

– В конце прошлого года вы выпустили новый дисплей Д7 и тестировали его на спецтехнике. Вы ставили цель создать такую версию, где заказчик сможет самостоятельно создавать дизайн дисплея, чтобы всё программирование дисплеев Д7 могло полностью осуществляться через АСУ Конфигуратор. Смогли ли вы достичь намеченных планов?

– Частично мы смогли реализовать этот функционал и находимся на этапе тестирования программы у заказчиков для дальнейшей интеграции. Полную интеграцию пока провести не удалось. Причина в том, что заказчики придумывают новые функции и предлагают пожелания быстрее, чем мы успеваем их реализовать в нашем редакторе (*смеётся*). В целом же отмечу, что Д7 за последнее время значительно прибавил в функционале, что не может не радовать.

– Также вы значительно модернизировали интеллектуальные блоки АСУ, запланировав к лету 2024 года совершенно новую и более мощную систему АСУ-2.3 и АСУ-2.3М. Кроме того, в вашем каталоге появилась цифровая платформа Саёратех для анализа состояния агрегатов в режиме реального времени. Расскажите об этих новинках.

– Да, действительно, мы модернизировали модуль АСУ-2.2 и выпустили новую версию – АСУ-2.3. Данный интеллектуальный модуль позволяет значительно расширить возможности управления и контроля оборудования транспортного средства. Мы добавили значительно больше функционала для различных входов и выходов, а также увеличили память и скорость микроконтроллера.

Над модулем АСУ-2.3М работа ещё продолжается, разработка заняла больше времени и сил, чем предполагалось вначале, но мы настойчиво идём к своей цели

и планируем до конца года реализовать проект и предложить продукт заказчикам.

Отдельно расскажу о новинке нашего каталога – терминале платформы Саёратех. Это интеллектуальный модуль, позволяющий определять местоположение транспортного средства, собирать информацию о состоянии систем и передавать данные удалённому серверу. Мы считаем, что за Саёратех большое будущее и перспективы реализации у ряда наших заказчиков!

– Степан Викторович, при производстве продукции вы в том числе используете технологию PressFit: что это за технология и в чём её преимущества перед обычной пайкой?

– PressFit – это технология запрессовки силовых компонентов с печатной платой без пайки, технология неразъёмного соединения компонентов. Это соединение образуется за счёт холодной деформации фрагментов соединяемых элементов. При этом происходит плавный и однородный переход материала между контактами и медью печатной платы. PressFit является лучшей альтернативой чистому методу пайки и имеет множество преимуществ. Это высокая механическая прочность на растяжение, устойчивость к вибрационным нагрузкам, отсутствие перегрева платы и компонентов при монтаже, нет ограничения на количество слоёв, толщину и площадь металлизации, максимальная экологичность, так как не требуется флюсов, припоев и отмыочных средств, сохранение электрических свойств на протяжении всего срока службы и отсутствие старения.

– За время существования НСЭ наверняка случались истории каких-то особо

сложных заказов или, возможно, заказов с критически важными, но нереальными сроками исполнения. Именно в таких ситуациях виден профессионализм команды, а ваши новые клиенты оценят в этих историях уровень клиентского сервиса.

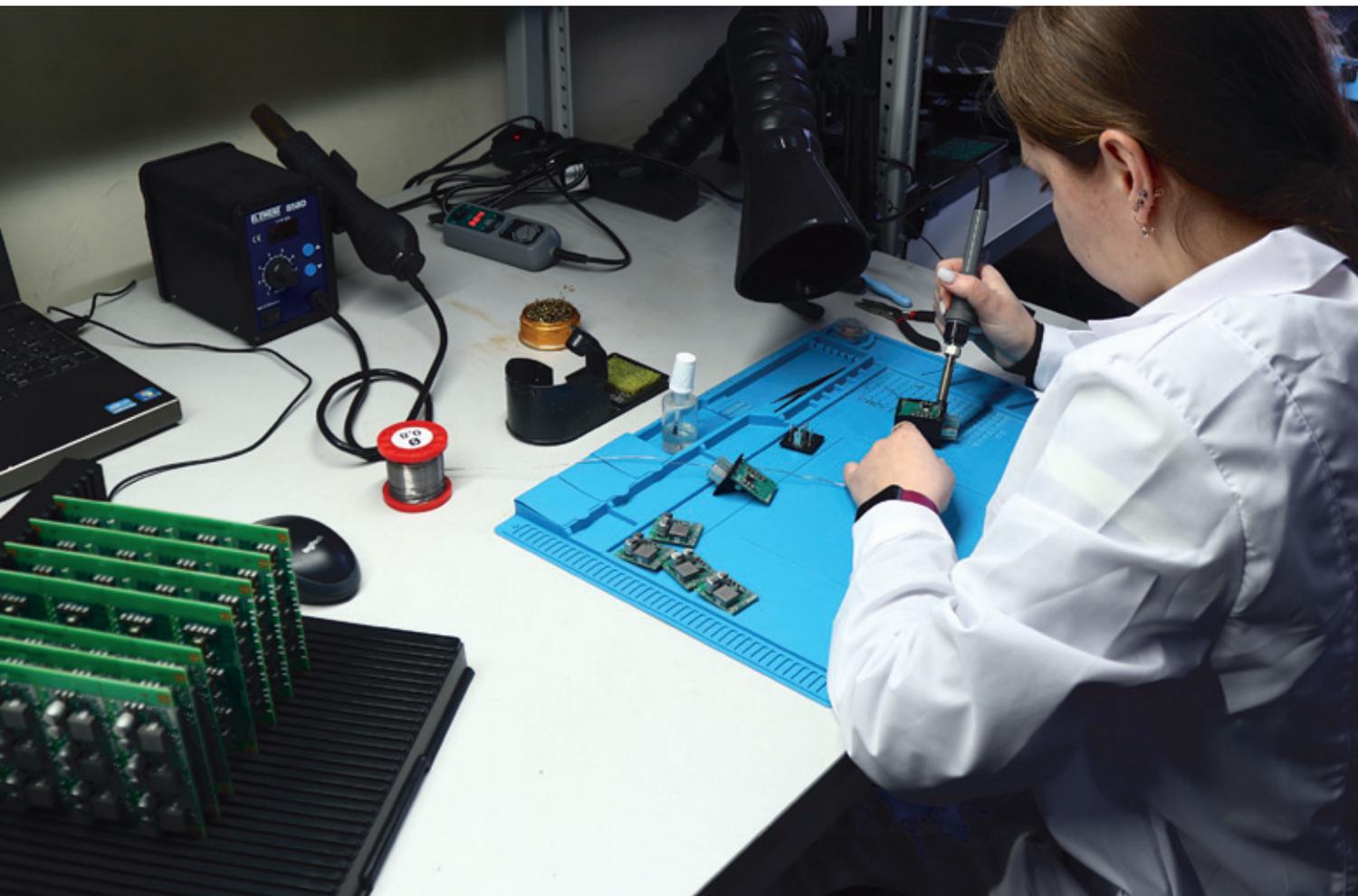
– Конечно, такое случалось. Сроки всегда важны как для наших заказчиков, так и для нас самих. Но в жизни бывает всякое: могут возникнуть непредвиденные трудности в самой разработке, либо могут подвести поставщики. Мы стараемся находить выходы из подобных ситуаций, ведём переговоры с заказчиками, поясняем причины задержки, совместно принимаем решения и двигаемся дальше. На сегодняшний день не было случаев, когда мы не смогли бы решить подобные вопросы. Всегда нужно быть максимально откровенными с клиентами, и только тогда с их стороны появляется доверие, устанавливаются тёплые рабочие отношения.

– Меняется ли с годами контингент потребителей? Какие изделия вашей компании сегодня пользуются наибольшим спросом? Кто ваши заказчики?

– По мере роста НСЭ меняется и контингент наших клиентов. Появляются заказчики, производящие не только специализированную технику, но и технику для оборудования ферм, бассейнов и так далее. Не так давно нам предложили разработать и произвести весовой модуль для фермерских хозяйств. Сейчас проект в работе и уже подходит к завершению. Мы надеемся на положительный исход и перспективный результат в его реализации.

Основными заказчиками являются производители специализированной тех-





ники России, Беларуси. Продукция нашей компании установлена во многих автобусах, электробусах, на строительной, сельскохозяйственной и коммунальной технике и т. д.

**– Расскажите о сотрудниках компании. Как вы подбираете их в свою команду, есть ли нехватка кадров? Какими компетенциями, по вашему мнению, должен обладать высококлассный специалист для успешного выполнения поставленных задач?**

– Работа в компании «Новые Системы Электроники» – это в первую очередь работа в команде. Для нас крайне важно, чтобы сотрудник был искренне заинтересован в работе, был максимально эффективным и, самое главное, стал с нашей командой одним целым. Для этого мы создаём такую атмосферу, в которой люди хотят работать и развиваться. Мы держимся за наших сотрудников и максимально стараемся их мотивировать.

