

Business DIALOG Media

#25/116 ноябрь 2020

RBCG

Russian Business Guide



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru



ТАТЬЯНА ГУСЕВА:

«ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ
БИЗНЕСА – ОДНА ИЗ
ОСНОВНЫХ ЗАДАЧ
РЯЗАНСКОЙ ТОРГОВО-
ПРОМЫШЛЕННОЙ
ПАЛАТЫ»

РОМАН СТАРОВОЙТ:

«В КУРСКОЙ ОБЛАСТИ
ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ
НЕ ТОЛЬКО ВСЕ
ПРЕДУСМОТРЕННЫЕ
ФЕДЕРАЛЬНЫЕ МЕРЫ
ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА,
НО И РЕГИОНАЛЬНАЯ
ПОМОЩЬ ОТРАСЛЯМ
ЭКОНОМИКИ»

ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА «ЛОТОС» –
ПЕРВАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ОЭЗ РОССИИ
НА КАСПИИ



МЕДАССИСТ

медицинский центр



Более **2 000**
видов медицинских услуг

По **120**
направлениям

- ✓ Все виды диагностики (КТ, МРТ, цифровой рентген, цифровая маммография с томосинтезом, эндоскопия)
- ✓ Амбулаторно-поликлинические услуги для детей и взрослых
- ✓ Дневной и круглосуточный стационар, комфортные маломестные палаты
- ✓ Хирургическое лечение (урология, гинекология, общая хирургия, оториноларингология, эндоваскулярная хирургия (стентирование, баллонная ангиопластика коронарных и периферических артерий, артериальная и венозная эмболизация), проктология, пластическая хирургия)
- ✓ Оказание услуг по проведению обязательных предварительных и периодических медицинских профосмотров работников предприятий и организаций (Центр медицинских осмотров и профилактики)
- ✓ Сопровождение прямых договоров с юридическими лицами по амбулаторно-поликлиническому и стационарному лечению, лабораторным исследованиям

МЦ «Медассист» г. Курск

+74712 46 03 03

www.medassist-k.ru

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА. ЛИЦЕНЗИЯ № ФС-46-01-000814 ОТ 23 МАЯ 2019 Г. -
ВЫДАНА ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Russian Business Guide

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

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

София Антоновна Коршунова

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Мария Ключко**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электrozаводская, 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

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 № 25/116 Ноябрь 2020

Подписано в печать 30.10.2020 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Использованы фотографии:

Александр Юрьевич Падежов

Russian Business Guide

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

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: **Maria Sergeevna Suvorovskaya**

Managing Editor: **Sofiya Antonovna Korshunova**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Maria Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 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

tel.: +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 № 25/116 November 2020

Passed for printing on 30.10.2020 г.

Edition: **30000 copies**

Open price

Photos used: **Padezhov Alexander Yuryevich**

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

- 6** **ТЕРРИТОРИЯ ИНВЕСТИЦИЙ: ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА «ЛОТОС» – ПЕРВАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ОЭЗ РОССИИ НА КАСПИИ**

ИНДЕКС КАЧЕСТВА

- 10** **«ВОЛГА-ДЕЛЬТА»: РЫБОЛОВНО-ОХОТНИЧИЙ РАЙ РЯДОМ С КАСПИЙСКИМ МОРЕМ**
- 12** **ООО «ПОРТ «СТРЕЛЕЦКОЕ»: СВОБОДНЫЙ ДОСТУП К ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ, КАЧЕСТВО И КОМПЕТЕНТНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ**
- 14** **КАК ВЫБРАТЬ ПОДРЯДЧИКА, ОКАЗЫВАЮЩЕГО БУХГАЛТЕРСКИЕ УСЛУГИ: 5 СОВЕТОВ ОТ ЭКСПЕРТА ОТРАСЛИ**
- 16** **ООО РВК «РАСКАТ»: ИКРА, КОТОРАЯ ЗАНИМАЕТ ПОЧЁТНОЕ МЕСТО НА СТОЛАХ ИСТИННЫХ ГУРМАНОВ**

ОФИЦИАЛЬНО

- 20** **РОМАН СТАРОВОЙТ: «В КУРСКОЙ ОБЛАСТИ ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ НЕ ТОЛЬКО ВСЕ ПРЕДУСМОТРЕННЫЕ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА, НО И РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ»**
- 24** **КУРСКАЯ ТПП: ЖИЗНЬ В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН**

ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ

- 28** **ООО «СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «БЕЛ-ПОЛЬ»:
«МЫ СОЗДАЁМ КРАСОТУ, КОМФОРТ И ЭСТЕТИКУ»**
- 32** **«РОСТЕЛЕКОМ»: «БИЗНЕС КУРСКА ВСТАЛ НА ЦИФРОВЫЕ РЕЛЬСЫ!»**
- 36** **«АМЕРИЯ»: ТРАДИЦИИ И ИННОВАЦИИ – ДЛЯ ВКУСА И ПОЛЬЗЫ**
- 38** **КОНКУРЕНЦИЯ СРЕДИ КЛИНИК – НА ПОЛЬЗУ ПАЦИЕНТАМ**
- 40** **РОСТ И РАЗВИТИЕ, ОПЕРЕЖАЮЩИЕ РЫНОК**

ОФИЦИАЛЬНО

- 44** **ТАТЬЯНА ГУСЕВА: «ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ БИЗНЕСА – ОДНА ИЗ ОСНОВНЫХ ЗАДАЧ РЯЗАНСКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ»**
- 48** **ЮРИЙ ИВАНОВ: «МЫ ПРОДОЛЖАЕМ РАБОТАТЬ НАД ТЕМ, ЧТОБЫ ПОВЫСИТЬ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА»**

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

- 52** **НА ПЕРВОМ МЕСТЕ – ИНТЕРЕСЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ**
- 54** **ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО МАТЕРИАЛА – ПРИОРИТЕТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ!**
- 56** **ЕВГЕНИЙ АЛФЁРОВ, СПМК: «ВСЕ ПРОЕКТЫ, С КОТОРЫМИ МЫ РАБОТАЕМ, УНИКАЛЬНЫ!»**
- 58** **АМК «РЯЗАНСКИЙ»: СТАБИЛЬНО ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО НА БЛАГО ПОТРЕБИТЕЛЕЙ!**
- 60** **«СИСТЕМ ТАКОГО МАСШТАБА, НАВЕРНОЕ, ПОКА ЕЩЁ МАЛО...»**

АСТРАХАНСКАЯ ТПП СТАНОВИТСЯ ЧАСТЬЮ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

Торгово-промышленная палата (ТПП) Астраханской области, наряду с ТПП в других регионах РФ, официально отнесена к организациям, образующим инфраструктуру поддержки малого и среднего бизнеса. Соответствующий закон подписал президент Владимир Путин (Федеральный закон № 349-ФЗ «О внесении изменений в статью 12 Закона Российской Федерации «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» и Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»).



Документ позволит палатам участвовать в профильных региональных и муниципальных программах.

Астраханская ТПП объединяет более 200 компаний и индивидуальных предпринимателей, ежегодно её услугами пользуется около 1,5 тыс. предприятий. Основные задачи объединения – защита и продвижение астраханского бизнеса.

– Изменения, внесённые в федеральное законодательство президентом, подтверждают значимость работы ТПП на самом высоком уровне, это большой шаг власти навстречу бизнесу, который позволит нам активнее поддерживать предпринимательское сообщество Астраханской области, – пояснил президент ТПП региона Станислав Синченко.

Со своей стороны, заместитель министра экономического развития Астраханской области Ольга Фомина отметила, что ТПП является площадкой для деловых контактов и расширения экономического сотрудничества бизнесменов, партнёром министерства в формировании благоприятного делового климата в регионе.

В настоящее время Астраханская ТПП оказывает широкий спектр услуг бизнесу, включая сопровождение инвестиционных проектов, консультирование, содействие в организации электронных торгов, выставок и ярмарок. Астраханская ТПП активно организует бизнес-миссии. Их результатом за последний год стало подписание четырёх экспортных контрактов и около 20 соглашений о сотрудничестве с партнёрами из

Туркменистана, Азербайджана, Белоруссии, Казахстана.

Для предпринимательского сообщества Астраханской области в марте этого года, с начала пандемии нового коронавируса, организована горячая телефонная линия по вопросам юридической поддержки бизнеса. Она приняла более двух тысяч звонков. Активно велась работа по консультированию и выдаче заключений по обстоятельствам непреодолимой силы (форс-мажор). Областная ТПП получила больше сотни таких заявок и выдавала письма-отказы, в основном по договорам аренды, а также заключения о форс-мажоре по агентским договорам, договорам подряда и договорам на оказание услуг.



АСТРАХАНСКИЙ ФОНД ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПАНДЕМИЮ УВЕЛИЧИЛ ОБЪЁМ ВЫДАЧИ МИКРОЗАЙМОВ НА 31%

Астраханский фонд поддержки малого и среднего предпринимательства в период распространения коронавирусной инфекции увеличил объём выдачи микрозаймов субъектам малого и среднего бизнеса на 31% – до 242 млн рублей.

«К кризисным условиям были адаптированы программы выдачи займов для малого и среднего бизнеса. С начала года выдано 104 микрозайма на общую сумму более 242 млн рублей. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года рост составил 31%, когда был выдан 81 заём на общую сумму в 184 млн рублей», – сообщил заместитель председателя правительства Астраханской области, министр экономического развития региона Казбек Хадиков.

Займы предоставляются на льготных условиях, под ставку, не превышающую ключевую ставку Банка России. Сумма займа – до 5 млн рублей. Микрозаймы предоставляются и начинающим предпринимателям уже через месяц после регистрации субъекта МСП. Средняя сумма займа в этом году составила 2 млн 300 тыс. рублей, в прошлом – 2 млн 100 тыс. рублей.

Предприниматели также активно обращаются в созданный Минэкономразви-

тия региона для поддержки предпринимательства центр «Мой бизнес» за оказанием необходимых услуг, консультационной или образовательной поддержкой. Кроме того, для них предусмотрена возможность получения поддержки, предоставляемой региональным залоговым фондом. Также бизнес может получить имущественную помощь – взять в аренду на льготных условиях рабочее место в коворкинге и бизнес-инкубаторах.



ИЗМЕНЕНИЯ В ПОРЯДКЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ПОДДЕРЖКА

Как и раньше, основная цель – поддержать и помочь в развитии малому и среднему бизнесу, принявшему удар пандемии на себя.

Одним из самых волнующих и «острых» вопросов на повестке дня астраханского депутатского корпуса был и остаётся вопрос поддержки пострадавшего от пандемии коронавируса малого и среднего бизнеса. В первую очередь для данных целей вводятся послабления в плане налогообложения. Эти вопросы и ряд других обсудили во время рабочей встречи спикер регионального парламента Игорь Мартынов и руководитель Управления ФНС России по Астраханской области Мансур Гаджиев. Мансур Салихович рассказал о том, каким образом в Ситуационном центре на базе ФНС выявляются те категории налогоплательщиков, которые нуждаются в специальных мерах поддержки от региональных властей. В контексте этого разговора появилось несколько интересных предложений по внесению изменений в действующий региональный закон об установлении пониженной ставки налога по упрощённой системе налогообло-

жения для предпринимателей, понёсших значительные потери в связи с введением ограничительных мер из-за пандемии. Первое – расширение перечня субсидируемых видов деятельности, включение в него ещё порядка 30 категорий. Второе – исключение даты «1 марта 2020 года», чтобы воспользоваться привилегией смогли и те, кто изменил ОКВЭД позже, но всё так же честно и открыто осуществляет предпринимательскую деятельность.

Игорь Мартынов, со своей стороны, поделился, что тема ОКВЭД уже прорабатывалась Думой, даже было составлено и отправлено обращение Правительству России, предлагающее дополнить постановление Правительства РФ, регламентирующее меры поддержки для пострадавших отраслей, положением об определении получателя субсидии не только по основному ОКВЭД, но и по дополнительным видам экономической деятельности.

Помимо этого, на встрече обсудили грядущую отмену ЕНВД и налог на профессиональный доход.

Мансур Гаджиев сообщил, что единый налог на вменённый доход довольно популярен среди бизнесменов. Налоговая служба активно информирует предпринимателей, использующих эту систему, о том, что с 2021 года подобного налогового режима больше не будет, а значит, налогоплательщикам необходимо как можно скорее определиться, какую систему они будут использовать в дальнейшем. Альтернативами являются упрощённая система, патент и налог на профессиональный доход.

К слову, о последнем. Налог на профессиональный доход, или «налог для самозанятых», введён Думой Астраханской области в июле нынешнего года и уже показал свою эффективность. По крайней мере, об этом говорят цифры статистики.

АСТРАХАНЦЫ МОГУТ ПОЛУЧИТЬ ПОРУЧИТЕЛЬСТВО ПО КРЕДИТАМ В ЗАЛОГОВОМ ФОНДЕ

В целях повышения доступности кредитных ресурсов для предпринимательства государством в 2005 г. была создана региональная гарантийная организация Акционерное общество «Астраханский залоговый фонд» (далее – Общество).

В настоящее время на территории Российской Федерации во всех регионах есть региональная гарантийная организация (далее – РГО), каждая из которых является частью национальной гарантийной системы, включающей в себя, кроме Корпорации МСП и МСП Банка, в общей сумме 86 РГО. Каждая РГО реализует деятельность только внутри своего региона. В соответствии с федеральными законами АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» ежегодно осуществляет присвоение рангов региональ-

ным гарантийным организациям, а также осуществляет последующий мониторинг и контроль по итогам их присвоения. Результатом работы за 2019 год стало повышение ранга АО «Астраханский залоговый фонд» до «А Е» с прогнозом «стабильный» с «В НЕ» за 2018 г. Также по итогам ранжирования Общество в рейтинге среди всех РГО по стране вошло в первую десятку (10-е место) по блоку показателей «Финансовая устойчивость» и поднялось на 14-е место по блоку «Эффективность». Подробности доступны на сайте АО «Корпорация МСП».

С 2009 года поручительством АО «Астраханский залоговый фонд» воспользовались 424 субъекта предпринимательства. Заключено договоров поручительств на сумму более 2 млрд рублей, которые явились обеспечением по кредитам на общую сумму свыше 4 млрд рублей, привлечённым в экономику Астраханской области. Только в 2020 году было заключено 47 договоров поручительств на сумму 178,3 млн рублей, что позволило привлечь субъектам предпринимательской деятельности кредитов на 493,9 млн рублей.





ТЕРРИТОРИЯ ИНВЕСТИЦИЙ: ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА «ЛОТОС» – ПЕРВАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ОЭЗ РОССИИ НА КАСПИИ

Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Лотос» создана в Астраханской области постановлением Правительства Российской Федерации в 2014 году. На территории площадью около 1000 га планировалось локализовать производства, связанные с судостроением, машиностроением и нефтегазовой отраслью. Однако по мере развития территории и привлечения первых резидентов проект вышел за рамки узконаправленной специализации, и это было вполне логично. О вехах развития ОЭЗ «Лотос» нам рассказал генеральный директор АО «ОЭЗ «Лотос» Сергей Юрьевич Милушкин.

– Сергей Юрьевич, вы стартовали в непростом 2014 году. С какими трудностями тогда столкнулись?

– Первые годы развития ОЭЗ пришлось на разгар санкций, что не мешало, но откладывало наши планы по привлечению в качестве резидентов европейских производителей судового оборудования, с которыми мы вели переговоры. Это совпало с формированием нового рынка отечественного судостроения и принятием ключевых решений по данному направлению в целях повышения уровня локализации производства зарубежного судового оборудования в России. Но на это требовалось время.

Вместе с тем Астраханская область, кроме развитого судостроения и нефтегадобычи, известна тем, что является крупным аграрным регионом, а также перспективным логистическим центром благодаря своему расположению на Каспии. Поэтому мы на-

чали работать с компаниями разного промышленного профиля, продукция которых будет востребована в прикаспийских государствах и соседних с ними странах. Перед нами стояла задача развивать международный транспортный коридор «Север – Юг» как самый короткий и удобный маршрут доставки готовой продукции наших резидентов. Это касалось как европейской части России и государств Европы, так и стран Ближнего Востока, Индии и Юго-Восточной Азии.

– Насколько на данный момент заполнен парк и кто ваши резиденты?

– В ОЭЗ «Лотос» 15 резидентов с общим объемом заявленных инвестиций порядка 29 млрд рублей. В их числе – компании из Италии, Ирана и других стран.

В прошлом году статус резидента получили ООО «Навал Дизайн Международный»,

которое в настоящее время проектирует завод по производству судовых панелей. Это будет первое локализованное в России подобное предприятие. Инвестором выступает известная итальянская компания, реализующая проекты в области судостроения.

Также занимается проектированием завода на территории ОЭЗ «Лотос» компания «Роза», которая реализует проект по созданию современного производства шампуней, гелей для душа, чистящих средств и другой бытовой химии. Инвестором проекта выступает компания, входящая в крупнейший частный иранский холдинг Golrang Industrial Group.

Весной этого года начался промышленный выпуск геосинтетических материалов из полипропиленовой нити ООО «Гекса-Лотос». Продукция зарекомендовала себя в дорожно-строительной отрасли, увеличивая срок службы и качество дорожного полотна.



Компания приступила к строительству второй очереди завода и планирует увеличить производительность до 8 млн м² в год.

В начале года введён в эксплуатацию завод по производству трубок капельного орошения. Продукция востребована как на российском рынке, так и в соседних государствах. На территории ОЭЗ строятся предприятия по производству медицинских шприцев третьего поколения, рыбных кормов и другие.

Резидентом ОЭЗ «Лотос» в этом году также стало ООО «Технологии 21 век» с проектом по производству инструментальных щёток и абразивных материалов. Инициатором и инвестором выступила семейная итальянская компания Ferragu Abrasivi – ведущий производитель инструментальных щёток в Италии. Данное производство станет первым локализованным предприятием бренда в Российской Федерации.

У нас успешно работает якорный резидент особой экономической зоны – судостроительный завод «Лотос» (входит в Южный центр судостроения и судоремонта ОСК), строящий современные сухогрузы, химовозы, баржи-площадки, пассажирские круизные суда. 29 сентября на заводе состоялась закладка первых современных земснарядов, которые строятся по проекту в партнёрстве с известной нидерландской компанией Royal IHC.

Мы наблюдаем высокий интерес к ОЭЗ «Лотос» со стороны производителей различных видов промышленной продукции, ориентированных на рынки прикаспийских государств. Так, по итогам Первого Каспийского экономического форума, прошедшего в Туркменистане 12 августа 2019 года, резиденты ОЭЗ «Лотос» договорились о реализации совместных проектов и поставках товаров с представителями туркменской стороны. Возрастают перспективы развития торговых отношений резидентов ОЭЗ «Лотос» с другими странами.

– Какие задачи стоят перед руководством ОЭЗ «Лотос» на данный момент?

– Наши основные задачи: делать всё от нас зависящее, чтобы проекты наших резидентов реализовывались, а значит, появлялись современные промышленные производства и новые рабочие места для населения; привлекать новых резидентов; развивать территорию, в первую очередь через создание современной инфраструктуры ОЭЗ; продвигать проект в целом, повышая его инвестиционную привлекательность, в том числе через развитие международного транспортного коридора «Север – Юг».

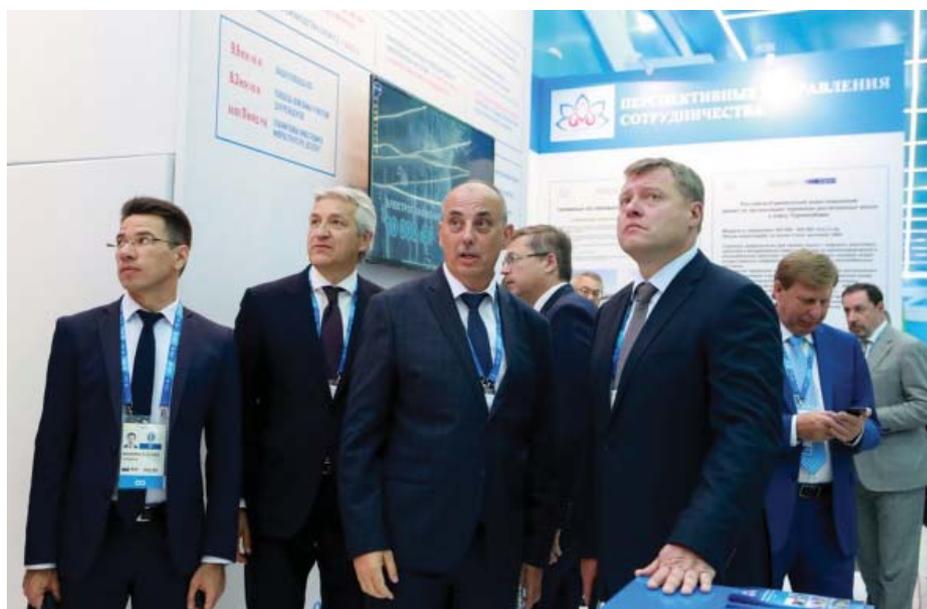
– Сергей Юрьевич, говоря про инвестиционную привлекательность, как вы оцениваете этот показатель в целом по региону?

В копилку инвестиционной привлекательности региона также входит тот факт, что мы находимся на пересечении двух активно развивающихся евро-азиатских транспортных маршрутов: коридора «Север – Юг» в направлении Ирана, Индии и стран Персидского залива, а также коридора «Запад – Восток» в направлении Казахстана, Средней Азии и Китая.

Однако пока портово-логистические мощности региона не приспособлены для работы с большим объёмом контейнерных грузов, во время как весь мир переходит на этот вид транспортировки. Повысить конкурентоспособность астраханского воднотранспортного узла позволит создание портовой особой экономической зоны. Соответствующее поручение дал Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин по итогам совещания по социально-экономическому развитию Астраханской области, которое прошло в Ахтубинске в мае 2019 года.

Между правительством Астраханской области и частным инвестором ООО «ПЛК «Каспий» подписано соглашение по реализации инвестиционного проекта на территории портовой ОЭЗ – современного контейнерного терминала для обработки контейнерных грузов, идущих по МТК «Север – Юг».

Перспективность строительства нового портового комплекса подтвердила авторитетная немецкая компания Hamburg Port



– Астраханская область располагает в низовье реки Волги в непосредственной близости от Каспийского моря.

Каспийский регион – это один из крупнейших центров по объёмам запасов углеводородов. Здесь реализуют свои долгосрочные проекты нефтегазовые компании России, Азербайджана, Ирана, Казахстана и других стран. Освоение шельфовых нефтегазовых месторождений Каспийского моря привлекает в Астраханскую область инвесторов и даёт толчок развитию судостроительной отрасли и смежных производств.

Consulting, которая оценила потенциальный грузооборот в 19 млн тонн к 2050 году.

Реализация данного проекта открывает перед Астраханской областью значительные перспективы участия в морских грузоперевозках на Каспии. Проект имеет стратегическое значение для региона, т. к. позволит создать здесь современную портовую инфраструктуру. Появятся новые перерабатывающие производства. Благодаря этому инвестиционная привлекательность возрастёт в разы, что увеличит доходы в бюджет.



Наши действующие и потенциальные резиденты возлагают большие надежды на этот проект, который позволит им получить прямой выход к рынкам сбыта и рынкам сырья Индии, Юго-Восточной Азии, Африки, Ближнего Востока. Поэтому мы ожидаем увеличения числа новых резидентов из России, Европы и Азии.

Имеющиеся судостроительные компетенции и мощности ОЭЗ «Лотос» могут быть использованы при строительстве современных контейнеровозов для развития грузоперевозок по МТК «Север – Юг», а налоговые и таможенные преференции позволят снизить себестоимость таких судов.

Если резюмировать, в Астраханской области формируется кластер особых эконо-

мических зон для развития промышленных производств и логистических проектов. Именно эта территория становится отправной точкой к новым быстроразвивающимся рынкам сбыта.

– Для размещения высокотехнологичных производств нужна соответствующая инфраструктура. Насколько ОЭЗ «Лотос» может соответствовать подобным резидентам в настоящее время?

– В ОЭЗ представлены все виды транспортной инфраструктуры, что уникально для схожих проектов в России: федеральная автомобильная трасса, железнодорожная ветка, выход к воде. Международный аэропорт находится в 40 минутах езды.

У нас завершён первый этап строительства инфраструктуры ОЭЗ «Лотос». Введены в эксплуатацию объекты и сети электроснабжения, водоснабжения и водоотведения. Мы готовы обеспечить наших резидентов всеми необходимыми мощностями.

В 2019 году завершилось строительство подъездной автомобильной дороги к западному участку ОЭЗ «Лотос» и основной внутриплощадочной автомобильной дороги. Уже разработана документация для дальнейшего освоения территории.

– Помимо инфраструктуры, какие преимущества или преференции получают ваши резиденты?

– ОЭЗ «Лотос» – единственная территория с льготными условиями и инфраструктурой в Астраханской области и единственная промышленная ОЭЗ в Каспийском макрорегионе в целом. Стать резидентом у нас означает не только получить набор льгот и инфраструктуру. По сути, это возможность выйти на новые рынки сбыта готовой продукции, а также получить доступ к выгодному рынку сырья.

Конечно, можно поспорить, что договориться о поставках продукции в Среднюю Азию есть возможность из любой точки страны. На практике срабатывают годами сложившиеся торгово-экономические и гуманитарные связи Астраханской области с прикаспийскими государствами. Налаживанию контактов способствуют опыт сотрудничества, имеющиеся торговые дома, деловые центры, филиалы банков и, конечно, логистическая близость.



Резиденты особой экономической зоны пользуются льготным налогообложением. Например, в ОЭЗ «Лотос» налог на прибыль снижен с 20 до 2% на 10 лет с момента получения доходов. Налог на имущество и транспортный налог нашими резидентами не уплачиваются 12 лет, а земельный налог – 5 лет. По истечении 10-летнего периода налог на прибыль также снижен и составляет 10%. На территории ОЭЗ действует режим свободной таможенной зоны. При поставке импортного оборудования резидент ОЭЗ «Лотос» не платит ни НДС в размере 20%, ни ввозную пошлину в размере минимум 7%.

Земельные участки у нас предоставляются в аренду на льготных условиях. Арендная плата – 2% от кадастровой стоимости участка. Имеется возможность выкупа земельного участка после завершения строительства завода.

У резидентов ОЭЗ есть такой инструмент, как управляющая компания, где они могут получить ответы на любые вопросы. Мы взаимодействуем с федеральными и региональными министерствами, ведомствами и организациями, в том числе по линии дополнительных мер поддержки бизнеса, которыми могут воспользоваться наши резиденты.

Принимая во внимание все преференции и льготы, создание производства у нас обходится, по нашим подсчётам, на 20-30% дешевле, чем за пределами ОЭЗ. У резидента есть все условия для незамедлительного начала реализации проекта сразу после регистрации юридического лица и получения статуса резидента.



– Какова роль ОЭЗ «Лотос» для региона?

– ОЭЗ «Лотос» является единственным проектом региона под ключ для привлечения инвесторов, который известен не только в России, но и за рубежом. Он помогает привлекать в регион инвестиции на долгосрочной перспективе, создавать высокотехнологичные производства, формировать новые для региона отрасли промышленности. Всё это создаёт предпосылки для роста налоговых отчислений в бюджет, появляются новые рабочие места, возникает мультипликативный эффект для других отраслей, способствующий развитию региона.

В 2019 году ОЭЗ «Лотос» попала в десятку наиболее привлекательных для инвесторов площадок, по мнению независимого аналитического центра «Эксперт».

В этом году особая экономическая зона «Лотос» признана лучшей в специальной номинации «Судостроение» рейтинга Global Free Zones of the Year 2020, который ежегодно представляет авторитетное английское издание fDi Magazine (подразделение Financial Times).

Таким образом, ОЭЗ «Лотос» напрямую влияет на повышение инвестиционной привлекательности региона.

Развитие ОЭЗ поддерживается правительством Астраханской области. А работа управляющей компании по итогам 2019 года отмечена благодарственным письмом губернатора Астраханской области Игоря Юрьевича Бабушкина за вклад в социально-экономическое развитие региона.



АО «ОЭЗ «Лотос»
414000, г. Астрахань, ул. Фиолетова, 7Б
+7 (8512) 51-32-66
lotos@sezlotos.ru
www.sezlotos.ru

«ВОЛГА-ДЕЛЬТА»: РЫБОЛОВНО-ОХОТНИЧИЙ РАЙ РЯДОМ С КАСПИЙСКИМ МОРЕМ



База «Волга-Дельта» находится в уникальном месте Астраханской области, в самом центре авандельты реки Волги. На площади 27 000 га развернулось рыболовно-охотничье хозяйство «Каралатское», в центре которого, в 20 минутах езды на катере от Каспийского моря, расположилась база отдыха. Это максимально близкое расстояние к морю среди всех существующих астраханских баз.

Любители отдыха с акцентом на экологический, рыболовный и охотничий туризм ценят это место за мягкий климат без изнуряющей жары и живописные места, обрамлённые акваторией с чистой, прозрачной водой и надводными растениями. На логичный вопрос «а как же мошка?» здесь каждый ответит, что она отсутствует из-за близости к Каспию.

О местных достопримечательностях и отдыхе нам рассказал генеральный директор ОАО «Волга-Дельта» Игорь Александрович Бочарников.

– Игорь Александрович, что здесь особо привлекает путешественников?

– Наша компания с 1952 года имеет своё охотничье-рыболовное хозяйство. Мы находимся в самом центре раскатной части авандельты: здесь заканчиваются протоки и начинается открытая вода, где когда-то было море, которое сейчас заросло растительностью. Это отличное место для охоты: именно здесь происходит массовое гнездование миллионов особей птиц (белая, серая и рыжая цапли, бакланы, пеликаны, гуси, утки и другие).

Традиционно сюда приезжают охотники и рыбаки, а также отдыхающие, желающие почувствовать весь колорит местной природы. Каждый здесь найдёт для себя что-то ценное.

У нас работает отель с рестораном и баннным комплексом. Рядом расположен благоустроенный берег с организованными поездками на лодке в интересные уголки

дельты Волги (охотхозяйства) на экскурсию или специально на рыбалку и охоту.

Двухэтажная гостиница включает 25 номеров и рассчитана на 40 человек. Номера одноместные, двухместные и люкс. Есть спутниковое телевидение, центральное отопление и водоснабжение, кондиционеры, а также бильярд, бар и караоке.

На базе организовано трёхразовое питание с приготовлением блюд европейской, русской и азиатской кухни. По заказу гостей повара приготовят вкуснейшие блюда, в том числе и из добытых туристами трофеев.

Гости могут прогуляться по палубе, отдохнуть в ресторане или на благоустроенной прилегающей территории, полюбоваться на редких птиц и животных, занесённых в Красную книгу, и увидеть богатейший мир рыб, лотосы, кувшинки и белые лилии.

– В условиях закрытых границ «Волга-Дельта» стала популярнее?

– Процент увеличения посетителей есть, но он небольшой. Например, охотники и рыбаки в любых условиях выбирают именно этот вид отдыха. А процент отдыхающих, приехавших полюбоваться местными красотами, немного увеличился.

– Лето закончилось, какие туры у вас можно посмотреть для себя осенью и зимой?

– Зимой мы пока не работаем, но планируем в ближайшие год-два запустить зимнее направление. Рыбаков-любителей подлёдного лова в России очень много. А осенью и летом всё продумано для рыбалки, охоты и отдыха.

С четвёртых выходных сентября и до конца декабря есть масса возможностей поохотиться в дельте Волги на водоплавающих птиц: с чучелами из скрадка, с подъезда под шестом и пр.

Дельта лежит на крупнейшем пролётном пути водоплавающих птиц, мигрирующих из районов Западной Сибири в страны Африки и Азии. Поздней осенью гости могут даже побывать на знаменитых «гусиных базарах» на лотосе.

Опытные егеря помогут сделать процесс охоты ещё более увлекательным. Передвижение происходит на охотничьих лодках-бударах. Стандартный вариант обслуживания – 2-3 охотника в лодке с одним егерем. Болотоходы, вездеходы и аэроглизсеры доставят охотников в самые дикие и труднопроходимые места.

Для любителей рыбачить со спиннингом это настоящее раздолье. Есть возможность порыбачить и дикарём. Рыболовно-охотничья база «Волга-Дельта» предлагает для отдыха и рыбалки несколько островов около Колочного банка, по обе стороны которых находятся мелководные раскаты,



идеальные для спиннинговой рыбалки и подводной охоты.

Отдыхающие приезжают в основном летом с акцентом на экологическом отдыхе: покататься на лодке по охотхозяйству, посмотреть лотос, увидеть множество видов птиц, полюбоваться природой и большим количеством растений. Это как местные джунгли в воде.

– А комары не мешают?

– Комары есть, от них никуда не денешься, но в летнее время они бывают только ночью, а к середине сентября их уже нет. Выручает большая гостиница, где можно передвигаться в ночное время и развлекаться уже внутри, посетив ресторан или бар.

– Если говорить о ценовой составляющей, на кого рассчитан отдых на базе «Волга-Дельта»?

– Охотничий и рыболовный отдых невозможно причислить к экономсегменту. К нам приезжают люди со средним и выше среднего уровнем достатка. Они, как правило, готовы мириться с некоторыми неудобствами, для них главное – организация рыбалки и охоты, то есть на первое место выходят техника и егерская служба.

В плане проживания: туристов принимает гостеприимный персонал плавучей гостиницы. Это один из старейших и крупнейших дебаркадеров в Астраханской области, который в советские годы был довольно популярным рестораном, работающим с 70-х годов. Несколько лет он стоял на пристани, позже его купили и переоборудовали под гостиницу. Это деревянная постройка, в которой есть всё для комфортного проживания.

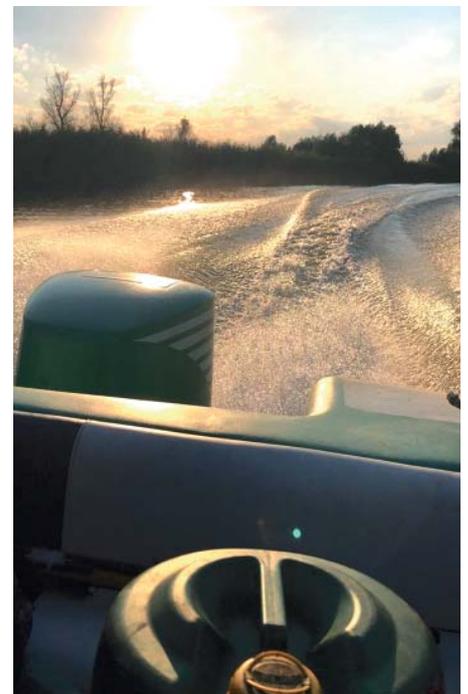
Назвать нашу базу элитным местом отдыха пока нельзя, но мы над этим работаем. Охотники и рыбаки здесь найдут всё, что нужно. Отдых у нас начинается от суммы 7 тыс. рублей с человека в сутки до 12 тыс. рублей. Это оплата за комплекс услуг «Всё включено»: проживание, питание, егерь, лодка, бензин и все дополнительные услуги базы (разделка рыбы, заморозка, упаковка, водный велосипед).

– Дайте несколько советов, на что охотники и рыбаки должны обратить внимание при выборе подобного отдыха?

– Важно обращать внимание на месторасположение, а конкретно на близость мест для охоты и рыбалки к месту проживания.

Для полноценной охоты, бесспорно, решающую роль играет наличие техники: вездеходов, болотоходов, аэроглиссеров.

Для рыбаков на всех базах примерно одинаковые условия, однако немаловажно, чтобы база нравилась, была хорошая егерская служба и места лова находились в непосредственной близости – это очень удобно. Одно дело рыбачить рядом с населённым пунктом, другое – в глуши, с чистой водой, где слышно только пение птиц. Обязательны также хорошие лодки с моторами.





ООО «ПОРТ «СТРЕЛЕЦКОЕ»: СВОБОДНЫЙ ДОСТУП К ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ, КАЧЕСТВО И КОМПЕТЕНТНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

ОО «Порт «Стрелецкое» – один из крупнейших стивидоров Каспийского региона, основанный в 1998 году в границах морского порта Астрахань. Компания осуществляет полный комплекс услуг по перевалке генеральных, навалочных и наливных грузов. Транспортная инфраструктура позволяет доставлять грузы в порт автомобильным, железнодорожным, морским и речным транспортом. Пропускная способность порта – до 1 млн тонн в год, при одновременном размещении на складах 80 тыс. тонн груза. Здесь действует постоянный многосторонний пункт пропуска через границу Российской Федерации. Порт открыт для навигации круглый год. О том, как и чем живёт важный для региона порт, мы поговорили с руководителем ООО «Порт «Стрелецкое» Марианной Владимировной Сергеевой.

– Марианна Владимировна, какие задачи стоят перед портом на данный момент?

– Мы завершаем I этап модернизации хранилища наливных грузов, что с ноября текущего года позволит одновременно размещать до 5000 тонн растительных масел в двух вертикальных стальных резервуарах по 2500 м³ каждый, с пунктом приёма с а/т и ж/д транспорта и пунктом отгрузки на водный транспорт.