Нехватка кадров, к сожалению, у нас присутствует. Подбором инженеров и программистов занимаюсь я через различные платформы. И могу сказать, что во время собеседования обращаю внимание, прежде всего, на человечность, личностные качества. Очень важно, чтобы сотрудник был настроен на качественное выполнение работы. Возраст соискателя не имеет значения: в НСЭ работают и студенты, и люди зрелого возраста, кото-

рым за 70 лет, и работают очень эффективно. Безусловно, при найме сотрудника образование, особенно высшее, – это большой плюс, но и это не основное требование: даже если человек не имеет опыта в данной сфере, мы всему научим, с удовольствием отправляем людей на обучение.

Я преподаю в институте программирование микроконтроллеров и вижу образование как большой плюс для жизни, даже если человек никогда не будет работать в этой сфере. На базе этого опыта мы рады приветствовать в компании «Новые Системы Электроники» студентов, работающих над реальными проектами.

**– Насколько велика конкуренция в вашей отрасли? Вызывает ли это у вас беспокойство?**

– За работой конкурентов мы тщательно наблюдаем, конкуренция существовала всегда, и это вовсе не плохо. Это мощный стимул для роста и самосовершенствования, если использовать его правильно и в меру. Конкуренция мотивирует работать усерднее, ставить перед собой амбициозные цели и не останавливаться на достигнутом, вырабатывать стрессоустойчивость в отношении к неудачам.

**– Хотелось бы услышать ваше мнение как эксперта, который в деталях знает данную индустрию: каковы позиции России на мировом рынке технологий печат-**

**ных плат и контактов для сборки компонентов в монтажных блоках? Можно ли сегодня говорить о зрелости отечественного рынка?**

– Если говорить о металлических контактах для разъёмов, используемых нами в монтажных блоках, то это наша собственная разработка. К ней у нас достаточно жёсткие требования по качеству, как, впрочем, и к остальной продукции. Мы наладили производство металлических контактов для разъёмов у наших партнёров и требуем отчётов на каждом этапе изготовления. Финальную проверку осуществляет наш отдел управления качеством. Только после тщательного изучения отчётов и проведения тестовых испытаний контакты допускаются в производство.

По аналогичным продуктам Россия, к сожалению, пока отстаёт от Запада, и такие проекты очень сложно реализовать. Однако в НСЭ есть специалисты, способные это сделать, но пока нет финансирования собственного производства. Могу однозначно сказать, что сдаваться мы не намерены и планируем до 2030 года открыть свой завод по проектированию и производству таких изделий.

Что касается литья пластика, то здесь наша компания нашла очень хорошего поставщика, и с каждой новой поставкой он всё ближе и ближе к тому уровню качества, который мы ожидаем. Любой заказчик в первую очередь покупает продукт глазами,

поэтому нам важен не только функционал, но и то, как продукт выглядит.

В отношении печатных плат мы видим изменения в положительную сторону: производители стали более точно следовать предъявляемым нами требованиям. Также отмечу, что качество самих печатных плат значительно возросло. Конечно, всегда есть к чему стремиться, но я уверен, что в ближайшие годы отрасль будет расти как качественно, так и количественно. Безусловно, хотелось бы, чтобы высокотехнологичные печатные платы были доступны по цене и в России, но, к сожалению, закупать все печатные платы в Азии – это мировая тенденция. Здесь ситуация в России ничем не отличается от других стран.

**– Одна из проблем, которая сейчас постоянно обсуждается, – это проблема импортозамещения. Каков в настоящее время уровень доступности современного оборудования для сборки необходимой продукции? Каким образом НСЭ участвуют в программах импортозамещения? Что могут предложить?**

– «Новые Системы Электроники» активно участвуют во многих проектах импортозамещения. К примеру, мы успешно реализуем нашу продукцию, которую используют заводы-производители для сборки отечественной спецтехники. Также мы делаем акцент не только на импортозамещении продуктов у заказчиков, предоставляя новые продукты, но и на инвестировании в разработку компонентной базы: например, разъемов, производимых у нас. Приятно, что заказчики, которые не поддерживали отечественную компонентную базу, сейчас уже были бы рады иметь свои российские разработки, копии компонентов, даже если вначале их свойства будут чуть хуже. Это признак того, что Россия находится на правильном пути развития, и заказчики понимают, что нужно самим набираться опыта, а не покупать вещи в Азии.

**– Как кризис и санкции влияют на рынок в целом и работу вашей компании в частности? Как в нынешних реалиях вам удаётся сохранять оптимизм и двигаться вперёд?**

– Кризис и санкции повлияли на российский рынок и на деятельность компаний в целом, но многие сумели адаптироваться в новых условиях и не потерпеть фиаско. НСЭ изначально были нацелены на российский рынок и на локальных производителей. Всю необходимую для производства продукцию мы закупали у отечественных поставщиков; таким образом, у нас сформирована отличная база. Компоненты, которые мы возили из Германии, были отображены на чертежах, и мы точно знали, что нам необходимо. Работа нашей компании по локализации производства привела к тому, что мы довольно быстро смогли отказаться от западных поставок.

Оптимизма у нас хватает и хватит на

годы вперёд. Здесь главное – не сдаваться, двигаться вперёд и искать новые возможности. В НСЭ очень сильная команда, и мы только разогреваемся!

**– Есть ли у вас заказы на производство копий изделий импортного производства и могут ли ваши специалисты это сделать?**

– Да, у нас есть подобные заказы. Наши инженеры успешно справляются с такими разработками, подбирают отечественные компоненты и собирают на производстве. Но хотелось бы больше работать в данной сфере, так что пока ждём, чтобы заказчики окончательно «проснулись».

**– Компания «Новые Системы Электроники» в этом году стала лауреатом премии «Russian Business Guide. Люди года» в номинации «Технологии будущего». Поздравляю вас с этим достижением. Что для вас значит эта награда?**

– Спасибо. Эта награда – прежде всего, подтверждение эффективности «Новых Систем Электроники», качества изделий, успеха и общественное признание достижений. Участие в самом награждении дало возможность приобрести опыт в общении с людьми из различных сфер деятельности.

Мы очень гордимся нашей компанией, получившей столь значимую награду. Это награждение дало огромную уверенность в том, что дальше нас ждёт ещё больший успех.

**– Участвует ли ваша компания в выставках электронной продукции российского производства?**

– НСЭ активно готовится к участию в выставке СТТ Экспо, которая состоится в мае 2025 года. Для нас это будет первое мероприятие такого масштаба. Надеемся, что у нас получится осуществить всё задуманное, познакомиться с другими компаниями и, конечно же, получить новый опыт.

**– Степан Викторович, в заключение расскажите, на чём НСЭ будут фокусироваться в 2025 году, какие цели вы перед собой ставите? И в целом – какой вы видите индустрию производства интеллектуальных решений для спецтехники в обозримом будущем?**

– В планах на 2025 год – довести все реализованные нами продукты до полной серийности, автоматизировать их производство и сделать максимально качественными. У нас появилось много проектов высоковольтной части и проекты для грузовых машин, что даёт нам ещё больше возможностей расти и расширяться.

Также планируем начать разработку электроники для автоматизации производственных процессов в промышленных проектах. Это один из пунктов, который мы давно хотели реализовать, но в связи с загруженностью и нехваткой времени не могли. Ну и конечно, основная цель – продвижение и развитие НСЭ не только в сфере электроники, а ещё и, например, в производстве специальных разъемов автотехники. Мы анализируем российский рынок, видим большую потребность в этой продукции и очень малое количество производителей, создающих качественные разъемы.

Компания «Новые Системы Электроники» быстро растёт, и мы надеемся, что наш рост продолжится. В связи с этим мы задумываемся над тем, чтобы найти или построить новое здание, где сможем улучшить и ускорить процессы производства и инжиниринга. Мы довольны нынешним местом, но хотелось бы, чтобы все помещения – складские и производственные – располагались в близости. Также в планах – усилить наш состав инженеров и IT-специалистов и дальше развивать эту сферу.

Беседовала Алина Волкова





**ПРОИЗВОДСТВЕННО-МОНТАЖНАЯ  
КОМПАНИЯ СМОЛЕНСКА – ГАРАНТ  
ДОЛГОВЕЧНОСТИ И ПРОЧНОСТИ  
МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ**



## ИЗГОТОВЛЕНИЕ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ ЛЮБОГО УРОВНЯ СЛОЖНОСТИ

Компания ООО «ПМК» была основана в 2019 году и за пять лет работы уже зарекомендовала себя как надёжный и проверенный поставщик оборудования, что подтверждают благодарственные письма от клиентов, в том числе от администрации муниципального округа «Усинск» Республики Коми в рамках выполненного проекта по изготовлению и установке городских остановочных павильонов.

Современное производство, оснащённое высокотехнологичным оборудованием, позволяет специалистам компании выполнять сложные индивидуальные заказы. Все чертежи и конструкторская документация разрабатываются собственным конструкторским отделом. В процессе разработки проекта используются самые передовые технологии моделирования и опыт профессионалов, выполнивших более тысячи заказов.

Производственно-монтажная компания изготавливает:

– контейнеры для технологического оборудования;

Производственно-монтажная компания ООО «ПМК» специализируется на проектировании, производстве и монтаже металлоконструкций различного назначения. Компания не только занимается изготовлением конструкций, но и предоставляет полный комплекс услуг, начиная от разработки проекта и заканчивая монтажом на объекте. Основными принципами работы компании являются качество, надёжность и индивидуальный подход к каждому клиенту. В 2024 году ООО «ПМК» по итогам регионального этапа национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий» стало одним из лауреатов в номинации «Лучшее малое предприятие: в сфере промышленного производства».

Благодаря использованию новейших технологий и материалов компания гарантирует высокое качество выпускаемой продукции и её долговечность.

- контейнеры для майнинга;
- контейнеры с системами пожарной безопасности;
- бытовки для проживания;
- бытовки для размещения на строительной площадке;
- офисы продаж для строительных компаний;
- индивидуальные остановочные павильоны;
- пешеходные ограждения.

Одним из основных направлений в производстве ООО «ПМК» является изготовление блок-контейнеров для размещения технологического оборудования любой



Ольга Юзвик,  
генеральный директор  
ООО «ПМК»

тий промышленного, торгового и сельскохозяйственного назначения на основании проекта либо в соответствии с технической документацией.

### ЗАСЛУЖЕННОЕ ДОВЕРИЕ

Цель ООО «ПМК» – быть максимально полезными для клиентов, выпускать высококачественную продукцию и оказывать гарантированно качественные услуги.

Среди клиентов предприятия – такие компании, как СОГБУ «Смоленскавтодор», ФГУП РТРС, ПАО «Ростелеком», ПАО «СИБУР Холдинг» и ООО «Корпорация Стройиндустрия».

Компания сотрудничает как с частными заказчиками, так и с крупными строительными корпорациями, предоставляя свои услуги по всей области и даже за её пределами. Профессиональный коллектив специалистов компании гарантирует выполнение работ в срок и в соответствии со всеми требованиями заказчика.

### ОСТАНОВОЧНЫЕ ПАВИЛЬОНЫ

Производственно-монтажная компания ООО «ПМК» разработала собственное решение по остановочным павильонам, предназначенным для организации мест остановок маршрутных транспортных средств общего пользования в населённых пунктах, по пути следования городского и пригородного транспорта, для защиты ожидающих пассажиров от воздействия факторов окружающей среды.

Конструкции павильонов выполнены сборно-разборными, что сокращает сроки монтажа. Наличие съёмных элементов дела-

сложности. В производстве продукции используются новые технологии в сварке металлоконструкций. Сварка осуществляется промышленным роботом, что гарантирует высокое качество получаемых соединений и заметно снижает процент брака. При покраске металлоконструкций используются трёхкомпонентные краски последнего поколения на основе полиуретана.

Основным преимуществом металлических блок-контейнеров является отсутствие необходимости возводить капитальные строения, что экономит время и строительные материалы. После монтажа блок-контейнер полностью готов для эксплуатации. Специальный материал и крепкий каркас обеспечивают надёж-

ность сооружения при его перевозках.

Сравнительно небольшие габариты контейнеров, удобство и мобильность их конструкции позволяют использовать сооружения блок-контейнеров в строительной сфере, для прокладки трасс и трубопроводов, для разработки месторождений, ремонтных работ длительного характера и узлов телекоммуникаций.

Блок-контейнеры, изготовленные ООО «ПМК», используются даже для дорогостоящего телерадиовещательного оборудования, которое требует повышенных технических и эксплуатационных характеристик к помещению для хранения.

ООО «ПМК» легко изготовит нестандартные блок-контейнеры для предприя-

## ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ С ООО «ПМК»



**КАЧЕСТВО** – в работе используются только сертифицированные материалы.



**ОПЫТ** – выполнено более 1000 заказов.



**ПРОИЗВОДСТВО** – все заказы выполняются с использованием собственных производственных мощностей.



**ПОДДЕРЖКА** – служба поддержки работает 24/7.



**ДОСТАВКА** – осуществляется по всей России удобным для заказчика способом.



**ПРОЕКТИРОВАНИЕ** – изготовление продукции по индивидуальному заказу.



ет возможной оперативную замену любого из них. Основу изделий составляет металлокаркас, обработанный порошковыми красками или имеющий защитное покрытие горячий цинк, которые не выделяют токсичных веществ. Боковые стены создаются с использованием сотового поликарбоната или ударопрочного стекла. Кроме того, в конструкцию включены металлические или деревянные лавки, лайтбоксы для размещения рекламных объявлений, витрины, а также осветительные приборы разного уровня мощности. Все элементы надёжно защищены от коррозионного повреждения, негативного воздействия частиц пыли в воздухе и других негативных факторов внешней среды. В процессе изготовления используются проверенные комплектующие и материалы. Крепёж, а также доборные элементы надёжно фиксируются, что обеспечивает высокий уровень безопасности и надёжности.

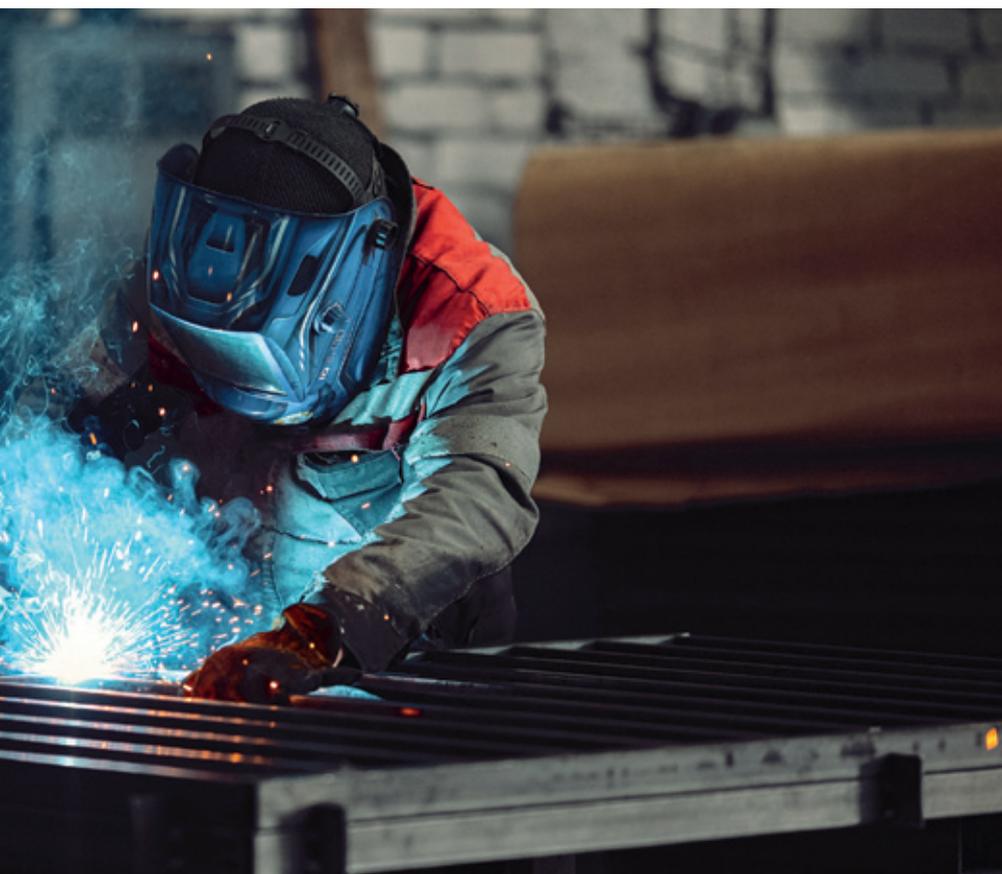
Готовые остановочные павильоны доставляются по всей России с помощью проверенных экспедиторских компаний и собственным автотранспортом.

Все конструкции павильонов сертифицированы и имеют сертификат качества.

ООО «ПМК» участвует в социальных проектах. Так, сотрудниками компании безвозмездно была изготовлен и установлен остановочный павильон для организованной перевозки школьников деревни Чужумово Ельнинского района Смоленской области.

## ГЕОГРАФИЯ РАБОТЫ

С каждым годом география поставок ООО «ПМК» растёт. На сегодняшний день продукция компании установлена во многих городах России, в том числе в



Архангельске, Ханты-Мансийске, Владивостоке, Севастополе и в новых регионах Российской Федерации: Донецкой и Луганской народных республиках.

ООО «ПМК» является надёжным партнёром в сфере проектирования и монтажа металлоконструкций. Благодаря опыту и профессионализму сотрудников компания сможет реализовать проект любой сложности и обеспечить высокое качество и надёжность исполнения работ.

## УВЕРЕННО СМОТРИМ В БУДУЩЕЕ

Производственно-монтажная компания Смоленска следит за инновационными технологиями в своей отрасли и тестирует новые и перспективные решения. Так, внедрение промышленного робота для сварки позволило увеличить производительность, сократить сроки выполнения заказов и повысить качество продукции. Постоянное участие в международных выставках по металлообработке и обучающие мероприятия для сотрудников позволяют своевременно узнавать, прорабатывать и применять новые технологии по обработке металлов.