В августе текущего года подписано соглашение с иностранным инвестором о строительстве зернового портового терминала. Проект терминала мощностью 40 000 т предусматривает строительство 4 металлических плоскородных силосов вместимостью 10 000 т каждый, с пунктом приёма с а/т и ж/д транспорта и пунктом отгрузки на водный транспорт. Строительство будет осуществляться на земельном участке, принадлежащем ООО «Порт «Стрелецкое», расположенном в границах морского порта Астрахань. В рамках проекта предусмотрена реконструкция существующего грузового причала.

– Какие основные преимущества порта вы бы обозначили?

– Академически портовый сервис представляет собой монополизированную отрасль, которой, как и любой монополии, присущи несовершенства, так называемые «провалы рынка», выраженные в установлении не рыночно высоких цен и низком качестве услуг.

В Астрахани портовая инфраструктура не монополизирована, так как принадлежит 20 самостоятельным хозяйствующим субъектам.

Именно сложившаяся добросовестная конкуренция в отрасли позволяет предоставлять участникам внешнеэкономической деятельности свободный доступ к транспортной инфраструктуре, качество и компетентность логистических услуг и максимально привлекательные тарифы. Данное преимущество позволяет астраханскому транспортному комплексу оставаться лидером по объёмам перевалки среди российских портов на Каспии.

Объединённая инфраструктура морского порта Астрахань – это 27 причалов, которые обслуживаются через 3 припортовые железнодорожные станции, что позволяет принимать 650 вагонов в сутки. Пропускная способность консолидированного порта составляет 14 млн тонн без учёта пропускной способности нефтеналивной инфраструктуры. Более того, потенциал развития порта позволяет увеличить длину причального фронта на 1,5 километра и повысить средне-

годовую пропускную способность до 20 млн тонн грузов.

Порт – это не только причалы и краны, это мультиотраслевой конгломерат, включающий в себя судостроительные и судоремонтные заводы, пограничные и таможенные службы, службы карантинного и ветеринарного контроля, лаборатории оценки качества, агентские, экспедиторские, шипчандлерские, сюрвейерские и стивидорные компании, отраслевые высшие и средние учебные заведения.

Всё это делает морской порт Астрахань крупнейшим на Каспии.

– Что, на ваш взгляд, послужит условием для дальнейшего развития комплекса?

– Стабильное развитие астраханского транспортного комплекса как основного морского участка МТК «Север – Юг» невозможно без последовательной и сбалансированной политики всех участников транспортного процесса и государственного участия.

Справедливая конкуренция с другими портами Каспия складывается не всегда. Борьба за транзитный российский грузопоток бывает очень жёсткой, и часто мы видим открыто-протекционистские меры по поддержке портов сопредельных государств в борьбе за российские грузы, а именно кратное снижение тарифов на ж/д перевозки для российских грузов, следующих через территории этих государств в направлении иностранных портов. Именно поэтому необходима государственная поддержка, защищающая российские порты в таких ситуациях.

Государство оказывает последовательную поддержку развитию МТК «Север – Юг». В рамках расширения коридора строится много автомобильных и железнодорожных участков, потому мы хотим обратить внимание на один из них.

Транскаспийский маршрут коридора «Север – Юг» проходит через российские морские порты Астрахань, Оля, Махачкала в направлении портов Ирана: Бендер-Энзели, Ноушехр и Бендер-Амирабад.

Транзитные грузы и грузы, адресованные портам правобережной части города, на этом участке следуют через центральную левобережную городскую часть и станцию Астрахань I, далее проходят железнодорожный мост через Волгу на ст. Трусово.

Данный участок, а именно Астраханский железнодорожный мост, – участок с историей. Строительство велось с 1946 г. Основная конструкция моста привезена из Германии, где она была демонтирована с существующего моста и передана согласно договору

контрибуции. В силу объективных причин мост требует постоянного ремонта, вследствие чего движение закрывается либо ограничивается, что значительно снижает пропускную способность на участке.

Резюмируя сказанное, повторю: для развития коридора «Север – Юг» делается очень многое, но пропускную способность в Астраханском регионе можно увеличить за счёт строительства нового железнодорожного моста и новых сортировочных участков на железнодорожных станциях.

– Был ли вопрос, связанный с проблемой на этом участке, обозначен ранее?

– В начале 2000-х годов Генеральным планом развития города Астрахани с проектным периодом до 2025 года предусмотрено создание Северного железнодорожного обхода города со строительством моста через реку Волга за городской чертой. Мост должен соединить левобережную и правобережную части Астрахани с переустройством ж/д подъездного пути. Причём Северный обход города планировался как железнодорожно-автомобильный, было бы неплохо, если бы к этому вопросу вернулись.

– Марианна Владимировна, получается, развитие данного отрезка не только решает вопросы совершенствования участка «Север – Юг», но и станет триггером для экономического прогресса всего Астраханского региона?

– Да, это позволит:

- обеспечить безопасное движение и пропускную способность на данном участке транспортного коридора «Север – Юг»;
- улучшить экологическую ситуацию в Астрахани;
- повысить безопасность движения транзитного автотранспорта, улучшить транспортную и экономическую ситуацию в городе;
- высвободить дефицитные участки для жилищной застройки в центральных районах левобережной части города;
- расширить возможности для создания новых логистических комплексов, производств и т. п.

Из позитивных моментов, которые уже есть, отмечу, что администрация области в части поддержки портового бизнеса вышла с предложением создания свободной экономической зоны. Эта инициатива может поддержать портовую инфраструктуру Астраханского региона.

– Желаем вам решения поставленных задач и дальнейшего развития.

Существует огромное количество предпринимателей, для которых бухгалтерские документы и налоговая отчётность – тёмный лес, и погружаться в эти дебри хочется далеко не каждому. Да это и сложно, если ты неспециалист. Человек может быть прекрасным профессионалом в своей сфере, но зарегистрироваться в качестве предпринимателя или составить простейший отчёт в налоговую инспекцию ему кажется непреодолимой задачей. Как на счёт того, чтобы отдать бухгалтерские услуги на аутсорсинг? Это выход, но всплывает вопрос, как выбрать подходящего подрядчика и не ошибиться, ведь цена вопроса слишком высока. О том, как выбрать достойную компанию, нам рассказала генеральный директор ООО «Консалтинг Тандем Групп» и член правления Ассоциации деловых женщин Астраханской области Еременко Наталья Фаридовна. Но давайте обо всём по порядку.



БУХГАЛТЕРИЯ КАК ЛЕКАРСТВО



КАК ВЫБРАТЬ ПОДРЯДЧИКА, ОКАЗЫВАЮЩЕГО БУХГАЛТЕРСКИЕ УСЛУГИ:

5 СОВЕТОВ ОТ ЭКСПЕРТА ОТРАСЛИ

– Наталья Фаридовна, сегодня вы собственник и руководитель группы компаний ООО «Консалтинг Тандем Групп» с широкой географией работ и большим количеством клиентов. А как всё начиналось?

– Я в бухгалтерии с 1999 года: ещё не получив диплом о первом высшем техническом образовании, начала работать в коммерческой компании. Затем продолжила профильное образование. С 2001 г. я стала главным бухгалтером.

В какой-то момент ко мне пришло понимание, что больше не хочу жить и работать по расписанию, поскольку думала шире и глубже, чем обычный наёмный сотрудник. Хотелось предпринимать в полном смысле этого слова. Вопросы в выборе ниши бизнеса не стояло. К моменту, когда я решила создать свою первую компанию в 2013 году, опыт в бухгалтерии и налогах у меня был уже 14 лет. За это время я прошла большую школу жизни в мире бухгалтерии и налогов.

БУХГАЛТЕРИЯ КАК ЛЕКАРСТВО ДЛЯ БИЗНЕСА

– Кто ваши клиенты и какой перечень услуг вы оказываете?

– Наши основные клиенты – В2В-компания. Приоритетное для нас направление – бухгалтерское и налоговое сопровождение для ООО и ИП. Есть ещё юридические услуги, в общей сложности более 30 наименований.

– У вас свыше 50 клиентов, каждому из них требуется индивидуальный подход, что крайне сложно сделать в сфере услуг. Каковы критерии успеха ООО «Консалтинг Тандем Групп» за 8 лет существования?

– Я не заключаю договоры с каждым, кто приходит за услугой. «Чистота» в сотрудничестве для меня – самый важный критерий отбора клиента. Если клиенту нужны незаконные схемы ухода от налогов, я говорю: «Нет». Чаще всего к нам приходят люди, которые видели меня в деле или кому меня лично или мою компанию рекомендовали. Важную для компании роль играют консультации. Я участвую в различных проектах, в том числе социальных, в которых консультирую индивидуальных предпринимателей и собственников бизнеса.

– Ваши услуги предполагают возможность работать удалённо, не привязываясь к месту нахождения клиента. Какова география компаний, которые вы ведёте?

– До 2017 года компания оказывала услуги только клиентам из Астрахани и Астраханской области. С открытием в Москве ещё одной компании я сделала шаг в сторону расширения географии клиентов (Москва и Санкт-Петербург). Сейчас мы работаем также с клиентами из Волгограда, Краснодара, Азова, Челябинска, Московской и Ленинградской областей. У нас есть несколько предпринимателей, территориально живущих за границей, но ведущих бизнес в Москве и Нижнем Новгороде.

МОБИЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ

– Как удаётся держать руку на пульсе с учётом удалённости?

– В этом мне помогают мои специалисты. Каждая из моих сотрудниц является для клиента своего рода куратором. Современные технологии позволяют обмениваться документами и информацией без посещения офиса и налоговой инспекции, что крайне удобно для продвинутых и «мобильных» бизнесменов. Я уже не работаю в операционке, но контроль остаётся одной из моих главных функций и на сегодняшний день. Кроме того, я постоянно слежу за нашим молниеносно из-

меняющимся законодательством и за тем, чтобы каждый специалист своевременно «обновлял» свои знания.

– Оказание услуги напрямую зависит от исполнителей. Как формировалась ваша команда, что для вас важно в управлении людьми и пополнении кадровых резервов?

– За 7 лет существования группы компаний у меня сменилось много сотрудников. Я брала себе в команду и молодых, чтобы можно было научить «под себя», и довольных взрослых, полагаясь на их опыт.

Сейчас у меня в команде исключительно женщины. И дело не в гендерном делении. Просто так сложилось. Средний возраст сотрудниц – 39 лет. В каждой из них я ценю самые важные качества для любого бухгалтера: ответственность и самодисциплину. Ещё мне важно проявление их уважения ко мне и своим коллегам. Если сотрудник грамотный, но в коллективе создаёт дисбаланс – это человек не моей команды. Равно как и наоборот: если человек – душа компании, но его работа влечёт за собой ошибки, то мы расстаёмся.

ЧЕК-ЛИСТ СОБСТВЕННИКУ

– Какие универсальные советы вы дали бы предпринимателям и собственникам компаний при выборе подрядчика, оказывающего бухгалтерские услуги?

– Я советую смотреть на следующие критерии:

1. Обращайте внимание на известность и репутацию бухгалтерской фирмы. Сколько лет эта фирма на рынке бухгалтерских услуг? Иногда молодые организации вполне могут составить конкуренцию компаниям, которые уже давно на рынке. Но чем дольше компания на рынке, тем более стабильной является система работы внутри неё, тем более отлажены все бизнес-процессы и схемы взаимодействия с клиентами и проверяющими органами. У нас вся корпоративная работа ведётся в «Битрикс24». Существует целая библиотека различных шаблонов по письмам, обращениям, ответам на запросы и прочей документации.

2. Выбирая бухгалтерскую компанию, поинтересуйтесь, застрахована профессиональная ответственность или нет. Наша группа компаний страхует свою деятельность с 2016 г. Это даёт клиентам дополнительные гарантии, что в случае ошибки в ведении бухгалтерии клиента или при расчёте нало-

гов все штрафы и пени будут выплачены нами в полной сумме.

3. Проверьте, гарантирует ли аутсорсер соблюдение конфиденциальности. Тот, кто оказывает бухгалтерские услуги, естественно, будет знаком со всеми нюансами бизнеса. Условие о конфиденциальности информации (коммерческой или деловой тайне), исходящей от клиента, должно быть указано в договоре или заключено в виде дополнительного соглашения. Аутсорсер должен гарантировать и то, что данные, полученные в бумажном или электронном формате, будут сохранены в неизменном виде, а получить к ним доступ смогут только доверенные лица.

4. Выберите компании, которые советуют люди, к чьему мнению вы прислушиваетесь. Рекомендация – это очень важный критерий для выбора компании. На протяжении своей жизни компания зарабатывает себе репутацию и получает оценку экспертности в глазах тех, кто уже пользовался или пользуется до сих пор бухгалтерскими услугами. Тут точно так же, как если бы вы выбирали себе лучшую рабочую бригаду для ремонта, стоматолога, гостиницу для отдыха и так далее. Чем больше положительных отзывов и рекомендаций, тем больше доверия к компании и её услугам.

5. Ознакомьтесь с экспертностью руководителя. Бухгалтерской компанией, дающей на выходе качественные услуги, может руководить только высокий профессионал своего дела. Проведение консультаций, вебинаров, прямых эфиров, участие в различных проектах по бухгалтерской и налоговой грамотности – всё это показатели активности и экспертности руководителя.





ООО РВК «РАСКАТ»:

ИКРА, КОТОРАЯ ЗАНИМАЕТ ПОЧЁТНОЕ МЕСТО НА СТОЛАХ ИСТИННЫХ ГУРМАНОВ

Общество с ограниченной ответственностью Рыбоводно-воспроизводственный комплекс «Раскат» создано в 1997 году. Компания ООО РВК «Раскат» является одним из самых крупных аквахозяйств в России с большим поголовьем осетровых и отличается крайне серьёзным подходом к контролю качества выпускаемой продукции. Специалистами рыбоводной компании было сформировано производственное стадо белуги, русского осетра и стерляди путём одомашнивания диких производителей, отловленных на местах их естественного обитания, в бассейне Каспийского моря. За четверть века компанией наработан огромный опыт выращивания и содержания осетровых пород в данном регионе, ведётся исследовательская и научная деятельность по улучшению качества продукции осетроводства, стрессоустойчивости рыбы, устойчивости к различным негативным факторам одомашненного рыбоводства. Хозяйство расширило комплекс до 800 садков площадью свыше 8 тыс. кв. метров, увеличив общую биомассу. О тонкостях икорного дела рассказала генеральный директор ООО РВК «Раскат» Ольга Александровна Сабанчук.

– **Ольга Александровна, какую икру производит ваша компания?**

– ООО РВК «Раскат» производит икру зернистую осетровых рыб: русского осетра, белуги, стерляди и бестера (гибрид белуги

и стерляди). Икра русского осетра, белуги, стерляди и бестера бывает как забойная, так и полученная прижизненным способом. По внешнему виду продукт отличается размером зерна и вкусовыми качествами.



– **Как происходило одомашнивание диких особей рыб осетровых пород?**

– Дикие особи, выловленные в бассейне Каспийского моря, адаптированы к искусственным условиям содержания в садках



хозяйства. Наши специалисты соблюдали плотность посадки рыбы осетровых пород и вели постоянный контроль за физиологическими и паразитологическими показателями состояния рыбы, а также за гидрохимическими показателями реки Волги.

На фоне кризисного состояния природных запасов каспийских осетровых интенсивно развивается товарное садковое осетроводство. Мы сформировали производственные (маточные) стада рыб осетровых пород из диких особей в искусственных

условиях. На данный момент создана генетическая паспортизация всех производителей для сохранения популяционного генофонда и формирования маточных стад белуги, русского осетра, стерляди.

– Сколько времени проходит до созревания икры от новой особи?

– Рыб-производителей осетровых пород содержат в садках, растут они там довольно медленно. Относительные годовые приросты – 10-20%. Созревание самок до взрослых осо-

КАК ВЫБРАТЬ КАЧЕСТВЕННУЮ ЧЁРНУЮ ИКРУ: СОВЕТЫ ОТ ЭКСПЕРТА ОТРАСЛИ

Чтобы правильно выбрать качественную чёрную икру, необходимо обратить внимание на маркировку, которая должна содержать следующую информацию:

- адрес изготовителя;
- наличие ГОСТа или ТУ;
- дата изготовления;
- срок годности;
- условия хранения;
- состав продукта;
- вид рыбы;
- номер партии;
- знак ЕАС;
- масса нетто.

После вскрытия банок с зернистой икрой мы должны наблюдать примерно одинакового размера икринки, целые, которые легко отделяются друг от друга, и отсутствие посторонних включений. Вкус и запах – свойственные икре данного вида.

ПРИЗНАКИ ИСКУССТВЕННОЙ И НЕКАЧЕСТВЕННОЙ ИКРЫ:

- слишком низкая цена;
- идеально круглые зёрнышки икры;
- жидкая консистенция и однородная масса.



бей в садках составляет для стерляди 2-3 года, для белуги – 16-20 лет, для русского осетра – 6-7 лет, для бестера – 6-8 лет. При этом самцы в садках созревают быстрее.

– Как выглядит процесс производства чёрной икры?

– Когда икра созревает, получить её можно двумя способами.

К первому способу относится забойная икра, которую получают, извлекая ястык (икринки в плёночной оболочке) – это

лезные для кровеносной системы. Она изготавливается с минимальным количеством соли.

Второй способ состоит в получении икры прижизненным способом. Такой метод позволяет сохранить рыбе жизнь и получать от одной особи икру до 6 раз. Но икра имеет менее ярко выраженный аромат и оболочка икринок немного плотнее, зато размер у них более крупный, чем у забойной икры. Это обусловлено зрелостью икры – пятая стадия. Все полезные свойства сохраняются

икры других производителей прежде всего качеством. У нас осетровое стадо содержится в садках, размещённых на реке Волге в проточной воде, что является естественной средой обитания для данного вида рыб. А вода, в которой содержится рыба, и качество кормов всегда отражаются на вкусе и качестве икры.

Питание осетровых рыб включает в себя как естественный живой корм, находящийся в реке и попадающий в садки, так и живые корма, приобретаемые у производителей



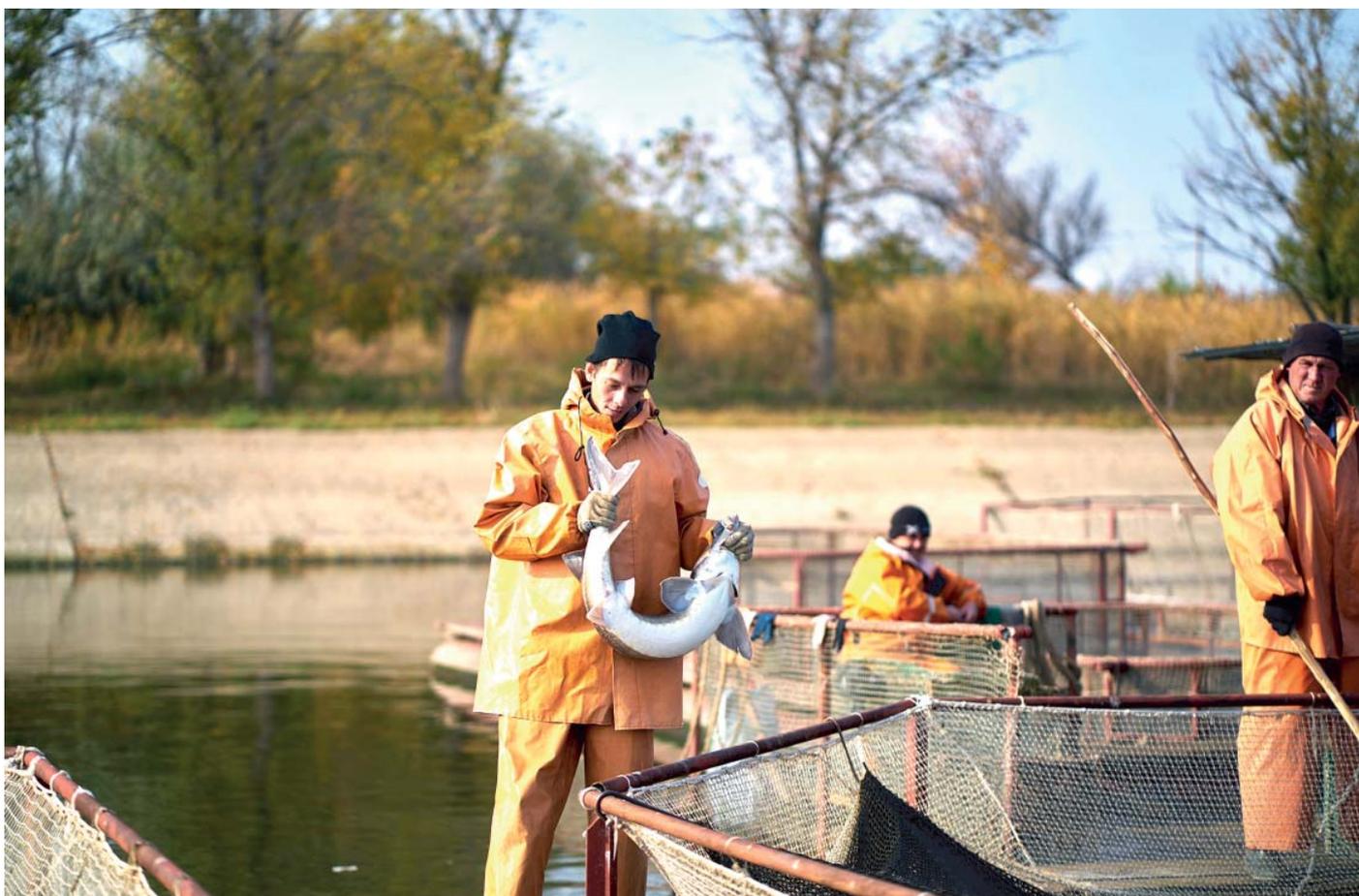
четвёртая стадия зрелости. У зернистой икры осетровых рыб, полученной традиционным способом, более ярко выражены вкус и запах, чем у икры, полученной прижизненным способом. Зерно нежное, тающее во рту. В забойной икре сохраняются все витамины, насыщенные жирные кислоты и вещества, по-

так же, как и в икре, полученной забойным методом.

– Чем отличается ваша продукция? И есть ли в принципе какие-либо отличия?

– Икра зернистая осетровых рыб, производимая ООО РВК «Раскат», отличается от

частиковых пород рыб, и другие биоресурсы (каспийская килька). Состав воды, в которой содержится рыба, является естественным, температурные режимы соответствуют природным циклам, что, несомненно, является большим плюсом при разведении и содержании осетровых этим методом.





На вкусовые качества икры также влияет кормление рыбы. Нашими рыбоводами разработан график сбалансированного питания рыбы: вместе с сухим гранулированным кормом в рацион питания включена свежая рыба.

Инженеры-технологи ООО РВК «Раскат» разработали технологию производства зернистой икры осетровых рыб прижизненным способом. Наш продукт имеет более ярко выраженный вкус и запах, а зерно более нежное.

– Ольга Александровна, чем, на ваш взгляд, обусловлен успех вашей компании?

– Наш самый большой успех заключается в том, что уже на протяжении многих лет наша икра занимает почётное место на столах истинных гурманов и знатоков чёрной икры. Мы также гордимся тем, что вносим посильный вклад в сохранение популяции осетровых рыб.

Статус племенного хозяйства и наличие международных сертификатов качества – вот что позволяет ООО РВК «Раскат» стать одним из крупных экспортёров. На сегодняшний день компания выходит на мировой рынок и поставляет продукцию в ведущие страны: в Америку, Индонезию, Японию, Малайзию, Сингапур, Гонконг, Грузию, Марокко, ОАЭ, Казахстан и др.

ООО РВК «Раскат» обладает исключительным правом на использование товарного знака «Астраханская икра», а также имеет законное право на основании Свидетельства об исключительном праве на наименование



места происхождения товара «Астраханская осетровая икра» использовать наименование места происхождения товара «Астраханская область, Астраханский регион».

Помимо этого, компания производит рыбобосадочный материал для осетровых хозяйств Российской Федерации и зарубежья:

это оплодотворённая икра осетровых рыб, подращённая молодь осетровых рыб различной навеской от 3 грамм и более.

В перспективе планируется инвестировать в производство порядка 230 млн рублей на строительство завода по переработке икры и рыб осетровых пород.



Роман Старовойт:

«В Курской области предоставляются не только все предусмотренные федеральные меры поддержки бизнеса, но и региональная помощь отраслям ЭКОНОМИКИ»

Курская область из года в год продолжает поступательное развитие в разных отраслях экономики. Рост экономических показателей, выгодное географическое положение и грамотное управление сделали регион привлекательным для инвестиций как российских, так и иностранных компаний. Благодаря этому области удалось успешно преодолеть пандемию коронавируса и приступить к решению насущных проблем. Каких именно? Об этом и многом другом нам в эксклюзивном интервью рассказал губернатор Курской области Роман Старовойт.



– Какие страны лидируют в объёме инвестиций в экономику региона? Каков этот объём? Какие тенденции демонстрирует статистика? Для каких международных брендов регион уже стал родным?

– За последние три года отмечается поступательный рост иностранных инвестиций в экономику Курской области. По информации Центрального банка РФ, общий объём иностранных инвестиций в 2018 году вырос к уровню 2016 года в 14 раз и достиг 2,8 млн долларов США, наибольший удельный вес из них приходится на страны Европейского союза и СНГ.

В регионе успешно работает сельскохозяйственное предприятие «ЭкоНива – АПК Черноземье» предпринимателя из Германии, а ныне гражданина России Штефана Дюрра. Компания планирует значительно расширить своё присутствие в области. Сейчас в Щигровском районе активно ведётся создание селекционно-семеноводческого центра в растениеводстве.

– Каковы успехи региона по выполнению программы импортозамещения? Какими последними достижениями вы можете гордиться?

– С момента введения санкций в отношении России в регионе многое сделано в пищевой и перерабатывающей промышленности. Сегодня потребительский рынок Курской области более чем на 70% формируется из продовольствия и товаров, производимых из собственной сельхозпродукции и сырья. За 6 лет в отрасли инвестировано 52 млрд рублей. По итогам 2019 года объём отгруженной продукции составил 101 млрд рублей против 52,6 млрд рублей в 2014 году.

Введены в эксплуатацию новые современные производства в мясоперерабатывающей отрасли, в том числе мясоперерабатывающий завод компании «Агропромкомплектация». Его мощность достигает 210 тыс. тонн свинины в год.

В регионе активно развивается новое направление – производство грибов. Крупный импортозамещающий проект

В ближайшей перспективе в целях импортозамещения, а также развития экспортного потенциала будут реализованы новые инвестиционные проекты. В Октябрьском районе компания «Мираторг» строит крупную мясохладобойню мощностью 4,5 млн голов, а также предприятия по производству муки и комбикормовый завод. В Касторенском районе, как я уже упомянул выше, возводится маслоэкстракционный завод по глубокой переработке масличных культур.

АО «ИннПромБиотех» планирует реализовать проект по строительству биотехнологического комплекса по глубокой переработке пшеницы мощностью 250 тыс. тонн в год. В страны Европейского союза будут направляться сухая пшеничная клейковина (глютен), модифицированный крахмал, мальтодекстрин, сухой глюкозный сироп.

Наиболее импортозависимыми отраслями в настоящее время являются овощеводство и плодоводство. Для увеличения производства овощей закрытого грунта в регионе построе-



У нас производятся фруктовые соки и пюре под брендом «Агуша» предприятием «Вимм-Билль-Данн», входящим в группу компаний PepsiCo. Экспериментальный комбинат детского питания действует в Фатежском районе.

Большие надежды возлагаем на инвестиционный проект, который реализует крупный международный агропромышленный холдинг – ГК «Содружество». В прошлом году инвестор начал строительство производственно-логистического комплекса в составе маслоэкстракционного завода. Мощность предприятия составит 1 млн тонн маслосемян в год. С открытием объекта регион получит более 450 новых рабочих мест.

реализует ООО «Грибная радуга». Сейчас в стадии завершения строительство уже 4-й очереди комплекса по выращиванию шампиньонов на собственном компосте. С его вводом компания доведёт годовой объём производства до 30 тыс. тонн и станет безоговорочным лидером российского рынка с долей 30%.

Курская область входит в число регионов, вышедших на самообеспечение по основным группам продовольствия, и мы уже ориентируем АПК на экспорт. До 60% от произведённого объёма продукции отгружается за пределы области. За 2019 год на экспорт отправлено сельхозпродукции и продовольствия на сумму 185,3 млн долларов США.

ны два современных тепличных комплекса: ЗАО «Сейм-Агро» в Курском районе и ООО «АгроПарк» в Глушковском районе. Кроме того, в текущем году планируем заложить в два раза больше новых садов, чем в прошлом году, в основном интенсивного типа.

В целом за счёт открытия новых высокотехнологичных предприятий к 2025 году планируется увеличить объёмы отгруженной продукции в два раза – до 200 млрд рублей.

Также импортозамещение ведётся предприятиями промышленного комплекса. В прошлом году ОАО «Фармстандарт-Лексредства» начало производство 8 новых импортозамещающих лекарственных препаратов, в текущем планируется ещё 9.



ОАО «Курскрезинотехника» освоило 10 новых номенклатурных позиций продукции. В основном это рукава высокого давления, конвейерные ленты, формовые и неформовые резинотехнические изделия и др. В 2020 году список должен пополниться ещё пятью видами конвейерных лент.

Обществом «Композит» завершается испытание новых модификаций резино-канальных и резино-керамических труб. Курский электроаппаратный завод осваивает производство блочных автоматических выключателей и вакуумных выключателей. А на заводе «Электроагрегат» разрабатывают генераторы различной мощности для замены аналогичной продукции из Великобритании, Франции, Италии.

В период распространения новой коронавирусной инфекции предприятиями региона освоено производство средств индивидуальной защиты: гигиенических и медицинских масок, комбинезонов, халатов, антисептических средств, медицинских изделий и т. д.

– Россия пережила пик пандемии. Расскажите, какие сферы в вашем регионе пострадали более других и поэтому требуют максимального внимания?

– Пандемия COVID-19 затронула более 70% предприятий. Ограничения, которые вводились на территории региона и в целом в стране, привели к сокращению предпринимательской активности и потребительского спроса, что, безусловно, оказало негативное влияние на бизнес, в том числе малый и средний.

Среди наиболее пострадавших сфер – розничная торговля непродовольственными товарами, общественное питание, сфера предоставления услуг, транспорт, деятельность учреждений культуры, образования, физкультуры и спорта, организация досуга, туристический и гостиничный бизнес.

В настоящее время основная часть ограничений уже снята. В регионе открыты торговые центры, магазины, парикмахерские, а также косметические салоны

и фитнес-центры. Однако есть сферы, которые работают ещё не в полную силу, например общественное питание и фитнес-индустрия. Пока это необходимо для сохранения стабильной динамики выхода из режима повышенной готовности.

Мы своевременно включились в работу по поддержке бизнеса. В Курской области предоставляются не только все предусмотренные федеральные меры поддержки бизнеса, но и региональная помощь отраслям экономики, оказавшимся в зоне риска, и малому и среднему предпринимательству.

На постоянной основе ведётся мониторинг финансово-экономического состояния системообразующих организаций региона и загрузки их производственных мощностей. В целом обстановка в настоящее время стабильная. Предприятия работают в штатном режиме.

– Существуют ли в Курской области какие-либо дискуссионные площадки для общения с бизнесом, где можно получить обратную связь в условиях сложившейся экономической ситуации? Какие меры поддержки активированы (востребованы) или будут предложены для предпринимателей в вашем регионе?

– Мы создали на базе центра «Мой бизнес» оперативный штаб по мониторингу действующей ситуации в предпринимательской среде. Это коллегиальный консультативный орган, в состав которого наряду с руководством центра вошли руководители общественных организаций региона: «Деловой России», Союза предпринимателей, Ассоциации молодых предпринимателей, Агентства стратегических инициатив



циатив Курской области. Они помогают слышать голос каждого предпринимателя, чтобы понимать, как чувствуют себя представители бизнес-сообщества региона в условиях нестабильной экономической ситуации.

На базе центра «Мой бизнес» работает телефон горячей линии, по которому предприниматели обращаются за консультационной поддержкой. Специалисты помогают им сориентироваться в том, какие меры поддержки могут быть использованы в конкретной ситуации, какой комплект документов необходимо подготовить и куда его направить. С апреля по конец июля поступило около 600 таких обращений.

Что касается региональных мер поддержки, у нас запущена новая программа предоставления микрозайма «Антикризис». По ней субъекты МСП, попавшие в перечень пострадавших отраслей, могут получить микрозаём в сумме до 2 млн руб. на уплату текущих налогов, заработной платы работников, оплату аренды и коммунальных платежей. Срок займа – до 24 месяцев. Процентная ставка – 1,5%.

Ещё одна программа – «Рефинанс» – позволяет взять микрозаём в сумме до 5 млн руб. сроком до 36 месяцев на рефинансирование срочной задолженности субъекта МСП в кредитных организациях (за исключением просроченной задолженности).

Мы увеличили срок предоставления микрозаймов для программ «Фермер» и «Оборот» до трёх лет, отсрочки платежа по основному долгу – на шесть месяцев (для всех программ финансирования), предоставления отчётности о целевом расходовании средств – на срок не более 120 дней.



Также ведётся работа по реализации программы «Выращивание», основной целью которой является увеличение количества активных, экономически стабильных субъектов малого и среднего бизнеса, выпускающих конкурентоспособные товары.

Кроме того, продолжена работа по предоставлению целого ряда субсидий предпринимателям, действующим в приоритетных видах деятельности. Компенсируется часть затрат на приобретение оборудования для развития и модернизации производства, сертификацию, патентование и государственную регистрацию результатов интеллектуальной деятельности, участие в межрегиональных и международных выставочно-ярмарочных мероприятиях и многое другое.

Сейчас вносятся изменения в Правила предоставления субсидий субъектам МСП. Планируется расширить перечень предприятий, которые смогут получить финансовую поддержку и увеличить суммы субсидирования.

– Какие три главные насущные проблемы в регионе вы бы обозначили?

– Сложно сузить круг задач по развитию региона до трёх пунктов. Внимания требуют все направления. Пандемия коронавируса показала, насколько важно иметь сильную систему здравоохранения. За минувшие полгода нам многое уже удалось сделать в курских лечебных учреждениях, но не меньше предстоит в будущем. Считаю, необходимо заниматься вопросами экологии. Несмотря на то, что регион находится в зелёной зоне экологических рейтингов, у курян всё же возникают вопросы к деятельности некоторых предприятий. У Курской области большой туристический потенциал. На его развитие нацелена программа реновации «Курск 2032». К 1000-летию города мы планируем восстановить его историческое ядро и в целом преобразить инфраструктуру областного центра: построить новые дороги, мосты, набережную, культурные и социальные объекты.



ЖИЗНЬ В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН



ВЕСНА ДЛЯ ВСЕХ В ЭТОМ ГОДУ ВЫДАЛАСЬ ТРЕВОЖНАЯ: ЖИТЬ И РАБОТАТЬ ПРИШЛОСЬ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ. ОБЪЯВЛЕННЫЙ РЕЖИМ САМОИЗОЛЯЦИИ, ПЕРЕХОД НА ДИСТАНЦИОННЫЙ РЕЖИМ РАБОТЫ – РЕАЛИИ, С КОТОРЫМИ ВСЕ СТОЛКНУЛИСЬ ВПЕРВЫЕ. НО НЕ У КАЖДОГО БЫЛА ВОЗМОЖНОСТЬ ПЕРЕСИДЕТЬ ДОМА ПЕРИОД АКТИВНОГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ КОРОНАВИРУСА. В ЧИСЛЕ ТЕХ, ЧЕЙ РАБОЧИЙ ГРАФИК СТАЛ ЕЩЁ НАСЫЩЕННЕЕ, ЧЕМ В ОБЫЧНЫЕ ДНИ, БЫЛИ СОТРУДНИКИ СИСТЕМЫ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАЛАТ, В Т. Ч. СОЮЗА «КУРСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА».

Горячая линия и форс-мажор

В условиях непростой экономической обстановки и снижения деловой активности в сфере экономики в ТПП была открыта горячая линия.

Специалисты палаты давали разъяснения по условиям работы и выплаты заработной платы в период длительных выходных, давали рекомендации в связи с введением ограничений. Часто к специалистам ТПП обращались предприниматели с вопросами о снижении или отсрочке арендной платы, получении льгот по налогам и о мерах государственной поддержки бизнеса. Но большую часть предпринимателей в эти дни интересовала процедура оформления заключений об обстоятельствах непреодолимой силы при выполнении хозяйственных договоров.

Звонков было много. За два месяца работы на горячую линию поступило около 1500 обращений, более 600 – по вопросам

форс-мажорных обстоятельств. В связи с многочисленными вопросами палата публиковала на своих информационных ресурсах ответы на типовые вопросы о свидетельствах обстоятельств непреодолимой силы, не попадающих под действие

правового режима «форс-мажор».

Юристы палаты на первом этапе введённых ограничений прошли обучение по вопросу свидетельствования обстоятельств непреодолимой силы и к моменту поступления первых заявлений



были готовы к выдаче заключений. Необходимо отметить, что заключения для предпринимателей выдавались.