*Подготовила Анна Добрынина*



**Татьяна Кузьменкова, «Галатее»:  
«НАША МИССИЯ – ДЕЛАТЬ ЛЮДЕЙ НЕ ТОЛЬКО  
КРАСИВЫМИ, НО И СЧАСТЛИВЫМИ»**

Медико-косметологический центр «Галатее», расположенный в Смоленске, за тридцать лет своего существования стал гарантом высокого уровня профессионализма в индустрии красоты для жителей города, региона и России. Центр является лауреатом и обладателем множества наград в области профессиональной косметологии, среди которых – пятикратная победа в народной премии «Доверие потребителей» и золотая медаль французской ассоциации SEIN. Специалисты, работающие в «Галатее», – это мастера высочайшего уровня, проходящие обучение в России и за рубежом; здесь имеется современное профессиональное оборудование, позволяющее оказывать качественные услуги по самым новейшим методикам и разработкам. Уже не одно поколение смолян доверяет «Галатее» свою красоту и здоровье. О том, как завоевать доверие покупателей на долгие годы, мы поговорили с профессиональным врачом и генеральным директором медико-косметологического центра Татьяной Кузьменковой.

– Татьяна Викторовна, медико-косметологический центр «Галатее» в этом году празднует свой тридцатилетний юбилей. Какие события в истории развития вашего бизнеса вы считаете знаковыми?

– Необходимо отметить, что фундаментальных событий за 30 лет было великое множество, но первое, что приходит на ум – 2008 год. Вы сами помните, в каком положении тогда находился весь мир: кризис, повышение цен, снижение доходов, растущая безработица. Однако именно в этом году начался самый настоящий расцвет «Галатее». Был открыт большой филиал, который мы оснастили всеми возможными актуальными технологиями из мира красоты. И именно мы стали одними из первых, кто представил технологию лазерного омоложения в Смоленске. С того момента, на протяжении вот уже шестнадцати лет, мы ежегодно обновляем и пополняем наш парк оборудования, насчитывающий более шестидесяти современных аппаратов, многие из которых представлены в Смоленске только в «Галатее». Спустя какое-то время был открыт ещё один филиал, также оснащённый самыми инновационными технологиями из мира красоты. Очень важным и ценным для нас было многократное получение ежегодной премии «Доверие потребителей». Не могу также не упомянуть о российском и международном признании, выраженном во множестве наград разного уровня, которых была удостоена в Смоленске только наша компания.

– За время работы центра менялось многое. Были и экономический кризис, и пандемия, и санкции. Но несмотря на все, казалось бы, непреодолимые трудности, вы развиваетесь, открываете новые салоны и направления работы. В чём секрет вашего успеха?

– Откровенно говоря, никакого секрета нет. Есть несколько правил, которым важно следовать. В первую очередь это любовь к своему делу. Не менее важно и постоянно развивать это дело, совершенствоваться самому, чтобы всегда идти в ногу со временем, отслеживать новые тенденции в сфере технологий и внедрять их применение. В современном мире

«СЕГОДНЯ В  
«ГАЛАТЕЕ»  
ПРЕДСТАВЛЕНЫ ВСЕ  
СУЩЕСТВУЮЩИЕ  
В СФЕРЕ КРАСОТЫ  
ТЕХНОЛОГИИ».



очень сложно оставаться неподвижным, когда вокруг происходит столько разных событий, связанных с инновациями. Тем не менее развитие невозможно представить без квалифицированного персонала. Наши специалисты – большие профессионалы своего дела, каждый год повышающие квалификацию не только в России, но и за рубежом.

– Расскажите об основных направлениях работы медико-косметологического центра «Галатее». Какие услуги сейчас наиболее востребованы?

– Мы представляем самые инновационные методики омоложения, которые сейчас есть в индустрии красоты. Помимо современной косметологии, в «Галатее» представлены отделения коррекции фигуры, оздоровления тела и диеты, направление красоты и лечения волос и ногтей, услуги перманентного макияжа. В общем, у



«МЫ ПРЕДСТАВЛЯЕМ  
САМЫЕ  
ИННОВАЦИОННЫЕ  
МЕТОДИКИ  
ОМОЛОЖЕНИЯ,  
КОТОРЫЕ СЕЙЧАС  
ЕСТЬ В ИНДУСТРИИ  
КРАСОТЫ».

нас есть всё, что поможет нашим клиентам оставаться молодыми и привлекательными.

– За последние несколько лет вырос спрос на аппаратную косметологию. Какие тенденции в этом сегменте вы наблюдаете в последнее время?

– Тенденции в аппаратной косметологии с концептуальной точки зрения претерпели не так много существенных изменений. Как и раньше, эта отрасль фокусируется на создании и оптимизации технологий для улучшения качества кожи и борьбы с её проблемами. Основной фокус делается именно на повышении эффекта от технологий, нежели на интеграции каких-то уникальных новых методик. Ярким примером являются одни из наиболее актуальных на сегодняшний день процедур: СМАС-лифтинг и лазерные технологии. Сами технологии не меняются, однако производители оборудования



ежегодно внедряют инновации для того, чтобы сделать процедуру ещё более комфортной и безопасной. Сейчас ритм современной успешной женщины таков, что она не может себе позволить долго сидеть дома и прятаться. Безусловно, все хотят процедур эффективных, мощных, но с минимальным периодом восстановления и с минимальной болезненностью. Также естественное желание – это максимально отодвинуть момент и саму необходимость хирургического вмешательства. Именно в этих направлениях сейчас идёт развитие аппаратных методов омоложения.

**– В связи со сложной геополитической ситуацией и введёнными санкциями многие производители препаратов для инъекционной косметологии и поставщики косметологического оборудования ушли с российского рынка. Как вы решили эту проблему?**

– Прелесть сферы красоты заключается в том, что поток новых препаратов и оборудования фактически безграничен.

«ЕСТЬ НЕСКОЛЬКО ПРАВИЛ, КОТОРЫМ ВАЖНО СЛЕДОВАТЬ. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЭТО ЛЮБОВЬ К СВОЕМУ ДЕЛУ. НЕ МЕНЕЕ ВАЖНО И ПОСТОЯННО РАЗВИВАТЬ ЭТО ДЕЛО, СОВЕРШЕНСТВОВАТЬСЯ САМОМУ, ЧТОБЫ ВСЕГДА ИДТИ В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ, ОТСЛЕЖИВАТЬ НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ ТЕХНОЛОГИЙ И ВНЕДРЯТЬ ИХ ПРИМЕНЕНИЕ».



Таким образом, даже если та или иная компания ушла с рынка, на её место приходит новая. Текущая ситуация не вызвала острого дефицита технологий; очень радуется, что ещё более успешно работает программа импортозамещения. Российские производители выходят на рынок с очень перспективным оборудованием, которое во многом может конкурировать с зарубежным. Кроме того, несмотря на уход отдельных компаний, зарубежное оборудование до сих пор поставляется в Россию. Безусловно, цены на продукцию нашей сферы также повысились, однако мы всегда стремимся предоставить нашим гостям только самые лучшие услуги, поэтому стоимость оборудования и препаратов – это далеко не первое, на что мы смотрим. Изобилие предложений не должно снижать градус бдительности. К сожалению, далеко не все новинки являются безопасными и эффективными, а ведь это главные критерии для нас. Поэтому очень важно подходить к выбору со всей ответственностью. Наш центр гарантирует, что препаратов ненадле-

жащего качества без регистрационного удостоверения у нас не было, нет и не будет. Для нас это табу.

**– Медико-косметологический центр «Галатее» – это объединение настоящих профессионалов. Как вам удалось создать такую команду?**

– Залог профессионализма любого человека – постоянное развитие. В нашей профессии всё работает абсолютно таким же образом. Мы регулярно приглашаем тренеров мирового уровня для проведения обучений, на которых демонстрируются уникальные методики, попросту недоступные рядовому специалисту. Кроме того, успешному развитию сопутствует и база из огромного количества аппаратов, представленных в центре: без них применение этих методик не представлялось бы возможным. Нельзя представить, чтобы в среде, в которой находятся наши специалисты, кто-то оставался на прежнем уровне. Однако в этом аспекте важно правильно и своевременно подбирать программы обучения, чтобы у специалистов было стремление к развитию.

**– Вы постоянно инвестируете в обучение и развитие сотрудников. Но ведь в любой момент они могут уйти к конкурентам!**

– Любое дело сопоставимо с определёнными рисками. Разумеется, нет никаких гарантий, что тот или иной сотрудник однажды не решит уйти в другую компанию или вовсе сменить род деятельности. Однако этот аспект для нас не является камнем преткновения в контексте инвестиций в обучение сотрудников. Высокий уровень качества оказываемых услуг возможен только при постоянном развитии. Мы не готовы поддаться страху перед соответствующими рисками в ущерб качеству. Кроме того, как я и сказала ранее, применение методик, которым учат наших специалистов, невозможно в других ме-

стах по причине отсутствия необходимого оборудования.