В палату поступило 124 письменных обращения, по 24-м были даны положительные заключения. Отметим, что в Курской области процент положительных заключений выше, чем по России, и составляет примерно 19% против 4-5%. Небольшой процент связан с тем, что большая часть заявлений касалась взаимоотношений между арендаторами и арендодателями. Данная ситуация не попала под действие форс-мажора, и вместо заключений заявителям давались разъяснения, что необходимо сделать для урегулирования спора. При необходимости предпринимателям оказывалась помощь в подготовке обращений в адрес арендодателей.

Кроме того, юристы палаты предлагали предпринимателям в урегулировании конфликтов менее затратный по времени и средствам, но более эффективный и действенный способ – медиацию. Иными словами, предлагалось арендатору и арендодателю сесть за стол переговоров. Практика показала, участие в таких переговорах независимого специалиста позволило полнее отразить позицию каждой стороны.

кто оставался в офисе, была обеспечена безопасность труда согласно рекомендациям Минздрава и Роспотребнадзора.

Важно отметить профессионализм сотрудников палаты. Эксперты по различным направлениям деятельности – юристы, оценщики, проектировщики, кадастровые инженеры, специалисты по международным отношениям, специальной оценке труда и переводчики – работали весь период в нестандартной ситуации. По-другому не могло и быть: клиенты палаты знают, что даже самая сложная задача будет решена со «знаком качества».

Координационный совет организации инфраструктуры поддержки бизнеса в Курской области

Для своевременного выявления и решения системных проблем, препятствующих развитию предпринимательства

кой совет единственный.

Однако в условиях пандемии коронавируса акценты сместились: в этот непростой период речь идёт прежде всего о том, чтобы не допустить массового банкротства малых и средних предприятий. На июньском совете обсуждались антикризисные меры поддержки МСП. Было представлено порядка 140 предложений по различным направлениям, в т. ч. по налогообложению, кредитованию, отраслевым проблемам бизнеса.

В числе ключевых предложений Курской ТПП, вынесенных на федеральный и региональный уровни, хотелось бы отметить следующие: перенос сроков введения системы обязательной маркировки; увеличение объёма закупок у СМСП по № 44-ФЗ и 223-ФЗ; предоставление отсрочки оплаты НДС на срок 6 месяцев при ввозе в РФ импортных комплектующих и отсрочки оплаты таможенного НДС на 1 год при ввозе импортного оборудования для организации производства на территории РФ; упрощение регистрации экспортных продуктов в системе Россельхознадзора «ЦЕРБЕР» и другие.

Руководство ТПП РФ выразило благодарность руководству и специалистам Курской ТПП за разработку предложений,



Курской ТПП пришлось быстро реформировать свою деятельность. Перед палатой стояла задача уберечь сотрудников и членов их семей от коронавируса и не остановить работу с курскими предприятиями, от которых зависит экономическая и социальная стабильность области. Для сотрудников, перешедших на дистанционный режим работы, организовали надёжный и эффективный цифровой доступ к корпоративной почте и всем необходимым для работы системам. Тем,

и формированию эффективной инфраструктуры поддержки МСП в рамках реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», Курская ТПП и организации, представляющие институты поддержки малого и среднего предпринимательства, объединились в координационный совет. Создание совета – это уникальный опыт для института торгово-промышленных палат, в системе ТПП та-

способствующих поддержке малого и среднего бизнеса региона.

Весь период палата работала в тесном контакте с ТПП РФ, для бизнеса было организовано и проведено множество вебинаров с ключевыми министерствами, фондами и банками России. Был создан оперативный чат в WhatsApp для предпринимателей-членов Курской ТПП, где проводилась разъяснительная работа по федеральным и региональным мерам поддержки предпринимателей.



за счёт использования высокотехнологичных решений.

Все встречи состоялись при содействии Фонда развития инновационного предпринимательства ТПП РФ, Фонда «Сколково», Центра коммерциализации инноваций Межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств – участников СНГ, Центра инноваций и технологий Юго-Западного государственного университета. В презентациях приняли участие ООО «Совтест АТЕ», ООО «УльтраМол», ООО «Инновации. Технологии. Производство», ООО «ПрофПлинт», ООО «НПО Питлайн», ИП Даниил Ржевский.

ВЭД: новые возможности в период пандемии

Инновации: от теории к практике

Для активизации трансфера компетенций и технологий от науки в производство с 2001 года совместно с администрацией Курской области проводится областной конкурс инновационных проектов «Инновация и изобретение года». Проекты, участвующие в конкурсе, отмечаются призами и денежными премиями, но не это главное. Основная задача – привлечение бизнеса к существующим изобретениям, технологиям, проблемам разработчиков проектов.

Специалисты Курской ТПП считают, что представителям бизнеса и науки удалось найти общий язык. По результатам всех мероприятий наиболее интересные и перспективные проекты представляются как предложения для бизнеса.

В 2020 году дан старт программе по поддержке инновационных проектов «Инновационная песочница». Формат её реализации – образовательный интенсив с участием специалистов-практиков, формирование единой цифровой платформы инновационных проектов и предпринимательских инициатив.

Важным инструментом содействия коммерциализации технологий и продвижения инновационных проектов стали онлайн-презентации, проводимые палатой совместно с курскими предприятиями. Эти проекты нужны экономике области для обеспечения технологической независимости, а предпринятиям – для повышения конкурентоспособности





Последние месяцы стали настоящим экзаменом на выживание для участников внешнеэкономической деятельности. Ограничительные меры, принятые властями разных государств, привели к снижению экономической активности предприятий.

Курская ТПП, понимая сложность задач по поддержке участников ВЭД, запустила новый сервис «Онлайн бизнес-миссия», который позволил компаниям максимально быстро и эффективно наладить сотрудничество, презентовать свои проекты, искать бизнес-партнёров из других стран и продвигать продукцию на международные рынки.

Первая онлайн-встреча состоялась с руководителем представительства ТПП РФ в Берлине Сергеем Никитиным и председателем правления Ассоциации консультирования и содействия обеспечению качества Вольфрамом Лёбницем. Обсуждались вопросы привлечения германских предприятий к сотрудничеству в рамках проектов ООО «Совмест АТЕ» и ООО «Ультрамол», включая проект «Технопарк «Совмест Курск» (территория для развития малого и среднего предпринимательства Курской области); поиска германских инвесторов для инвестиционных проектов АО «Михайловский ГОК им. А. В. Варичева»; совместной реализации инновационных проектов Курской области; проведения бизнес-миссии онлайн между предприятиями Курской области и компаниями района Баутцен (Свободное государство Саксония, Германия).

Следующая бизнес-миссия онлайн была организована совместно с УП «Гомельское отделение Белорусской ТПП». Главной темой встречи стало обсуждение поставок в Курскую область сельхозтехники из Беларуси.

Инвестиционную привлекательность региона обсуждали с ГО «Управляющая компания холдинга «Концерн Брестмясомолпром». Участники ВКС обсудили реализацию на территории Курской области инвестиционного проекта по строительству предприятий по переработке молока. По результатам встречи стороны высказали заинтересованность в развитии сотрудничества и организации дальнейших переговоров по реализации проектов в сфере пищевой и перерабатывающей промышленности.

Партнёрские отношения между Францией и Россией на региональном уровне и вовлечение предприятий двух стран в международное сотрудничество обсуждались в рамках деловой встречи с региональным представителем ТПП РФ в

странах Бенилюкса и Франции и торговыми представителями РФ во Французской Республике.

Участие в мероприятии открыло новые возможности для представителей курских предприятий – членов Курской ТПП: ООО «Полимеркомплект», ОАО «Электроагрегат» и АО «Михайловский ГОК», заинтересованных в выходе на рынок Франции. Разумеется, говорить о подписании контрактов преждевременно. Однако у собравшихся появилось представление о курских предприятиях и продукции, а также взаимный интерес к сотрудничеству.

Получен и первый опыт участия в виртуальной выставке «Весна в Гомеле – 2020». Для палаты участие в выставках, в том числе и международных, считается признаком стабильности и статуса.





Каждый из нас перед очередной сменой постельных принадлежностей задаётся вопросами «На какой подушке лучше спать?» и «Какое одеяло выбрать?». Ответы на них зависят от желания, комфорта и уровня здоровья человека. Компания «Бел-Поль» производит домашний текстиль. Предприятие расположено в экологически чистой природной зоне Курской области. Здесь работают специалисты, которые создают комплексные решения для уникального оформления интерьера спальни и ванной. Продукция предприятия не только постепенно завоёвывает российского потребителя, но и уверенно выходит на зарубежные рынки. Всё потому, что качество изделий является результатом отлаженной работы и накопленного опыта лучших технологов и дизайнеров отрасли. Директор ООО «Совместное предприятие «Бел-Поль» Александр Васильевич Куруленко рассказал изданию RBG о бизнесе, который дарит людям возможность здорового сна и отдыха.

ООО «СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «БЕЛ-ПОЛЬ»: «МЫ СОЗДАЁМ КРАСОТУ, КОМФОРТ И ЭСТЕТИКУ»

КУЛЬТУРА ЕСТЕСТВЕННОГО КОМФОРТА

– Александр Васильевич, до 2004 года вы занимались поставками пуха за рубежом, затем открылась линия производства домашнего текстиля. Что вам это дало?

– Моим желанием было и остаётся дать возможность каждому жителю России ощутить непревзойдённые свойства пухового одеяла. Конечно, за рубежом огромный спрос на наш пух. Уникальные условия Сибирского региона позволяют собирать птичий пух, обладающий высоким уровнем упругости. Короткое, но тёплое лето и суровая зима способствуют тому, что птицы естественным образом наращивают оперение высочайшего уровня.

Пух – это «белое золото» России. В на-

стоящее время не существует ни одного утеплителя, который бы сравнился с пухом по соотношению «масса – теплота». Как вы думаете, сколько будет стоить одеяло из сибирского пуха, сделанное в Китае под итальянским брендом? Сможет ли наш средний российский покупатель позволить себе такую покупку? Ответ очевиден.

Технология производства пуховых одеял сложна, но мы её освоили. Так же как и технологию производства подушек и одеял с другими видами натуральных, искусственных и синтетических волокон. Для компании это огромный шаг вперёд: новые рынки сбыта, новые рабочие места, возможность развития и становления бренда Bel-Pol с основной идеей платформы – культура естественного комфорта.

– В 2008-м вы значительно расширили географию экспорта. Что способствовало такому росту?

– Спрос на сибирский пух в странах Юго-Восточной Азии в тот период значительно вырос. Это нашло отражение в нашей стратегии продвижения. А также на наш рост повлияли покупка нового оборудования по пухопереработке и последующая оптимизация поставок пуха.



КОМПАНИЯ «БЕЛ-ПОЛЬ» – ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ТЕКСТИЛЬНЫХ ИЗДЕЛИЙ ДЛЯ СНА. АССОРТИМЕНТ ВКЛЮЧАЕТ ОДЕЯЛА И ПОДУШКИ С ТРАДИЦИОННЫМ НАПОЛНИТЕЛЕМ ИЗ ПУХА И ПЕРО-ПУХОВЫХ СМЕСЕЙ, А ТАКЖЕ СОВРЕМЕННЫМИ ШЕРСТЯНЫМИ, РАСТИТЕЛЬНЫМИ И СИНТЕТИЧЕСКИМИ НАПОЛНИТЕЛЯМИ. ТЕХНОЛОГИ ИСПОЛЬЗУЮТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО КАЧЕСТВЕННОЕ СЫРЬЁ – ПУХ ВОДОПЛАВАЮЩИХ ПТИЦ, ВЫРОСШИХ В ЕСТЕСТВЕННЫХ УСЛОВИЯХ ОБИТАНИЯ, ПРЕИМУЩЕСТВЕННО В СЕВЕРНЫХ РЕГИОНАХ СИБИРИ.



– Как мы знаем, в настоящее время вы не только расширили территорию присутствия, но и открыли новые направления производства. Какую продукцию производите сейчас?

– В нашем ассортименте есть подушки и одеяла с пуховым и шерстяным наполнителями, используем искусственные волокна тенсел, бамбук, лён, хлопок, шёлк, синтетические микроволокна.

Сон человека – это важная составляющая его жизни. От того, насколько человек полноценно восполняет потребность во сне, зависят работоспособность, многие показатели здоровья, эмоционального состояния. Представьте себе различия в комплекции, физиологии, индивидуальных особенностях терморегуляции у людей. А ведь каждому надо подобрать подушку и одеяло, которые будут подходить именно ему. Поэтому в ассортименте «Бел-Поль» существует много разных по уровню теплоты одеял и подушек – по степени упругости.

Сейчас мы ввели в ассортимент постельное бельё в различных дизайнерских решениях цвета и фактуры ткани.

– Александр Васильевич, в настоящее время «Бел-Поль» – компания полного цикла. Какие преимущества это даёт потенциальным потребителям?

– В первую очередь стоимость продукции. Полный цикл производства позволяет снизить себестоимость, минуя различные посреднические расходы на



Директор ООО «Совместное предприятие «Бел-Поль» Александр Васильевич Куруленко

дополнительные операции. Например, в прошлом году мы закупили оборудование по вышивке, этим нам удалось избежать издержек на оплату услуг и сократить срок изготовления изделий с вышивкой.





ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ ООО «СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «БЕЛ-ПОЛЬ» РЕГЛАМЕНТИРОВАНА В СИСТЕМЕ RDS (RESPONSIBLE DOWN STANDARD) – СТАНДАРТ ОТВЕТСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА. ЭТО ПОЛНЫЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА НА ВСЕХ ЭТАПАХ, НАЧИНАЯ ОТ ВЫРАЩИВАНИЯ И СОДЕРЖАНИЯ ПТИЦЫ И ЗАКАНЧИВАЯ ВЫПУСКОМ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ С ПУХОВЫМ НАПОЛНИТЕЛЕМ. КАЖДОЕ ИЗ ЗВЕНЬЕВ В ЭТОЙ ЦЕПИ НЕСЁТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ВЫПОЛНЕНИЕ СВОИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ.



БЛАГОРОДНАЯ МИССИЯ

– *Ваше производство предполагает множество технологических процессов по обработке пера и изготовлению готового продукта. Весь цикл включает также этап пошива. Вам пришлось перенастроить работу швейного цеха ввиду пандемии?*

– С началом пандемии главным для меня было – сохранить здоровье своих людей, дать им возможность безопасно

работать и обеспечивать свои семьи и детей. Поэтому я понял, что надо пере-профилировать производство.

В кратчайшие сроки мы разработали модель защитного комбинезона. Тестирование в условиях такой срочности мы проводили на медиках в «красных» зонах, т. е. в очагах борьбы с вирусом. Все изменения вносились с учётом того, что костюмчик должен не просто хоро-

шо сидеть: врачу должно быть удобно работать в столь непростых условиях, а также принимать непростые решения и осуществлять сложные манипуляции.

Мы обеспечили защитными костюмами больницы региона и продолжаем это делать. Когда ты несёшь ответственность за людей, любой риск должен быть оправдан.

Когда возник дефицит медицинских



масок, решение нами было принято быстро. Мы купили линию по производству этого аксессуара. Её запуск был сложным, но я знал, что в моей команде работают грамотные специалисты. Мы разобрались, осуществили установку оборудования, справились своими силами. Сейчас линия выпускает 70 масок в минуту. Теперь я точно уверен, что вторую волну коронавируса мы переживём легче. В масках собственного производства никакой вирус моим людям не страшен!

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ

– Где можно купить основную продукцию «Бел-Поль» розничному и оптовому покупателям?

– В компании существует два канала реализации продукции – оптовый и розничный. Ассортимент по этим направлениям тоже различный, адаптированный под определённый спрос покупателей. Розничный покупатель может купить текстиль в фирменных магазинах «Бел-Поль»: сейчас открыто 12 магазинов в Курске, Белгороде, Брянске, Самаре, Ростове, Нижнем Новгороде, Старом Осколе; или в интернет-магазине: <https://belpol.ru/>. Для оптовых покупателей открыты представительства в Москве и Иваново, в регионах Пятигорска и Санкт-Петербурга можно приобрести продукцию оптом у наших партнёров. Сайт оптового покупателя: <https://belpol.org/>. Отдел продаж «Бел-Поль» – это менеджеры с графиком 24/7;



он открыт для любого часового пояса нашей страны.

– На предприятии «Бел-Поль» созданы линии по производству подушек и одеял с пухо-перовым наполнителем, а также с наполнителями из синтетических, шерстяных и растительных волокон. Если говорить про конечного потребителя: как из всего многообразия продукции для сна выбрать свой идеальный вариант? Есть какие-либо рекомендации?

– Для выбора подушки важно понимать физиологию человека, особенно эту терморегуляции, предпочитаемую позу для сна, индивидуальные тактиль-

ные и визуальные предпочтения. Наши продавцы всегда рекомендуют пробовать. Именно такой способ является оправданным для выбора. Можно, конечно, осуществить выбор по параметрам, то есть обозначить пол, возраст, позу, в которой чаще всего спите, и опытный специалист подберёт подушку под ваш уровень упругости.

С одеялом всё проще, его подбирают по уровню теплоты и терморегуляции. Надо понимать, что культура сна – это показатель вашего отношения к себе. Поэтому к выбору спальных принадлежностей важно подходить осознанно, неслучайно. Тогда сон точно принесёт вам здоровье.





«РОСТЕЛЕКОМ»:

«БИЗНЕС КУРСКА ВСТАЛ НА ЦИФРОВЫЕ РЕЛЬСЫ!»

От футурологов и мировых экспертов в области экономики сейчас часто можно услышать, что будущее нашей цивилизации неоспоримо связано с Четвёртой промышленной революцией, Индустрией 4.0, невозможной без цифровых технологий. Впрочем, не только промышленности, но и муниципальному управлению, здравоохранению, торговле, энергетике, образованию, культуре — да практически всем областям нашей жизни, чтобы обрести достойное место в будущем, придётся осваивать IT-технологии. Это будущее начинается уже сегодня, и не только в столицах и миллионниках, но и в городах поскромнее, составляющих основу русской провинции, и даже в совсем маленьких городках и посёлках. И его приближает, в том числе и для курян, компания «Ростелеком».

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА СЛУЖБЕ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА

Нынешний год стал настоящим испытанием на прочность для бизнеса и многих других сфер экономики во всей стране, в том числе в Курской области. Индивидуальные предприниматели и руководители огромных корпораций, по сути, столкнулись с одними и теми же проблемами. Как продолжать развиваться, если клиенты, сотрудники и партнёры не могут физически присутствовать в офисе? На помощь пришли цифровые технологии «Ростелекома».