**– Что нового было внедрено в работу вашего центра за последний год? Какие направления работы планируете развивать в дальнейшем?**

– Мне очень приятно отметить, что на текущий момент в «Галатее» представлены все существующие в сфере красоты технологии. Однако мы не останавливаемся на уже имеющемся оборудовании, и этот год не стал исключением. Было приобретено много аппаратов, позволивших нам добиваться более быстрых и эффективных результатов в сфере омоложения кожи лица.

Что касается вектора развития в будущем, хочу сказать, что, несмотря на наличие в «Галатее» современного косметологического оборудования, мы неуклонно следим за новинками рынка, регулярно обновляем парк аппаратов и совершенствуем свои навыки работы с ними. Мы стремимся к всестороннему развитию, предлагая услуги во всех направлениях косметологии для клиентов разного возраста и достатка. Каждый гость сможет подобрать подходящую для себя процедуру.

Особое внимание мы уделяем концепции «Красота через здоровье». В «Галатее» появились многочисленные процедуры, направленные на общее оздоровление организма: на нормализацию обменных процессов, грамотный детокс, снятие стресса и мышечных блоков, укрепление иммунитета и т. д. Таким образом, наши клиенты получают не только видимый эстетический результат, но и внутренний базис для его сохранения.

**– Какие цели вы ставите сегодня перед своей командой? Чего ещё хотелось бы достичь в мире красоты, молодости и совершенства?**

– Вообще, нам довольно сложно говорить о покорении каких-то новых вершин

**«НАШ ЦЕНТР ГАРАНТИРУЕТ, ЧТО ПРЕПАРАТОВ НЕНАДЛЕЖАЩЕГО КАЧЕСТВА БЕЗ РЕГИСТРАЦИОННОГО УДОСТОВЕРЕНИЯ У НАС НЕ БЫЛО, НЕТ И НЕ БУДЕТ».**

и преодолении, так как, являясь, пожалуй, ведущей компанией в отрасли, мы соревнуемся, по сути, только с собой (*смейтсся*). Ежедневная цель – это, конечно же, не «расслабиться в лучах успеха», а продолжать удерживать лидирующие позиции. Отрасль развивается очень стремительно. Нужно всегда держать руку на пульсе, следить за новинками, тенденциями, вовремя подхватывать интересные направления. И могу точно пообещать, что у прекрасных смянок в «Галатее» всегда будет самый широкий выбор современных методик для сохранения молодости и привлекательности. Мы намерены двигаться только вперёд и расширять список услуг интересными и эффективными новинками, многие из которых уже совсем скоро мы представим нашим клиентам. Мы не перестаём удивлять и радовать наших клиентов. Ведь наша самая основная глобальная цель – даже, я бы сказала, миссия – это делать их не только красивыми, но и счастливыми.

Беседовала Анна Добрынина



# «Точные поставки»: БИЗНЕС БЕЗ ГРАНИЦ

Компания «Точные поставки» с 2012 года специализируется на оформлении экспортно-импортных операций. Наличие региональных представительств в Казахстане и Кыргызстане позволяет компании осуществлять эффективное и быстрое оформление поставок «под ключ». За годы работы экспертами проведено более пятидесяти тысяч импортно-экспортных сделок по всевозможным направлениям. На протяжении четырёх лет, начиная с 2021 года, компания «Точные поставки» занимает первое место во всероссийском конкурсе «Экспортёр года» в номинации «Трейдер года». А в 2024 году компания заняла первое место и в номинации «Прорыв года», получив награду из рук министра экономического развития РФ Максима Решетникова. Также среди достижений компании – победа в номинации «Логистика года» премии «Russian Business Guide. ЛЮДИ ГОДА – 2023».

Директор компании «Точные поставки» Михаил Данилов подчёркивает, что одним из перспективных направлений развития любой компании может стать экспорт товаров за рубеж, а доверить оформление таких сделок лучше профессионалам!



Награду в номинации «Трейдер года» вручает президент ТПП РФ Катырин Сергей Николаевич

– Михаил Сергеевич, ваша компания занимается экспортной деятельностью с 2012 года. И в этом направлении работы компания ООО «Точные поставки» стала первопроходцем в своём регионе. Почему решили специализироваться на внешнеэкономической деятельности?

– Компания была создана в мае 2012 года для оформления разовых поставок продукции для своих нужд. В таком виде она проработала около двух лет, постепенно накапливая опыт в сфере внешнеэкономической деятельности и оформления экспортно-импортных операций. Затем к нам начали обращаться за помощью в оформлении наши деловые партнёры. Так, пришло понимание, что многие предприниматели хотят продавать свою продукцию и услуги за рубеж, однако далеко не все имеют достаточный опыт и ресурсы для оформления таких сделок.

Дело в том, что при работе с экспортом есть ряд условий, которые необходимо соблюдать. Например, проработать товар

«НАША МИССИЯ – РАСШИРИТЬ ГРАНИЦЫ БИЗНЕСОВ И УВЕЛИЧИВАТЬ ДОХОД КЛИЕНТОВ, ОБЕСПЕЧИВАЯ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫЕ ОПЕРАЦИИ БЫСТРО И КАЧЕСТВЕННО, ПОЗВОЛЯЯ КЛИЕНТАМ ВЫХОДИТЬ НА НОВЫЕ РЫНКИ ЛЕГКО И БЫСТРО».

на возможность вывоза, проверить его на запреты и ограничения. Достаточно часто из-за неопытности возникают и сложности с возвратом НДС.

Мы, со своей стороны, для зарубежных покупателей закрываем все потребности по организации экспорта из России. Даже в тех случаях, когда поставщик товара работает только в пределах Российской Федерации, зарубежный покупатель может быть уверен, что по приобретаемому товару нет «скрытого» НДС. Мы предлагаем услуги по организации экспорта и импорта «под ключ». Как показала практика, данное направление очень востребовано в России.

– Некоторые компании предпочитают заниматься оформлением международных сделок самостоятельно. Почему вы, как эксперт по ВЭД, рекомендовали бы передать это направление работы на аутсорсинг?

– В текущее время сфера внешнеэкономической деятельности меняется и трансформируется весьма стремительно. Происходит постоянное пополнение списка ограничительных мер для линейки товаров на экспорт, наблюдаются сложности с проведением платежей и выстраиванием логистики. Чтобы успевать отслеживать все эти нюансы, требуется дополнительный штат квалифицированных сотрудников в области ВЭД. В такой ситуации большинству компаний экономически нецелесообразно нанимать таких специалистов, а ошибки, потенциальные штрафы и другие возникающие риски могут сильно «ударить по карману».

– Расскажите подробнее о ваших услугах. Какие из них сейчас наиболее востребованы предпринимателями?

– В настоящее время самой востребованной услугой является экспорт из РФ в

«ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ  
ЭКСПОРТНОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В  
СТРАНЫ ЕВРАЗИЙСКОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
СОЮЗА И ЗА ЕГО  
ПРЕДЕЛЫ К НАМ  
МОГУТ ОБРАТИТЬСЯ  
ПОСТАВЩИКИ ИЗ  
ЛЮБОГО РЕГИОНА РФ».

страны Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Также весьма популярны услуги экспорта из РФ вне ЕАЭС, импорт в РФ из ЕАЭС и других стран, не входящих в него.

В рамках организации экспорта из Российской Федерации российский поставщик получает возможность продавать свою продукцию за рубеж, а все сложности с организацией заключения внешнеэкономического контракта, как и организацию логистики, получение необходимых лицензий и сертификатов, а также возмещение НДС берёт на себя компания ООО «Точные поставки».

Для зарубежного покупателя это возможность приобрести любой товар без запретов на экспорт из РФ по конкурентной на рынке цене, так как продажа осуществляется по нулевой ставке НДС. Немаловажным плюсом является и проверка российских поставщиков на благонадёжность.

– **Оказываете ли вы содействие в поиске зарубежных клиентов?**

– Это несколько другая специфика работы. Мы осуществляем оформление экспортных и импортных сделок «под ключ». В свою очередь, запросы клиентов по товарной номенклатуре могут быть довольно разнообразными, а поиск таких покупателей – весьма трудозатратным и нерезультативным. В большинстве случаев покупатель и поставщик находят друг друга сами.

– **В последние несколько лет санкции значительным образом повлияли на внешнеэкономическую деятельность российских предприятий. Изменились ли транспортные потоки? Насколько быстро ваша компания смогла адаптироваться под новые реалии рынка?**

– Я бы хотел отметить, что изменения в нынешних реалиях – это постоянный и непрерывный процесс. Те механизмы, которые работают успешно сегодня, могут не сработать завтра. Санкции, несомненно, кардинально повлияли на нашу деятельность, все участники внешнеэкономической деятельности столкнулись с дополнительными сложностями. В свою очередь, мы у себя фиксируем большее количество обращений по экспорту и импорту.