Услуги для бизнеса, которые и раньше были в ходу, теперь получили новый виток популярности: вместо традиционного телефона – виртуальная телефонная сеть, позволяющая принимать звонки по привычному номеру, находясь на «удалёнке»; вместо стандартного видеонаблюдения – аналитика, понимающая запросы клиента; вместо обычного интернета – защищённый VPN, потому что мошенники не дремлют никогда.

КТО ВЛАДЕЕТ ИНФОРМАЦИЕЙ – ВЛАДЕЕТ МИРОМ

Этот справедливый постулат в 1815 году озвучил Ротшильд. Спустя два столетия фраза стала ещё более актуальной: информации вокруг столько, что человек не успевает её воспринимать, а компании не просто «охраняют» свои наработки, но и стараются уберечься от киберпреступников. Именно для того чтобы избежать потери данных, разработаны цифровые продукты, обеспечивающие информационную безопасность структур любого масштаба. Комплекс решений «Ростелекома» берёт на себя киберзащиту данных в соответствии с законодательством Российской Федерации, не требуя закупки дополнительного оборудования.



С помощью специальных программ в системе клиента на основе единой платформы сервисов обеспечивается защита IT-инфраструктуры и приложений от сетевых угроз и вредоносного ПО. Система предотвращает сетевые вторжения и блокирует спам. Более того, свой бизнес можно контролировать не только снаружи, но и изнутри: система обучит сотрудников, как это делать, с помощью имитаций фишинговых атак.

– Внедрение системы позволит перевести капитальные затраты в операционные, уменьшить расходы на обеспечение информационной безопасности бизнеса, так как совокупная стоимость владения сервисами дешевле покупки, внедрения и последующей поддержки других IT-решений, – отмечает директор по работе с корпоративными и государственными сегментами Курского филиала ПАО «Ростелеком» Кирилл Губанов. – Кроме того, «Ростелеком» обеспечит быстрое развёртывание системы, мониторинг работоспособности с соблюдением SLA и круглосуточную техподдержку.

В Курской области в ближайший год будет реализован проект по защите серверной группировки данных, находящихся в Центре обработки данных (ЦОД)

Медицинского информационно-аналитического центра. По сути, с помощью специально разработанных «Ростелекомом» программных и аппаратных средств будет обеспечена защита информации, хранящейся в ЦОД. Это значит, что ни один человек не сможет ни изнутри, ни извне получить доступ к файлам, испортить их или похитить.

– Информационная безопасность – одно из важнейших направлений работы компании «Ростелеком», – отмечает директор курского филиала компании Дмитрий Ухов. – В разных городах с помощью наших услуг под надёжной защитой хранятся терабайты данных клиентов. Продукты «Ростелекома» по информационной безопасности работают в полном соответствии с законами Российской Федерации и в обозначенный период проходят аттестацию с получением подтверждающих документов.

ДЕРЖИМ РУКУ НА ПУЛЬСЕ БЕЗОПАСНОСТИ

Уже несколько лет в Курской области Комитет региональной безопасности развивает систему централизованного оповещения (РАСЦО). «Ростелеком» для этого построил телекоммуникационное ядро из нескольких пунктов оповещения и управления, расширил сеть пунктов приёма и трансляции сигнала населению, обеспечил основной и резервный способ доставки сигнала непосредственно к объектам трансляции. Система оповещения с помощью рупоров, которые вещают в радиусе до трёх километров, информирует людей о возникновении опасности и способах защиты в случае чрезвычайной ситуации.

Помимо региональной системы оповещения, в каждом районе по закону должны быть созданы и муниципальные системы (МАСЦО). Они позволяют доно-



сить информацию до жителей конкретного района и быстрее реагировать на нештатные ситуации. «Ростелеком» уже сейчас выполняет все работы для организации таких систем в Дмитриеве и Касторском районе, проектирует МАСЦО в Курчатове и Октябрьском районе. Обе эти системы, как региональная, так и муниципальная, могут быть интегрированы в АПК «Безопасный город».

БИЗНЕС В РАЙОНАХ – КОТ ШРЁДИНГЕРА?

Казалось бы, где деревня, а где цифровые технологии и бизнес? Однако в Курской области предприятия, находящиеся в районах, получают все цифровые блага цивилизации. В 2020 году в двенадцать населённых пунктов, удалённых от столицы региона, «Ростелеком» провёл высокоскоростной интернет по технологии GPON. Горшечное, Глушково, Кшенский и Касторное, Дмитриев и Льгов, Фатеж и Большое Солдатское, Тим и Медвенка, Хомутовка и Конышёвка, Пристенъ и Белая – местные магазины, гостиницы, музеи и аграрные предприятия получили доступ к неограниченным технологиям возможностей. Например, помимо стандартного интернета и телефонии, во многих из них теперь установлено видеонаблюдение, все товары под контролем,



как и поведение сотрудников и клиентов. А ещё видеонаблюдение помогает ретейлерам отслеживать количество посетителей, длину очереди и «тепловую карту» магазина, на которой можно увидеть, какие отделы привлекают больше всего покупателей.

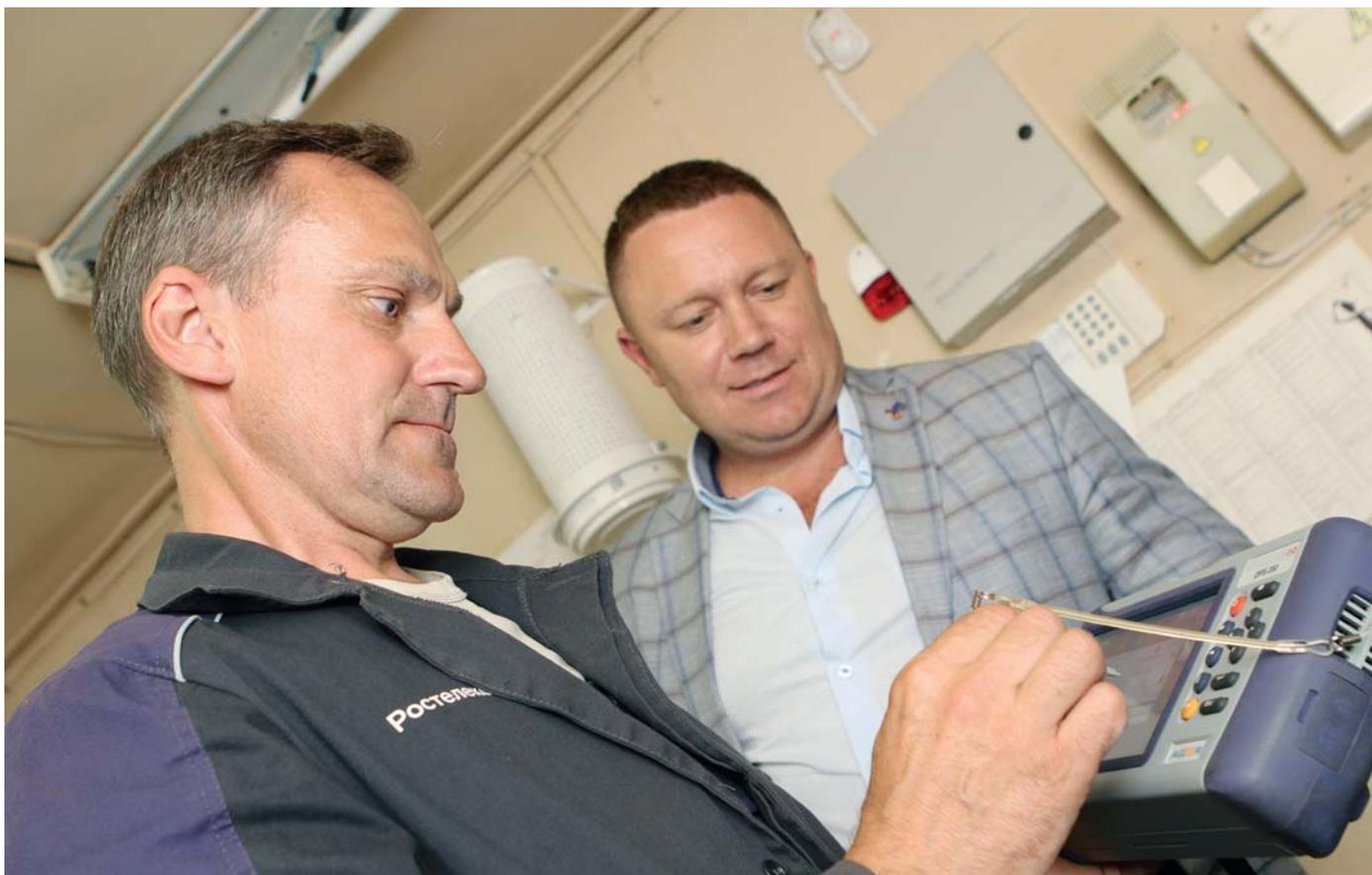
– Масштабный инвестиционный проект «Ростелекома» позволил местным предпринимателям усовершенствовать свой бизнес, а некоторым и открыть свои ИП, – отметил директор по работе с корпора-

тивным и государственным сегментами Курского филиала ПАО «Ростелеком» Кирилл Губанов.

ЦИФРОВОЙ ОСТРОВ В КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Совсем недавно губернатор сообщал, что на стройку Курской АЭС приглашаются специалисты. А знаете ли вы, что живут многие из них в специально построенном «городке» со своей инфра-





структурой, общежитиями и корпусами, досугом и прочими благами? А это так. И цифровизацию этого «населённого пункта» доверили «Ростелекому». Компания проложила десятки километров оптического волокна, чтобы каждый участник стройки мог пользоваться технологиями в неограниченном масштабе: здесь есть Wi-Fi и проводной интернет, около 30 видеокамер следят за тем, что происходит в зданиях и вокруг них, звонят домой вахтовики тоже с помощью мобильной связи «Ростелекома».

– В планах – установка системы контроля и управления доступом на объект: с помощью специальных технологий монитор будет с расстояния в 10 метров распознавать сотрудников и автоматически пропускать их через турникет, – рассказывает Кирилл Губанов. – Архив видеозаписей с камеры будет храниться 10 дней на серверах «Ростелекома».

На случай нештатной ситуации у системы есть режим работы «антипаника»: при срабатывании сигнализации она открывает дополнительные ворота, и находящиеся в здании люди могут без пропусков покинуть его.

WI-FI В БОЛЬНИЦАХ

Цифровые технологии – это возможность развития бизнеса с неотъемлемой социальной составляющей. Именно к такому решению пришёл один из предпри-

нимателей области и решил оборудовать все районные больницы беспроводным доступом в интернет. Технической стороной вопроса и установкой оборудования, его настройкой и предоставлением услуги занялся «Ростелеком». До конца года в 58 больницах Курской области появится беспроводной интернет для пациентов и врачей.

– Цифровые услуги должны помогать не только бизнесу, но и каждому отдельно взятому человеку. А для этого ими должно быть комфортно пользоваться, – отмечает Кирилл Губанов. – К каждому партнёрскому проекту мы подходим индивидуально, стараясь проработать все тонкости. Ведь в итоге пользу современные технологии должны приносить всем: и нашим заказчикам, и их клиентам.

Предприниматели часто говорят: для того чтобы развиваться, нужно мыслить масштабно, а действовать локально. Но в XXI веке оба этих принципа практически невозможно воплотить в жизнь без цифровых технологий. Они увеличивают скорость и точность процессов, автоматически анализируют и предоставляют статистику, защищают и помогают в продвижении на онлайн-и офлайн-рынках. Бизнес Курска уже встал на цифровые рельсы, и теперь осталось только увеличивать скорость. И, уверенны, «Ростелеком» станет лучшим выбором среди технологичных «машинистов».





«Америя»:

традиции и инновации – для вкуса и пользы

Вклад Италии в мировую культуру неocenим, стоит вспомнить хотя бы древнеримскую цивилизацию, искусство Ренессанса, моду, дизайн, кино и оперу XX века. Но не меньший вклад в копилку человечества итальянцы внесли, придумав пиццу и, конечно, пасту, то есть макароны. Снобы утверждают, что настоящие спагетти можно отведать только в Италии. Но это давно не так, тем более – если речь идёт о продукции предприятия с итальянскими корнями. Об этом и многом другом мы побеседовали с Еленой Чирковой, заместителем генерального директора по коммерции макаронной фабрики «Америя».

– Елена Николаевна, история вашей компании очень необычна для российского предприятия: она началась в далёком 1888 году в итальянском регионе Умбрия, где семья Федеричи занялась производством фирменных макарон, назвав фирму своим именем – Federici. Расскажите, как эти макароны появились на российском рынке?

– Первое знакомство российского потребителя с маркой Federici состоялось в 1993 году, когда дистрибьюторская компания «Америя Русс» начала импортировать продукцию Federici в нашу страну.

В 1999 году «Америя Русс» получила права на использование бренда Federici, было решено производить макароны на территории РФ. В 2000-м в Курской области, на базе Курчатовского хлебокомбината, компанией «Америя Русс» была основана макаронная фабрика «Америя» и организовано производство макаронных изделий известных торговых марок Federici и Ameria.

– Почему для размещения производства была выбрана именно Курская область? И что представляет собой предприятие «Америя Русс» в городе Курчатове сегодня?

– Выбор был сделан из-за удобного географического расположения, а также наличия производственных мощностей для длиннорезанных макаронных изделий.

На сегодняшний день производственные площади макаронной фабрики «Америя» – 19 500 м² и включают производственные цеха, в том числе цех по производству безглютеновых макаронных изделий, склады готовой продукции, транспортное хозяй-

ство, котельную. Производительность линии составляет более 30 тыс. тонн/год + 5 тыс. тонн/год безглютеновой продукции.

Сегодня у нас работает 200 человек. Это специалисты хлебопекарного и макаронного производства, ремонтно-оперативный персонал и представители рабочих профессий: укладчики-упаковщики, грузчики и т. д.

– Продукция вашей компании изготавливается по итальянской технологии на зарубежном оборудовании. Что это за оборудование? Расскажите, какой путь проходят мука и другие ингредиенты (какие, кстати?), чтобы стать макаронными изделиями торговых марок Federici и Ameria в стильной упаковке?



– Технологический процесс включает в себя несколько этапов. В ходе подготовки сырья к производству мука просеивается, из неё удаляются инородные частицы и металлопримеси, нагревается до нужной температуры вода. Затем мука и вода подаются к дозирующему устройству. Происходит замес теста: в смесителях мука и вода интенсивно смешиваются для получения макаронного теста. Следует прессование полуфабриката: шнековым прессом создаётся необходимое давление, крошкообразное тесто превращается в пластичную однородную массу. Далее идёт формование полуфабриката: давлением пресса полученная масса продавливается сквозь фильеры матрицы и приобретает нужные форму и длину. Происходят сушка и охлаждение: в охладителе изделия приобретают температуру воздуха производственного помещения. И наконец, проходит упаковка: фасовочные автоматы отмеряют заданный вес, формируют пакет и помещают в него взвешенную продукцию. Затем, в процессе размещения, хранения и отпуска готовой продукции потребителям, продукция передаётся на склад для хранения и отгрузки заказчиком.

– Кстати, об упаковке: она действительно стильная и запоминающаяся. У вас свои дизайнеры?

– Да, у компании собственные дизайнеры, которые следят за тенденциями рынка, чтобы предлагать потребителю не только стильную, но и удобную в употреблении упаковку.

– Про разнообразие вашей продукции можно написать если не поэму, то уж

точно отличный стишок для детей! Кроме классических макарон, это спагетти, лапша, вермишель, рожки, ракушки, звёздочки, пружинки, бантики, спиральки, гребешки, трубочки, улитки, перья и пёрышки, даже облачка и забавные детские «америшки»! Есть у вас даже такой (совсем не итальянский) продукт, как бешбармак, а к Рождеству и Пасхе выпекаются куличи по традиционным итальянским рецептам. Federici предлагает изделия из твёрдых сортов пшеницы и злаков, не содержащие глютен. Расскажите об ассортименте и особенностях своей продукции. Что из перечисленного компания изготавливает непосредственно в России, а что импортирует из Италии?

– На макаронной фабрике «Америя» с 2000 года производятся макаронные изделия двух марок. «Америя» – из мягких сортов пшеницы, Federici – из твёрдых сортов пшеницы (дурум).

Ассортимент макаронных изделий «Америя» представлен более 20 видами продукции, в фасовке от 400 г до 4 кг, удобной для различных потребительских групп.

С 2008 года мы начали производить также яичные макаронные изделия «Америя». Ассортимент макаронных изделий Federici представлен различными видами продукции, в фасовке от 500 г до 3 кг.

В 2011-м макаронная фабрика «Америя» прошла сертификацию BRC и получила международный сертификат контроля качества в пищевой промышленности – Global Standard for Food Safety.

В 2019 году на фабрике началось производство цельнозерновых макаронных изделий под торговой маркой Federici.

Не останавливаясь на достигнутом, руководство компании приняло решение развернуть производство безглютеновых макаронных изделий в России. Промышленное производство продуктов без глютена требует использования специального оборудования и технологий, а также сырья, не содержащего глютен. Для данного производства было построено специальное здание и куплено итальянское оборудование. В прошлом году мы запустили производство безглютеновых спагетти и лапши, макаронных изделий из кукурузы и риса торговой марки Federici. А в этом году линейка безглютеновых макаронных изделий Federici расширилась: началось производство спагетти и лапши из красной чечевицы и бурого риса с амарантом и киноа.

Макаронные изделия без глютена «Спагетти» торговой марки Federici отечественного производства стали первыми в России в своей категории, получившими международный сертификат соответствия CUK-G-166 от британского общества больных целиакией AOECs.



Также на фабрике к Рождеству и Пасхе мы выпекаем куличи Federici, Milanese по традиционным итальянским рецептам.

– Торговая марка Federici дополнена овощной консервацией премиум-класса, произведённой в Италии: это артишоки, вяленые томаты, каперсы, соус песто. Информация о данной продукции тоже заинтересует гурманов...

– В 2013 году мы решили дополнить торговую марку Federici овощной консервацией премиум-класса, произведённой в Италии. Мы всегда следим за качеством своей продукции и тщательно относимся к выбору поставщиков для производства продукции под нашей частной маркой.

– Ваши макаронные изделия стали победителями авторитетных конкурсов продуктов питания. Какими из побед вы больше всего гордитесь?

– Макаронные изделия фабрики «Америя» на протяжении многих лет не раз становились победителями международных выставок продуктов питания «Продэкспо» и WorldFood, а также известных телепередач «Контрольная закупка» и «Естественный отбор», что говорит об их высоком качестве, а самое главное – о любви и признании покупателей!