– **Несколько лет подряд вы занимаете первое место во всероссийском конкурсе «Экспортёр года» в номинации «Трейдера года». Какая стратегия работы и какая тактика ведения бизнеса помогают компании поддерживать столь высокие стандарты?**

– Залог нашего успеха – слаженность и профессионализм нашей команды. Мы не боимся браться за сложные задачи, пробовать, ошибаться и работать над ошибками. Это делает нас сильнее.

– **Из каких регионов к вам могут обратиться предприниматели и производители российских товаров? С какими странами сейчас наиболее плотно ведётся международная торговля?**

– Для организации экспортной деятельности в страны Евразийского экономического союза и за его пределы к нам могут обратиться поставщики из любого региона РФ. Мы не ставим себе никаких ограничений по региональному признаку.

Наиболее востребованные страны для экспорта из РФ – это Республика Беларусь, Казахстан, Кыргызстан. Всего же в нашем списке 27 стран, куда мы когда-либо экспортировали товары.

– **Если говорить о стратегическом развитии, каких результатов вам хотелось бы достичь в обозримом будущем?**

– Как и прежде, главной нашей задачей является упрощение международных сделок для российского бизнеса с целью как расширения рынков сбыта продукции, так и получения необходимого для основной деятельности компаний сырья и продукции из-за рубежа.

Мы планируем расширяться, увеличивать количество клиентов во всех регионах Российской Федерации, что, несомненно, положительно повлияет на динамику международной торговли.

*Беседовала Анна Добрынина*



## НАДЕЖДА БЕЛЯЕВА: «БУХГАЛТЕР – ЭТО ПОЛНОЦЕННЫЙ ПАРТНЁР В ВЕДЕНИИ БИЗНЕСА»



В современном мире бизнеса правильный выбор аутсорсингового партнёра порой становится решающим. Ведь компании, выбирающие аутсорсинг, ожидают не только снижения расходов, но и получения качественного сервиса, который поможет ускорить реализацию проектов и оптимизировать многие внутренние процессы.

Компания из Смоленска «Всё посчитано» предлагает не просто бухгалтерские услуги, а грамотно выстроенную стратегию ведения бизнеса, которая включает в себя целый комплекс решений и в то же время является примером аутсорсингового партнёра, отвечающего высоким стандартам в области своей деятельности и полностью гарантирующего результат.

Мы беседуем с Надеждой Беляевой, главным бухгалтером с более чем 14-летним опытом работы, основателем и руководителем компании «Всё посчитано».

**– Надежда, расскажите, с чего началась компания, к каким результатам вы пришли за пять лет работы?**

– Идея открытия своего дела зародилась ещё в 2011-2012 годах, но к её реализации я пришла только в 2018-м. Я уже понимала, что работать главным бухгалтером в Смоленске в одной, двух, даже в трёх компаниях одновременно, как это часто бывает, – это и скучно, и бесперспективно. Директор навязывает свои правила, которые часто противоречат законодательству. Пытается «повесить» функционал, который не соответствует твоей должности.

Я поняла, что хочу работать по своим правилам и сделать работу бухгалтера снова престижной, потому что эту профессию в последнее время, увы, часто стали обесценивать. Я иногда слышу, что это затратная статья, что бухгалтер нужен только для работы с налогами и т. п. Или ещё хлеще: бухгалтер выполняет функционал администратора – заказывает канцтовары, ищет что-то для директора и занимается прочей, несвойственной ему деятельностью. Об этом говорят и мои коллеги на собеседованиях. Поэтому я решила открыть фирму, которая сможет помочь взглянуть на бухгалтерию под другим углом, где бухгалтер – это полноценный партнёр в ведении бизнеса.

**– Кто сегодня входит в число ваших клиентов, какие отрасли и виды бизнеса наиболее нуждаются в бухгалтере на аутсорсе?**

– Преимущественно мы обслуживаем предприятия из следующих отраслей: оптовая торговля с ВЭД и без, розничная торговля, сфера услуг (салоны красоты, автосервис), строительство, торговля на маркетплейсах, НКО. Работаем также с мебельными производствами, компаниями, оказывающими образовательные, санаторно-курортные услуги и т. п.

Однако не столь важно направление деятельности наших клиентов, любой бизнес в той или иной степени нуждается в бухгалтерском сопровождении на аутсорсинге. Потому что, как показывает практика, брать специалиста отдельно – дорого, а заниматься учётом и цифрами самостоятельно – некогда. В итоге предприниматели, как правило, теряют деньги либо на налогах, либо при взаимодействии с клиентами или контрагентами. Кстати, отсутствие бухгалтера может аукнуться при возникновении таких проблем, как банкротство контрагента. Мы знаем много разных историй, как потом бегают предприниматели в поисках решения этой проблемы, только это стоит уже дороже.

Для более крупного бизнеса плюсы в аутсорсинге заключаются в том, что можно сделать свою штатную бухгалтерию более

эффективной. Специалисты аутсорсинга работают по договору, где всё чётко прописано и зафиксировано; соответственно, мы можем «подталкивать» своих штатных коллег выполнять свои обязанности быстрее и точно в установленные сроки. Многие сталкиваются с тем, что бухгалтерия на предприятии – отдельный мир, там свои правила, иногда очень сложно что-то решить, так как там работают люди со «своим» менталитетом. Вот таким просто показан аутсорсинг. Причём на аутсорсинг можно отдать не всю бухгалтерию, а лишь отдельный участок или функции главного бухгалтера.

**– Насколько широка география ваших клиентов: вы работаете в целом по России или только со смоленским бизнес-сообществом?**

– Мы работаем по всей России, и клиенты находятся преимущественно в нашем часовом поясе (ЮФО, ЦФО, СЗФО, работали с Уралом немного). На востоке и в Сибири не работаем, по крайней мере – пока что. Но в целом – под любой бизнес мы можем найти решение. И если появится клиент с большой разницей во времени, я уверена, что и тут мы придумаем выход из ситуации. Возможно, путём организации прямо на месте работы нашего штатного сотрудника, которого мы будем контролировать. Я уверена, что нет безвыходных ситуаций.

**– Какие виды услуг оказывает сегодня ваша компания?**

– Мы оказываем услуги по бухгалтерскому и налоговому учёту, проводим восстановление бухгалтерского, налогового учёта. Возмещаем НДС с прохождением проверки, ведём кадровый и воинский учёт, сопровождение торгов по № 44-ФЗ, № 223-ФЗ (от поиска до заключения контракта) плюс размещение документов в ЕИС, оказываем юридические услуги.

**– Как вы оцениваете прошлый год, какие запросы от клиентов были наиболее актуальными?**

– Прошлый год запомнился массовой постановкой компаний на воинский учёт. Не все, конечно, наши клиенты к нам прислушались, но большая часть поняла важность данного мероприятия, его обязательность и встала на учёт, даже если в компании всего один сотрудник.

**– Какие наиболее важные изменения в налоговом законодательстве произошли в текущем году? Какие новшества ожидают предпринимателей в следующем, 2025 году?**

– Самое важное и громкое изменение, на мой взгляд, – это переход на УСН. Когда приняла поправки, больше всего средства массовой информации писали про про-

грессивную шкалу НДФЛ, но не многие сотрудники столкнутся с ней. Потому что это увеличение налоговой нагрузки бизнеса по НДС и налогу на прибыль. Как я уже упомянула, многие предприниматели, чей доход превысил 60 млн руб., будут платить НДС, пока их доход не превысил 250 млн руб., 5%, 7% без права применения вычета или применять 20%-ную ставку НДС и иметь возможность уменьшать НДС на вычеты сразу. Одно тут радует, что предпринимателя автоматически освободят от уплаты НДС с доходами до 60 млн руб. А то в первоначальной версии надо было сначала подать уведомление об освобождении от НДС. Представляю, какое количество предпринимателей не подало бы уведомление.

Для тех, кто превысил лимиты по доходам в 2024 году, предусмотрели переходные положения по УСН. Они смогут снова перейти на спецрежим с 1 января 2025 года при соблюдении новых условий.

И увеличение ставки по налогу на прибыль с 20% до 25%. Помимо этого, повысят ставку для ИТ-компаний – с 0% до 5%.

Ещё важная тема – амнистия при дроблении бизнеса: предусмотрели налоговую амнистию за дробление бизнеса в 2022-2024 годах при условии добровольного отказа от таких схем в 2025 и 2026 годах. Также для этих целей впервые вводят понятия дробления бизнеса и добровольного отказа от него. Это популярный способ, но несколько устаревший, сейчас у наших клиентов как таковой проблемы с дроблением нет.

Также увеличиваются госпошлины. Введут туристический налог, есть изменения для компаний, работающих с акцизами, НДС и другими налогами. На мой взгляд, это самые громкие новшества.