Особая гордость нашей компании – победа торговой марки Federici в конкурсах «Продэкспо-2020»! За период выставочной недели макаронные изделия Federici удостоились всех возможных медалей и кубков, подтверждающих великолепное



качество, неповторимый вкус и инновационный процесс производства.

Макаронные изделия Federici, спагетти без глютена и цельнозерновые перья и спагетти, произведённые на макаронной фабрике «Америя», удостоились самой высокой награды, Гран-при, конкурса «Лучший продукт – 2020».

Наша продукция также завоевала золотую и серебряную медали международной премии «Инновационный продукт года», в которой участвуют производители более 32 стран мира. Спагетти безглютеновые, произведённые на макаронной фабрике «Америя», удостоились золотой награды «Инновационный продукт – 2020» за инновации в технологии производства и в составе продукции. Серебряную медаль получили цельнозерновые перья рифлёные – за инновацию в составе продукции.

– Партнёрами компании являются крупные отечественные и международные розничные сети. Какие? Какова география деятельности «Америа Русс»?

– Среди наших торговых партнёров – крупные отечественные и международные розничные сети, такие как Metro C&C, «Ашан», «Лента», «О'кей», «Магнит», X5 Retail Group и так далее, а также дистрибьюторы в разных регионах России и странах СНГ.

Мы осуществляем поставки продуктов питания по всей территории России, а также в страны ближнего и дальнего зарубежья, такие как Армения, Белоруссия, Казахстан, США.

– Компания стойко выдержала кризисы 1998, 2008 и 2014 годов. А какие «сюрпризы» преподнёс вам коронакризис, пришлось ли корректировать планы?

– В период начала пандемии (март-апрель) макаронная фабрика «Америя» отгрузила более 6 тыс. тонн макаронной продукции. Несмотря на ажиотаж, повлёкший за собой дефицит продукции на складе, отгрузки дистрибьюторам Курской области осуществлялись в приоритетном порядке.

– В чём вы видите миссию компании?

– Компания «Америа Русс» не останавливается на достигнутом!

Мы будем использовать наши знания, опыт и возможности, чтобы предлагать продукты высокого качества, прививая российскому потребителю культуру потребления, принятую во всём мире.

– Каковы ваши планы на ближайшую и более отдалённую перспективу?

– Не останавливаться на достигнутом, всегда предлагая потребителям качественную продукцию!

Беседовала Елена Александрова



Медицинский центр «Медассист» остаётся единственной частной многопрофильной клиникой Курска, которой удалось войти в число лучших частных медцентров страны, опередив при этом медицинские центры из других городов Черноземья. О том, как развивается группа компаний «Медассист» сегодня и какие она предпринимает шаги в условиях пандемии, рассказал главный врач клиники, кандидат медицинских наук, врач-кардиолог Александр Михайлович Шестаков.

Конкуренция среди клиник – НА ПОЛЬЗУ ПАЦИЕНТАМ

– Александр Михайлович, какие задачи ставила клиника при открытии, в самом начале? Чего удалось достичь за годы существования? Какова ваша миссия?

– Свою деятельность наш медцентр начал в 2009 году с создания небольшого консультативного амбулаторно-поликлинического центра. Первоначальная идея – создать на рынке медицинских услуг полноценное лечебное поликлиническое учреждение, ориентированное на пациента. По мере развития клиники менялись цели и задачи. В 2013 году принято решение о строительстве многопрофильного медицинского центра с хирургическим стационаром, первым частным стационарным лечебным учреждением в Курской области. В августе 2016 года эта идея была воплощена в жизнь, и в настоящий момент наш медцентр – ведущее ЛПУ Курской области, широко известное и в соседних регионах. На протяжении пяти лет мы стабильно входим в первую сотню рейтинга «Топ-200 частных многопрофильных клиник России». По данным 2019 года, наша группа компаний занимает в нём 53 строчку, поднявшись на три позиции по сравнению с аналогичным рейтингом прошлого года, это лучший показатель в Черноземье.

Основные принципы работы – высокое качество предлагаемых медицинских услуг и комплексный подход, позволяющий оказывать медицинскую помощь практически по всем направлениям. Нашим примером мы хотели показать, что качественная ме-

дицина не делится на частную или государственную, она может одновременно и удовлетворять потребности пациентов, и быть экономически эффективной.

– Какие направления услуг в вашей компании можно назвать основополагающими? Какова специфика предоставления услуг в ваших клиниках?

– Сейчас в «Медассисте» предоставляется более 60 видов медицинской помощи, начиная от обычного консультативного приёма терапевта или педиатра и заканчивая выполнением высокотехнологичных медицинских операций. Флагман нашей деятельности – это урологический центр. По своему оснащению и спектру выполняемых оперативных пособий он, вне сомнения, входит в число лучших урологических клиник страны. Профиль больных самый разный: от мочекаменной болезни до злокачественных опухолей мочеполовой системы. У нас достаточно много случаев, когда мы оперируем пациентов после того, как им отказали в операции в других лечебных учреждениях, мотивируя это запущенностью онкологии, тяжестью состояния, бесперспективностью операции.

Уровень урологического центра позволил нам стать референсным центром мировых компаний-производителей медицинского оборудования, что обеспечивает нашим специалистам доступ к передовым технологиям диагностики и лечения урологических пациентов одним из первых в стране.

Второе крупное направление – это эндоваскулярная кардиология. Используя малоинвазивные технологии, наши специалисты лечат такие заболевания, как ишемическая болезнь сердца, атеросклероз артерий нижних конечностей, гипертония, тазовый варикоз, аденома простаты, варикоцеле, и прочие.

Представлены в центре и другие хирургические направления – общая хирургия, гинекология, оториноларингология, проктология, пластическая хирургия.

Конечно, мы не забыли в новом здании о расширении спектра оказываемых поликлинических медицинских услуг: осуществляется приём и взрослых, и детей по всем медицинским специальностям. Функционирует мощный диагностический блок, есть компьютерная томография, МРТ, цифровая рентгенография и цифровой маммограф с томосинтезом. Ну а эндоскопическое отделение – лидер в области по объёмам оказываемых услуг – работает и на поликлинику, и на стационар.

– Вы говорите о большом количестве услуг, а значит, у вас много различных специалистов. Как руководство клиники строит работу с персоналом, с врачами? Мы часто слышим о том, что хороших врачей трудно найти. Где и как ищете персонал?

– Являясь ведущей частной медицинской клиникой региона, мы оказались в очень интересной ситуации. С одной стороны, мы в состоянии обеспечить на-



шим сотрудникам высокую не только по местным меркам заработную плату и гарантировать достойные условия труда персоналу. С другой – уровень и идеология клиники предъявляют к кандидатам очень высокие требования: в идеале это сотрудники с опытом работы, способные принять и разделить нашу корпоративную культуру.

Столкнувшись с дефицитом квалифицированных кадров на рынке труда, мы приняли решение о подготовке специалистов в стенах нашего медцентра. Так на базе урологического центра проходили клиническую ординатуру двое выпускников Курского медицинского университета, в настоящий момент оба ординатора уже работают у нас докторами.

Вообще, непрерывное развитие наших сотрудников – один из ключевых постулатов идеологии медицинского центра. Самый главный наш капитал – это не здание медицинского центра и не оборудование, а коллектив. Инвестиции в непрерывное образование и развитие персонала – один из неотъемлемых механизмов создания конкурентной медицины.

– Для вас «социально ответственный бизнес» – не просто слова. Вы работаете по программе государственно-частного партнёрства. Расскажите об этой практике, как она осуществляется в стенах вашей компании?

– Ещё на этапе проектирования стационара мы заключили соглашение с администрацией Курской области о работе в рамках государственно-частного партнёрства. Данное соглашение позволило нам стать участником программы обязательного медицинского страхования, что обеспечило возможность получения медицинской помощи населением Курской области при наличии полиса бесплатно. Со временем мы получили поток пациентов и из других регионов страны. Такой внутренний медицинский туризм позволяет суще-

ственно экономить средства территориального фонда ОМС. С надеждой мы ждём обновления закона «Об обязательном медицинском страховании» (№ 326-ФЗ), надеясь продолжить работу в системе государственных гарантий оказания медпомощи гражданам в рамках программы ОМС.

– Есть ли у вас стандарты работы для клиники? Какие они? Что нужно, чтобы клиника работала эффективно?

– Одним из важнейших стандартов, радикально изменивших нашу работу, стало внедрение собственной медицинской информационной системы. Это очень удобный инструмент взаимосвязи как между медработниками, так и между врачом и пациентом, значительно облегчающий обмен медицинской информацией и позволяющий обеспечивать контроль качества оказания медицинских услуг. Для пациента, по сути, разработана электронная версия амбулаторной карты, данные из которой могут быть доступны в любой момент по первому требованию, их невозможно потерять, изменить и т. д.

Также у нас есть определённые правила корпоративной культуры, регламентирующие взаимоотношения между персоналом и между персоналом и пациентами. Именно пациентоориентированность – основа межличностных отношений внутри предприятия.

– Какие есть планы по развитию сети компании?

– Началось строительство второй очереди медицинского центра со стационаром. Планируется открытие целого ряда новых медицинских направлений, в частности онкологии и нейрохирургии. Уже существующий стационар будет дополнен гибридной операционной для кардиохирургии, одна из операционных позволит использовать во время операций роботизированную технику, расширится отделение реанимации.

Важным этапом развития для «Медассил-ста» я бы назвал партнёрство с Hadassah Medical Skolkovo. Это медицинский центр, работающий на территории инновационного центра «Сколково», под управлением известной клиники Израиля Hadassah. Для нас это возможность получить доступ к самым передовым инновациям в различных отраслях медицины, а для наших пациентов – шанс получить консультацию специалистов с мировым именем, в т. ч. и из Израиля.

– Сейчас, в условиях пандемии, в каком формате вы работаете? Какую помощь можно получить в вашей клинике?

– В условиях пандемии мы активно занимаемся диагностикой коронавирусной инфекции, мы были первой негосударственной клиникой на территории области, которая начала забор материала для ПЦР-диагностики COVID-19, и первыми в области внедрили тесты на антитела к коронавирусу, а также экспресс-диагностику коронавирусного антигена. В условиях колоссальной нагрузки работают наши диагностические службы, интенсивность работы компьютерного томографа выросла в несколько раз.

– А что в целом ждёт в ближайшем будущем частную медицину, на ваш взгляд?

– Я могу в этом плане сказать только одно: если не будет здоровой конкуренции, то не будет нормального развития медицины. У пациента должна быть свобода выбора лечебной организации, лечащего врача. И ещё раз повторю: неважно, к какой форме собственности относится ЛПУ – частной или государственной. Для здоровой конкуренции для частных центров и государственных организаций должны быть созданы равные условия. Тогда можно ждать и роста качества оказываемых услуг, и роста удовлетворённости населения нашей медициной.



РОСТ И РАЗВИТИЕ, опережающие рынок

«Рельеф-Центр» смог за двадцать лет пройти интереснейший путь от региональной компании до лидера рынка оптовой дистрибуции канцелярских товаров России. С самого начала выбрав стратегию развития и инноваций, компания проделала колоссальную работу и выросла по количеству клиентов, ассортименту, оборотам и числу людей в команде. Сегодня «Рельеф-Центр» – полноценный производственно-торговый холдинг: на заводе «ГАММА» выпускают популярные в России и за рубежом краски, пластилин и холсты, на предприятии «Ока-Пласт» – канцелярские изделия из пластика, а в планах компании – запуск фабрики по производству карандашей и первого отраслевого промышленного парка. Такой вектор развития для «Рельеф-Центра» – это в первую очередь возможность решать долгосрочные задачи самого высокого уровня: опережающее развитие территорий, улучшение инвестиционного климата и повышение качества жизни в регионе.

ДИНАМИЧНЫЙ ЛИДЕР – ДИНАМИЧНАЯ КОМПАНИЯ

В 2000 году «Рельеф-Центр» был небольшой компанией по поставке канцтоваров в магазины Рязанской области в 2000 году. Главная цель на момент создания – построить сильную дистрибьюторскую компанию в масштабах Рязанской области.

«Всего за три года о нас узнали практически все розничные игроки, а собственная сеть «Канцлер» стала популярной у клиентов региона. Тогда стало ясно, что амбициозной команде «Рельефа» стало тесно в границах области и пришло время выходить на федеральный уровень. У меня не было сомнений, только мощное стремление приступить к воплощению проекта в реальность», – рассказывает основатель компании Алексей Платонов.

На пути развития бизнеса мышление компании трансформировалось: с регионального на более масштабное. Сначала амбиции выросли до ЦФО, и первые федеральные поставки «Рельеф-Центр» сделал в Московскую, Тульскую и Владимирскую области, одновременно с этим расширялся и ассортимент продукции. Выход региональной компании на федеральный уровень потребовал значительной перестройки всей системы менеджмента и серьёзных финансовых вливаний. Позже компания открыла свои филиалы в Пензе, Москве, Санкт-Петербурге, Челябинске, Ростове-на-Дону, Новосибирске и Казани, благодаря чему удалось наладить поставки продукции во все 85 российских регионов. И уже в 2015 году масштабы деятельности компании «Рельеф-Центра» распространились в страны СНГ и Европы.

Идея о большой мощной компании оставалась с командой на протяжении всего пути. В достижении этой цели помогли максимальная концентрация на задаче роста и титанические усилия. Значительные ментальные трансформации происходили уже в процессе работы.

«У нас самого начала было чёткое видение бизнеса, своей роли на рынке как

дистрибьютора и отлично подобранная эффективная команда, – вспоминает Алексей Юрьевич. – Даже работая на региональном уровне, мы ориентировались на российских и мировых лидеров отрасли, старались учиться у них и стремились в каждом новом году стать сильнее и лучше, чем в прошлом».

В процессе развития в компании была запущена федеральная программа «9-18», в рамках которой «Рельеф-Центр» поставляет продукцию в региональные B2B-компании. В 2013 году разработан франчайзинговый проект «КанцПарк». «Идея последнего – открытие канцелярского магазина под ключ. На франчайзи – инвестиции в закупку ассортимента и готовность работать, на франчайзере – полное сопровождение, комплектование и подготовка магазина к старту. Никаких паушальных взносов и роялти – франшиза, а вместе с ней программное обеспечение, ИТ-поддержка и доступ к экспертизе надежного партнера предоставляются бесплатно», – рассказывает руководитель компании. Сегодня по франшизе открыто более 300 магазинов «КанцПарк» в России, странах СНГ и Европе, для которых «Рельеф-Центр» организует профильные конференции и предоставляет полную маркетинговую поддержку.

И вот шаг за шагом команда «Рельеф-Центра» шла этим путём, не сворачивая с выбранного курса. За 20 лет региональная компания из Рязани смогла развиваться, структурироваться, вырасти и стать лидером отрасли. За это время произошли значительные изменения рынка: он стал более цивилизованным и системным, хаос структурировался.

СОЗДАВАТЬ, ЧТОБЫ БЫТЬ ПЕРВЫМИ

За 20-летнюю историю в жизни «Рельеф-Центра» произошло множество знаковых событий. Во многом это связано с тем, что компания всегда ставила перед собой задачи непрерывного развития и создания инноваций, способных изменить рынок. Символично, что всё, что «Рельеф» делал

Рельеф Центр

ЛИДЕР РОССИЙСКОГО РЫНКА ОПТОВОЙ ДИСТРИБУЦИИ ТОВАРОВ ДЛЯ ОФИСА, УЧЁБЫ И ТВОРЧЕСТВА

На сегодняшний день ассортимент компании насчитывает более 26 000 наименований канцелярских товаров, товаров для офиса, учёбы и творчества от >350 ведущих отечественных и зарубежных производителей. В ассортиментном портфеле «Рельеф-Центра» 9 собственных торговых марок (Berlingo, «Мульти-Пульти», Greenwich Line, OfficeSpace, ArtSpace, Delucci, OfficeClean, Helmi, MESHU), а также стратегически бренд товаров для детского творчества «ГАММА». Стратегия компании направлена на развитие бизнеса наших партнёров. Прямые контракты с производителями и развитие собственных торговых марок позволяют поддерживать широкий ассортимент в разных товарных категориях и предлагать клиентам конкурентоспособные цены.

«РЕЛЬЕФ-ЦЕНТР» – ЭТО:

- ▷ **20** лет работы на рынке канцелярских товаров;
- ▷ более **15 500** успешных партнёров;
- ▷ **2800** сотрудников;
- ▷ **80 500** кв. м складских помещений;
- ▷ **6** филиалов: Санкт-Петербург, Казань, Новосибирск, Челябинск, Ростов-на-Дону и Пенза;
- ▷ **собственное производство** канцтоваров в России;
- ▷ **85** регионов доставки и работа со странами ближнего зарубежья.

«РЕЛЬЕФ-ЦЕНТР» –

дистрибьютор №1 в России по результатам исследования «РБК.research» (декабрь 2018 г.). Компания входит в топ-600 ведущих предприятий России по версии рейтингового агентства «Эксперт РА».

«Рельеф-Центр»: «ФОРМИРУЕМ РЫНОК КАНЦЕЛЯРСКИХ ТОВАРОВ БУДУЩЕГО».





впервые на разных этапах, было и остаётся очень значимым для компании до сих пор: открытие первого магазина «Канцлер», запуск первого филиала, появление бренда Verlingo, строительство нового офиса и логистического склада – каждое из этих событий меняло и вдохновляло компанию на новые достижения.

Одним из самых ярких и эпохальных событий стало приобретение бренда «ГАММА», задавшее новый вектор развития компании. В планах «Рельеф-Центра» – построить национальный детский бренд, который будет ценен через несколько веков и будет связывать между собой поколения. В компании верят в развитие российского производства и в то, что отечественной продукцией можно гордиться.

«Знакомство с «Гаммой» сильно повлияло на меня. Когда впервые приехал на канцелярскую выставку во Франкфурт и увидел там стенд этого легендарного бренда – яркий, стильный, с продуманной концепцией и позиционированием, – вспомина-

ет директор компании «Рельеф-Центр». – я испытал чувство гордости от того, что отечественный бренд представлен на международной выставке и ничуть не уступает знаменитым мировым маркам.»

Ещё одним вектором развития «Рельеф-Центра» стал производственный: с 2016 года компания выступает якорным инвестором в проекте создания ТОСЭР в посёлке Лесном Шиловского района Рязанской области. Здесь был создан кластер производства товаров для школы и офиса, открыты современные технологические производства, создаются новые рабочие места. Уже сейчас работает завод «Ока-Пласт», выпускающий канцелярские изделия из пластика, а на «Лесновской мануфактуре» запущено производство мела. В планах – открытие ещё трёх предприятий: по производству бумажно-беловых товаров, пластилина и красок, а также фломастеров и ручек. Совместно с правительством региона холдинг планомерно занимается развитием посёлка и района.