**– Несмотря на то, что аутсорсинг сейчас развивается всё активнее, многие до сих пор считают, что это временная мера, пока компания не найдёт себе компетентного сотрудника. Как вы относитесь к такому мнению?**

– Такое мнение действительно есть, но только до тех пор, пока не найдут нормального подрядчика. Я, наоборот, сейчас считаю, что штатный бухгалтер не сравнится с профессиональным аутсорсингом. Как работодатель, я вижу, какие они чаще всего на самом деле – штатные специалисты. Амбиции высокие, а компетенций чаще всего на самом деле мало. Единицы умеют работать так, как должно работать главному бухгалтеру. Если бухгалтер не работал в крупной фирме, он, как правило, не умеет самоорганизовываться, не умеет себя заставлять делать то, что ему не нравится. В итоге вся его некомпетентность держится на том, что директор не понимает, как его проверить, и не видит всю «кухню» изнутри, так как не знает, насколько компе-

тентен его сотрудник на сегодня, в курсе ли он изменений законодательства, знает ли о льготах и пониженных ставках. Вообще – умеет ли он работать с законодательными актами, пока налоговая не откроет ему глаза на его проблемы. Но, к сожалению, это может достаточно долго длиться. В аутсорсинге сложно обмануть руководителя, так как мы в этом «собаку съели» и быстро замечаем, кто на что способен. А действительно классный специалист не захочет работать без помощника, потому что тратить своё время на первичку неинтересно, а чтобы окупить заработную плату (она не будет низкой), директор будет стараться нагружать бухгалтера функционалом, который опять же этому специалисту неинтересен. И так далее.

Не спорю, в аутсорсинге тоже есть недобросовестные подрядчики. Тут надо отталкиваться от стоимости услуг (качество не может быть дешёвым), отзывов (можно взять контакты клиентов); проверить, есть ли страховка, посмотреть шаблоны документов (как организован процесс, прописаны ответственность, регламенты и пр.).

**– В чём конкурентное преимущество компании?**

– Мы молодые, амбициозные, не боимся нестандартных решений, ищем решение не только безопасное, но и выгодное. У нас есть несколько ступеней контроля качества, что снижает риски доначислений. Кроме того, наша ответственность застрахована. Это приятный бонус, который не может дать штатбух. Если фирму он подведёт, то с него взыскать убытки крайне сложно, и если это удастся, то сумма взыскания будет ограничена, что растянет компенсацию убытка на годы.

Помимо этого, у нас солидный опыт сотрудников, постоянное обучение, мы часто разбираем сложные вопросы ведения учёта, составляем базу знаний с разбором ситуаций. Всегда можем проконсультироваться у аудитора.

**– Расскажите о ваших планах. У вас есть мечта?**

– За пять лет работы мы переворачиваем потихоньку привычный мир бухгалтерии, доказываем, что у нас тоже есть KPI, что у бухгалтера могут быть результаты, которые измеряются не только в посчитанных суммах налогов, оптимизации и экономии, но и в ускорении документооборота, сокращении сроков подведения итогов, снижении рисков. Как говорит одна моя коллега, мы внедряем стандарты бухгалтерского обслуживания, которых в мире ещё нет.

В этом и есть моя мечта – создать идеальную аутсорсинговую компанию для предпринимателей. И мне это почти удалось!

*Подготовил Вячеслав Колесников*

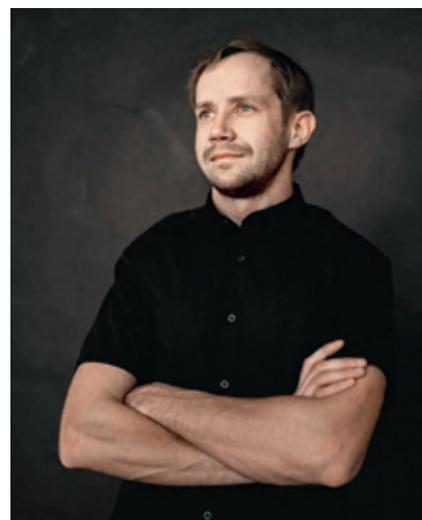
# ЛЮДИ ДОСТОЙНЫ ДОБРА

Смоленская компания «GOOD – SUPPLIER» – «Добрый поставщик» специализируется на поставках товаров для бюджетных организаций. Среди них – детские дома и интернаты, центры социального обслуживания населения, больницы, школы, а также санатории, профилактории, гостиницы и гостевые дома.

Компания предлагает широкий ассортимент товаров: одежду, постельное бельё и полотенца, спецодежду, хозяйственные товары, мебель для учебных заведений, одеяла, подушки, матрасы и др. Особенностью компании являются индивидуальный подход к каждому клиенту, стремление к долгосрочным отношениям и поставки товаров напрямую от производителя, без участия третьих лиц. «Добрый поставщик» гарантирует качественные поставки товаров для обеспечения комфорта и нужд социальных учреждений.

Благодаря своей мобильности, честности и ответственности основатель компании Антон Поляков готов предложить оптимальные решения для потребностей заказчика. Компании свойственны точность и своевременность выполнения заказов.

О секретах «добротного» бизнеса нам рассказал руководитель компании, индивидуальный предприниматель Антон Поляков.



**– Антон Геннадьевич, с чего началась компания? Как появилась идея такого бизнеса?**

– Более пяти лет я занимаюсь поставками отдельных видов товаров для муниципальных и бюджетных организаций. С самого начала, со дня основания компании, я поставлял по прямым договорам так называемый мягкий инвентарь – это одеяла, подушки, матрасы, постельное бельё, одежда – в детские дома и другие социальные учреждения.

Позже заказчики перешли на закупочную модель по № 44-ФЗ. Конечно, и я тоже плавно перешёл на эту систему. Что такое централизованные закупки по № 44-ФЗ? Это способ проведения торгов, предусматривающий определение подрядчика не заказчиком непосредственно, а специальным уполномоченным органом или специализированной организацией, которая наделяется рядом полномочий заказчика. Централизация государственных закупок – это способ избавить заказчиков от части административных обязанностей при проведении тендеров, снизить процент недобросовестных поставщиков и так далее.

*«Мой девиз – организация. Я понимаю, что не могу систему изменить, но я знаю, что буду всегда поставлять нужные, хорошие и качественные товары.»*

Поэтому я и сейчас продолжаю работать и поставлять мягкий инвентарь, а также мебель, хозтовары, только по другим правилам. Поставки осуществляются по всей Смоленской области, и также идёт развитие на близлежащие области: это Брянск, Псков, Калуга. Недавно вышли на московский рынок, двум заказчикам мы уже поставили необходимую продукцию.

**– Правильно ли я понимаю, что до этого бизнеса у вас был подобный опыт?**

– Да, я работал на швейном производстве в качестве менеджера, мы занимались поставками одежды для детей. Потом, переходя уже к своему делу, я начал этот спектр расширять и работать по всей области.

Первыми, как я уже сказал, были детские дома в Смоленской области. Они тогда нуждались в одежде, других вещах. Я приехал, показал то, что могу предложить, в том числе постельное бельё. То, что я предложил, их заинтересовало, понравилось, всё устроило. В итоге мы заключили контракт и начали работать. Мой девиз – организация. Я понимаю, что не могу систему изменить, но я знаю, что буду всегда поставлять нужные, хорошие и качественные товары. И при этом конечный потребитель должен остаться полностью удовлетворённым моей работой, качеством товара. Это то, что я готов всегда гарантировать.

*«Накопленный опыт позволяет мне выстроить работу с учётом всех требований заказчика, а благодаря обширной партнёрской базе большинство поставок идёт напрямую от производителя.»*

**– Расскажите, как работает компания.**

– Речь идёт о сотрудничестве напрямую со многими предприятиями по стране. Как в пределах Центрального федерального округа, так и чуть дальше. При этом учитываются потребности людей и, согласно их заявкам, приобретается продукция. Это происходит следующим образом: я смотрю, какие есть заявки по мягкому инвентарю, например, или по другой моей специализации в поставках, просчитываю это всё. Если понимаю, что могу поставить хороший, качественный товар, то я эту заявку беру в работу. И при этом участвую в аукционах по заявкам. Если выхожу победителем, соответственно, начинаю работать, приобретать необходимый товар для конкретного потребителя, потом его привожу. Конечно, идёт полная проверка как по документам, так и по необходимой продукции, после этого контракт считается заключённым.

Накопленный опыт позволяет мне выстроить работу с учётом всех требований заказчика, а благодаря обширной партнёрской базе большинство поставок идёт напрямую от производителя.

**– Вы сами доставляете товар или есть транспортная компания, с которой вы работаете?**

– Я привлекаю третьих лиц, если человек со мной уже работал и меня знает. Но в первую очередь это моё правило, с заказчиком я встречаюсь лично, всё сам привожу, это взаимодействие личного характера.

**– Кто вам помогает в работе?**

– Есть сотрудники, которые ведут мониторинг, учитывают, где и какие имеются потребности в заявках, бухгалтер, конечно же, водители, логисты – это тоже приветствуется, это тоже есть. Они привлекаются по мере необходимости.

*«Мы считаем своим долгом помогать семьям, попавшим в тяжёлую жизненную ситуацию, которые действительно нуждаются в этой помощи».*

**– Как появилось такое «доброе» название у компании?**

– Я его сам придумал. Дело в том, что, какой бы товар я ни привёз, я стараюсь, чтобы он был хороший, с добром и искренним уважением к тем, кому он предназначен. В домах престарелых, детских домах, диспансерах находятся люди, которым, к сожалению, не так легко, как другим людям. У каждого своя травма, свои проблемы. Но при этом они такие же живые, как и мы. Я считаю, что они достойны лучшего, хорошего, доброго, но никак не худшего. Соответственно, я делаю всё для того, чтобы эти люди были удовлетворены и ни в чём не ущемлены. И поэтому моя компания называется «Добрый поставщик» – несущий людям добро, тем, кто в этом особенно нуждается.

И должен сказать: мы считаем своим долгом помогать семьям, попавшим в тяжёлую жизненную ситуацию, у кого маленький доход, и они действительно нуждаются в этой помощи. Это социально незащищённые категории, потерявшие имущество из-за пожара, семьи, оставшиеся без одного или двух кормильцев. Помогаем им по мере нашей возможности, по мере необходимости. Предоставляем безвозмездно одежду, постельное бельё, подушки, матрасы, что потребуется.

**– Антон Геннадьевич, расскажите об основных принципах вашей работы.**

– Прежде всего, конечно же, это индивидуальный подход. Мне важен каждый заказчик, независимо от направления его деятельности, объёма заказа и статуса. Поэтому внимательный и индивидуальный подход к своим клиентам – один из важнейших принципов моей работы.

Поставки непосредственно от производителя. За долгие годы работы в сфере закупок у меня сложились крепкие партнёрские отношения со многими производственными компаниями, поэтому большинство товаров поставляется напрямую от производителя, что положительно отражается на их конечной стоимости. Для моих заказчиков это очень важно.

Доставка без участия третьих лиц. Очень важно, когда поставка всех товаров всегда выполняется точно и в срок. Мы не используем транспортные услуги посредников и осуществляем доставку преимущественно самостоятельно.

Ещё отмечу мобильность, честность и ответственность за результат. Одна из моих задач – построить долгосрочные доверительные взаимоотношения. Поэтому в своей работе я проявляю максимальную мобильность, ответственность и профессионализм.

**– Насколько мне известно, вы не замыкаетесь исключительно в своей работе, а участвуете ещё и в общественной жизни. А ваши успехи в предпринимательской деятельности даже были отмечены наградами.**

– Да, в 2019 году, как руководитель компании «Добрый поставщик», я принимал участие во всероссийском форуме «Территория бизнеса – территория жизни». Форум проходил в Пскове. Там же состоялось награждение победителей регионального этапа национальной премии «Бизнес-успех». Была оценена и моя работа: я попал в число победителей в номинации «Народный предприниматель». Конечно, это было очень приятно. Организаторами форума были Общероссийская общественная организация малого и среднего

предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов и Общественная палата Российской Федерации.

В 2021 году «GOOD – SUPPLIER» – «Добрый поставщик» в рамках премии «Деловая репутация» в номинации «Социальный проект года» занял 2-е место, попав в число победителей премии «Деловая репутация – 2021» в Смоленске. На следующий год там же «Добрый поставщик» был отмечен в номинации «Социальное предпринимательство», я получил «бронзу», 3-е место. Эта премия была утверждена в 2017 году. Сейчас «Деловая репутация» – это престижное событие для всей бизнес-сферы Смоленской области.

А уже в этом году в Москве я номинировался в национальной премии в области предпринимательской деятельности «ЗОЛОТОЙ МЕРКУРИЙ – 2024».

Наша компания заняла почётное 3-е место в номинации «Лучшее малое предприятие в сфере производства потребительской продукции».

Хочу добавить, что участвовать в подобных мероприятиях не только престижно, но и полезно. Здесь можно наладить новые связи, знакомства, да и поделиться опытом, просто заявить о себе в общении с другими предпринимателями.

**– Каковы перспективы развития компании, есть ли ещё неосуществлённые задумки?**

– В планах – привлечение сотрудников, которые будут работать уже на постоянной основе. Во-вторых, хочу расширить географию оказываемых услуг. То есть это будут уже не только соседние области, а ещё и более отдалённые регионы.

**– То есть в планах – выйти за пределы ЦФО?**

– Нет, по всему ЦФО уже было бы достаточно. У нас бюджетных учреждений меньше не становится, а только больше и больше. Работы хватит и здесь. Но вот что касается «выйти за пределы» – хотел бы испытать свои силы в южном регионе, в Краснодарском крае.

*У руководителя компании «GOOD – SUPPLIER» Антона Полякова хватает времени не только на добрые дела, но и на занятия экстремальными видами спорта. Это триатлон, вейксерфинг, прыжки в воду, прыжки с парашютом, роупджампинг, флайборд.*

Подготовил Вячеслав Колесников



# АНТАРЕС<sup>✦</sup>

ДОМ АНТИКВАРИАТА



Продажа антиквариата Урало-Сибирским антикварным домом «АНТАРЕС» – это и есть тот долгожданный шанс, когда можно стать обладателем уникального предмета, способного до неузнаваемости изменить пространство вашего дома.

Салон поражает богатством эксклюзивных антикварных изделий из серебра, бронзы, чугуна, стекла, скульптуры и живописи разных стилевых направлений.





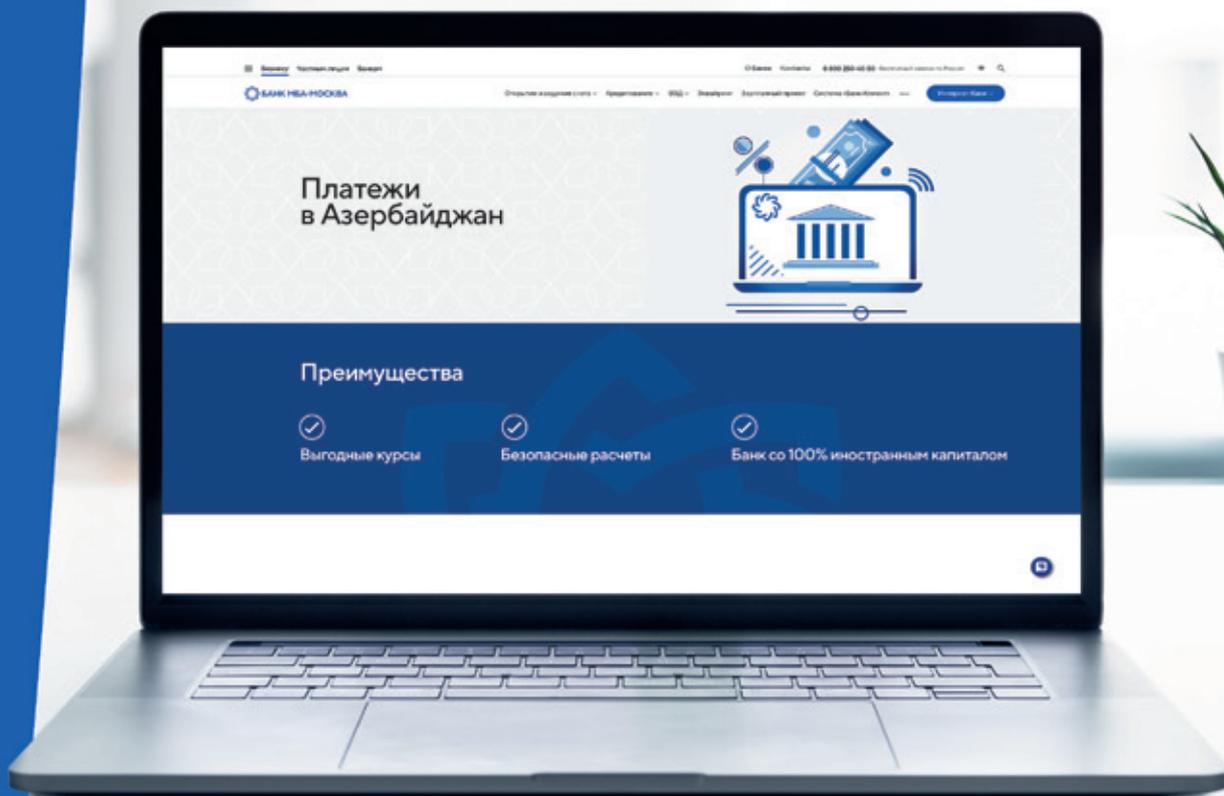
КОНДИТЕРСКАЯ  
ФАБРИКА

WWW.VOLSHEBNITSA.RU

# БЕЗ САХАРА шоколад и трюфели



реклама



# ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

в Азербайджан, Киргизию, Таджикистан,  
Узбекистан, Грузию, Белоруссию,  
Китай, Турцию, Сербию

для юридических лиц

8 800 250-40-50

ibam.ru

ard.moscow

«Банк «МБА-МОСКВА» ООО, 123022, г. Москва, ул. Рочдельская, д. 14, стр. 1, ОГРН 1027739877857 от 25.12.2002 года.  
Генеральная лицензия Банка России № 3395 от 30.01.2012 года.  
Предложение не является офертой.

В соответствии с действующими Тарифами «Банка «МБА-МОСКВА» ООО.

Реклама.

6+

 **БАНК МБА-МОСКВА**