КОМАНДА С ФИЛОСОФИЕЙ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

Топ-менеджеры «Рельеф-Центра» приходили в компанию в 2002-2003 годах, и с тех пор состав практически не изменился. Достаточно быстро из группы сотрудников команда превратилась в группу партнёров, что и стало одним из конкурентных преимуществ. Это оказалось возможным из-за фундаментального совпадения в видении целей и бизнес-задач, в амбициозности и целеустремлённости на пути роста. «Рельеф-Центр» стал для каждого из руководителей компании настоящим делом жизни, поэтому уровень самоотдачи и ответственности был и остаётся колоссальным спустя 20 лет. Руководители стали акционерами компании, что вывело команду на другой уровень взаимодействия и ещё больше скрепило морально.

Безусловно, «Рельеф-Центр» – это не только топ-менеджеры и руководящее звено. Сегодня компания насчитывает более 2500 сотрудников, и общий успех – заслуга каждого из них.

«Я всегда говорю, что люди – основной капитал нашей компании. В «Рельеф-Центре» прилагают много усилий для поиска сильных специалистов, которые будут разделять наши ценности, придерживаться проактивной позиции, не бояться трудностей и постоянно стремиться к развитию – профессиональному и личностному. К счастью, нам удаётся их привлекать, – говорит Алексей Платонов. – Я отлично понимаю, что у таких компетентных специалистов всегда есть выбор, в какой компании раскрыть свой потенциал, поэтому благодарен каждому, кто выбрал нашу компанию и помогает нам расти и становиться сильнее».

МЕНЯЕМ ЛАНДШАФТ РЫНКА

Многие компании отрасли сейчас ориентируются на мнение и позицию «Рельефа»: в товарах и ценах, в продвижении брендов, в организации мероприятий и маркетинговой стратегии. «Если так делает «Рельеф-Центр», стоит взять это во внимание» – такая тенденция прослеживается на протяжении нескольких лет. И возможно это стало лишь потому, что команда «Рельеф-Центра», как и 20 лет назад, не видит пределов для развития и масштабирования, не планирует останавливаться на достигнутом.

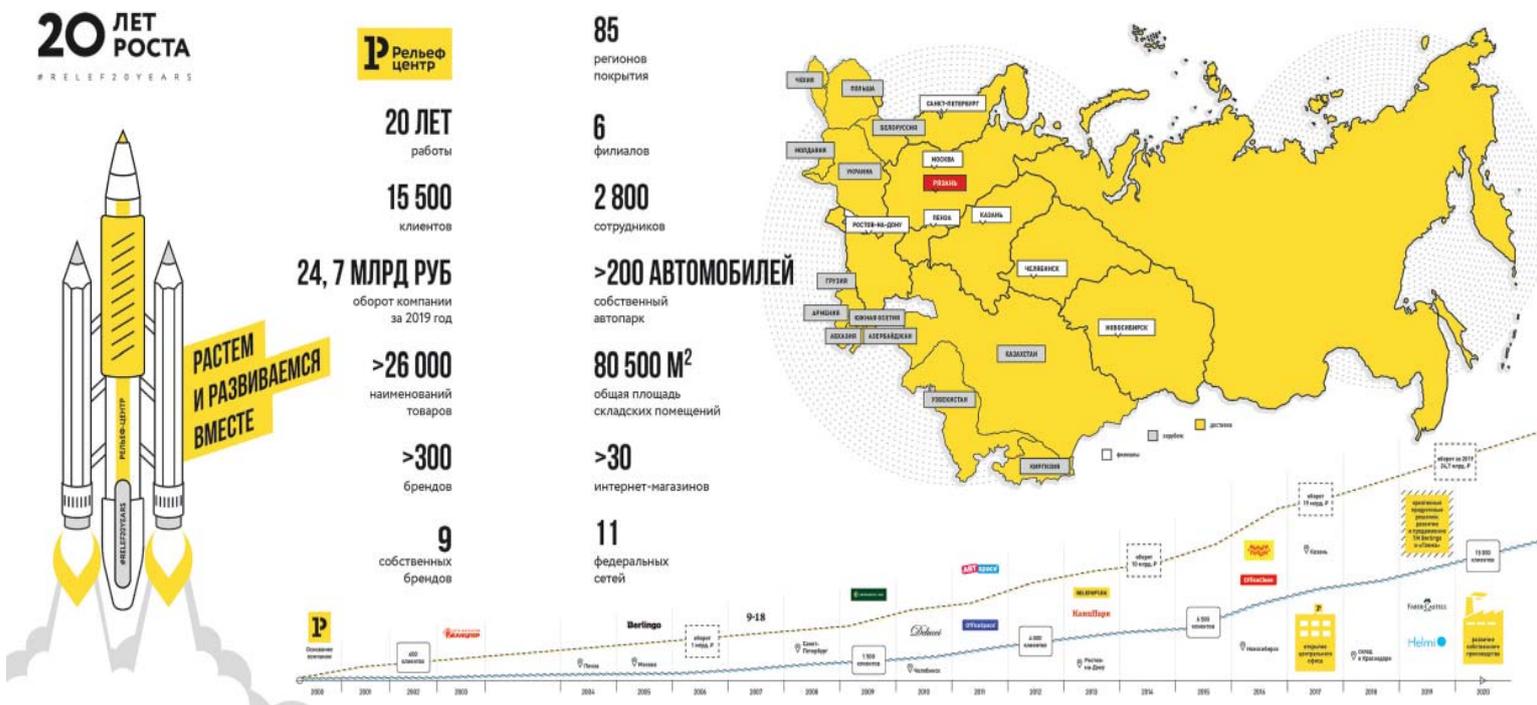
«Пока ты всегда находишься в поиске и постоянном движении, пока у тебя горят глаза и рождаются смелые прорывные идеи, ты по-настоящему живёшь и открыт всему новому. Я уверен, что нужно всегда мыслить на перспективу, опережая рынок. Клиент или потребитель могут не знать, чего они хотят, но мы должны им это предложить. Нашей задачей всегда было создание именно такого сервиса



или продукта, при встрече с которым человек будет удивлён, как он мог обходиться без него раньше. Слушайте интуицию, чувствуйте рынок и чётко определяйте своё место на нём. И не сворачивайте с намеченного пути, – советует Алексей Платонов. – Нужно понимать и быть готовым к тому, что легко не станет никогда: вы неизбежно выйдете на новый уровень и столкнётесь с новыми вызовами. Просто нужно не бояться, а действовать, верить в свою идею, строить гипотезы, пробовать и ошибаться, но никогда не сдаваться».

Компания придерживалась такой стратегии 20 лет. Эта цифра, конечно,

серьёзная, но, определённо, всё самое главное у «Рельеф-Центра» ещё впереди: развитие производства и дистрибуторской сети с различными каналами продаж и усилением e-commerce, создание новых инструментов в продвижении и маркетинге, расширение границ брендов и развитие собственных торговых марок – от создания до федерального продвижения. В «Рельеф-Центре» неизменно делают ставку на инновации, отслеживают все мировые тенденции, и именно поэтому компании удаётся опережать события, а это непростая, но жизненно важная задача для бизнеса.



Татьяна ГУСЕВА: «Защита интересов бизнеса – одна из основных задач Рязанской торгово-промышленной палаты»

СИСТЕМА ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАЛАТ ЗАРЕКОМЕНДОВАЛА СЕБЯ В КАЧЕСТВЕ ЭФФЕКТИВНОГО МЕТОДА ПРОДВИЖЕНИЯ БИЗНЕСА – КАК В РЕГИОНАХ РОССИИ, ТАК И ЗА РУБЕЖОМ. БОЛЕЕ 27 ЛЕТ В РАМКАХ ДАННОЙ СИСТЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЯЕТ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЯЗАНСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА. ДЕЛОВЫЕ ФОРУМЫ, КРУГЛЫЕ СТОЛЫ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ, ОРГАНИЗОВАННЫЕ РЯЗАНСКОЙ ТПП, ПОЗВОЛЯЮТ ВЫВЕСТИ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ БИЗНЕС РЕГИОНА, СОЗДАЮТ БЛАГОПРИЯТНУЮ АТМОСФЕРУ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ. О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЯЗАНСКОЙ ТПП, ЕЁ ОСНОВНЫХ ПРОЕКТАХ И ЖИЗНИ В УСЛОВИЯХ ВЫНУЖДЕННОЙ САМОИЗОЛЯЦИИ НАМ РАССКАЗАЛА ПРЕЗИДЕНТ РЯЗАНСКОЙ ТПП, ДЕПУТАТ ОБЛАСТНОЙ ДУМЫ ТАТЬЯНА ВАСИЛЬЕВНА ГУСЕВА.



– **Расскажите, пожалуйста, о Рязанской торгово-промышленной палате.**

– Рязанская торгово-промышленная палата по праву является одной из ведущих палат России. Членская база Рязанской ТПП постоянно пополняется. Ежегодно в её состав вступают новые предприятия и организации, индивидуальные предприниматели, чтобы совместно обсуждать и решать общие, актуальные для бизнеса вопросы и проблемы. В настоящее время членами Рязанской ТПП являются около 1000 предприятий и организаций,

составляющих основу экономического потенциала области: предприятия нефтехимической, приборостроительной, электронной, перерабатывающей, лёгкой промышленности, чёрной и цветной металлургии, машиностроения и другие. Что немаловажно, в ТПП активно представлены предприятия малого и среднего бизнеса: работающие в сфере услуг, рекламные, торговые, страховые, аудиторские, издательские, научно-промышленные, медицинские фирмы; индивидуальные предприниматели. Многие объединены по

отраслевому признаку для более эффективной совместной работы. С этой целью в ТПП созданы общественные комитеты: по малому и среднему бизнесу, страхованию, информационным технологиям, по развитию обслуживания пассажирских перевозок таксомоторным транспортом и другие.

– Торгово-промышленные палаты – эффективный инструмент поддержки бизнеса, улучшения условий его работы. Расскажите, как ваша ТПП работает с бизнесом?

– Защита интересов бизнеса – одна из основных задач палаты. С самого начала своей деятельности Рязанская ТПП оказывает содействие экономическим связям и стоит на защите интересов товаропроизводителей и предпринимателей региона. Огромное значение для наших предприятий имеет проблема сбыта. ТПП способствует её решению, много времени уделяет представлению продукции с рязанской маркой, её продвижению на межрегиональный и международный рынки. С этой целью мы активно ведём выставочно-ярмарочную деятельность, организовали сотни выставок, в том числе и с международным участием, представляя интересы региона на российских и международных экспозурах. Рязанская ТПП организует презентации наших товаропроизводителей в других регионах. С целью расширения межрегиональных и международных связей проводим бизнес-встречи рязанских предпринимателей с предпринимателями других регионов, а также представителями деловых кругов многих зарубежных стран. Идёт регулярный обмен визитами, организуются встречи с деловыми партнёрами.

Большое значение придаём законодательской деятельности. Рязанская ТПП направляет свои предложения в федеральные и областные органы власти, касающиеся поддержки промышленного и сельскохозяйственного производства, малого и среднего бизнеса. Законопроекты по защите бизнеса, улучшению условий его работы регулярно рассматриваются в комитете по экономическим вопросам Рязанской областной Думы, председателем которого я являюсь. По самым острым вопросам ТПП регулярно проводит круглые столы, совещания с участием предпринимателей, представителей областных и муниципальных структур власти, общественных объединений. Можно вспомнить, например, круглые столы по проблемам совершенствования налоговой культуры, по земельным отношениям и кадастровой оценке, тарифам на энергоносители, антимонопольному законодательству, контролю-кассовой технике, несоответствию юридических и фактических адресов, капитальному ре-

монту жилых домов, мусорной реформе. ТПП оказывает помощь предприятиям и предпринимателям по многим направлениям: информационные заявки по поиску партнёров, проверка благонадёжности фирм и т. д.

– Как Рязанская ТПП работает в условиях пандемии?

– В условиях коронавирусной инфекции Рязанская ТПП занимается поддержкой предприятий и индивидуальных предпринимателей, работающих в отраслях, наиболее пострадавших от вынужденной остановки. Палата осуществляет консультирование предпринимателей по вопросам обстоятельств непреодолимой силы. При наличии достаточных оснований специалисты ТПП бесплатно оформляют свидетельства о возникновении обстоятельств непреодолимой силы по договорам, заключённым между российскими предприятиями. Эти документы помогут предпринимателям при урегулировании взаимоотношений с контрагентами. На сайте палаты открыт специальный раздел «Антивирус для бизнеса», где для предпринимателей оперативно размещается информация о мерах поддержки, принимаемых Правительством РФ, правительством Рязанской области и Торгово-промышленной палатой России. Действует и горячая линия, на которую от предпринимателей поступают предложения и вопросы по мерам поддержки бизнеса; продолжается взаимодействие с органами власти для решения проблем предприятий, являющихся членами палаты. По инициативе Рязанской ТПП состоялась видеоконференция с участием представителей власти и руководителей общественных объединений предпринимателей. Также мы начали проводить бизнес-миссии онлайн для предпринимателей.

Этот новый формат межрегиональных миссий в нынешних условиях приходится осваивать региональным палатам, чтобы дать возможность промышленникам разных субъектов страны договориться о взаимовыгодном сотрудничестве. В июне Рязанская ТПП провела бизнес-миссию рязанских предпринимателей с предпринимателями Екатеринбурга и Тюмени онлайн. Переговоры прошли успешно. Представители всех компаний договорились о взаимовыгодных контрактах, определили направления сотрудничества. Встречи проходили на электронной коммуникационной платформе. Их участники провели индивидуальные B2B-переговоры, обменялись контактами и определили направления дальнейшего сотрудничества. Как только были сняты некоторые ограничения, мы возобновили проведение наших выставок-ярмарок, которые очень популярны в

городе, с соблюдением необходимых санитарно-эпидемиологических требований.

– Сейчас в каждом регионе появляется всё больше молодых предпринимателей. Насколько активно они идут на контакт с Рязанской ТПП?

– В Рязани есть Ассоциация молодых предпринимателей Рязанской области. Помимо того, что отдельные предприниматели входят в ТПП, нашим партнёром является и сама ассоциация. Мы проводим совместные круглые столы по обсуждению насущных проблем, молодые предприниматели охотно участвуют в мероприятиях палаты, если это необходимо, обращаются к нам за помощью. Рязанская ТПП поддерживает интересные начинания молодых предпринимателей. Так, генеральный директор ООО «Сапожковские минеральные воды» Иван Золотарев по приглашению палаты принял участие и стал одним из победителей проекта «100 семейных компаний под патронатом Президента ТПП РФ».

– Расскажите о деятельности Рязанской ТПП, которой уже больше 27 лет. Что было примечательного? Каких результатов вы ожидаете от работы в этом году?

– За время своей деятельности Рязанская торгово-промышленная палата стала ведущим общественным объединением региона, она заметна и в системе ТПП России. Палата выступает инициатором самых разных экономических и социальных проектов, важных для бизнес-сообщества и для всей области в целом.

Можно, например, вспомнить о том, как Рязанская ТПП помогла предпринимателям отстоять разумные требования по заключению договоров на поставку газа, или о том, как с помощью палаты удалось сдержать рост тарифов на электроэнергию. Тогда нас отменил Президент России.

Налаживание торгово-экономических связей предпринимателей нашей области с зарубежными странами всегда было в центре внимания Рязанской ТПП. В 2018 году при палате был создан Клуб экспортёров Рязанской области. Он призван содействовать развитию внешнеэкономической деятельности, разрабатывать предложения для включения в экспортную стратегию региона.

В августе 2019 года Рязанская ТПП провела деловой форум «Дни международного бизнеса в Рязанской области». В рамках форума в регионе побывали представители бизнеса из 22 стран. Во время международной биржи контактов было проведено 400 контактов в формате B2B для взаимовыгодного сотрудничества. Рязанская ТПП совместно с правительством области и администра-



цией города Рязани регулярно организует экономические форумы. Проводим Рязанский экономический форум, Рязанский промышленный форум и другие деловые мероприятия.

В 2017 году палата вышла к правительству области с инициативой провести информационный форум, так как в регионе

есть хорошие возможности для развития информационных технологий. Эта инициатива нашла поддержку, и Первый IT-форум был проведён в марте 2018 года на хорошем уровне.

26 марта 2019 года в регионе прошло выездное заседание Совета ТПП РФ по промышленному развитию и конкурен-

тоспособности экономики России на тему «Конкурентоспособность российской экономики на примере предприятий Рязанской области».

Более 18 лет Рязанская ТПП совместно с региональным правительством ежегодно проводит экономический конкурс «Лучшие предприятия и организации

Рязанской области». Награды получают крупные, средние и малые предприятия, работающие в промышленном секторе, сельском хозяйстве, образовании, здравоохранении, торговле, сфере транспорта, услуг и художественных промыслов, добившиеся лучших результатов по итогам предыдущего года.

В текущем году состоялся Рязанский деловой форум 2020, посвященный обсуждению актуальных вопросов для делового сообщества региона. На пленарном заседании форума выступила профессор МГУ имени М. В. Ломоносова, доктор географических наук Наталья Зубаревич с докладом «Развитие регионов и городов России: возможности и барьеры. Рязанская область на фоне страны». Это был впечатляющий анализ.

Есть и благотворительные проекты. Много лет ТПП проводит активную благотворительную деятельность по оказанию помощи детям с трудной судьбой в рамках акции «Чужих детей не бывает», инициатором которой был Е. М. Примаков.

Это стало доброй традицией. Для воспитанников школ-интернатов и детских домов региона устраиваются благотворительные новогодние праздники.

Один из важнейших проектов палаты, который мы реализуем с 2012 года, – социальная программа «Забота». В рамках «Заботы» оказывается социальная поддержка более чем 250 тысячам жителей города Рязани и области, относящимся к 18 льготным категориям. «Забота» помогает и местным товаропроизводителям, и предприятиям торговли и услуг преодолеть кризис, выжить в условиях конкуренции с федеральными сетями.

Наш опыт отмечен на федеральном уровне: губернатору области Н. В. Любимову в 2018 году на Сочинском форуме была вручена специальная награда как победителю Всероссийского конкурса лучших практик и инициатив социально-экономического развития субъектов РФ, организованного Агентством стратегических инициатив. А социальная программа «Забота» включена в перечень лучших практик по реа-

лизации социальных программ в России и рекомендована для внедрения в других субъектах.

Мы продолжаем реализовывать программу в условиях кризиса. Хотя предприятия (её участники) сами испытывают трудности, но свои обязательства перед рязанцами выполняют.

К 30-летию завершения вывода советских войск из Афганистана ТПП издала книгу «Будем помнить» о рязанцах, погибших в «горячих точках». Помимо родственников погибших, книга передана в музеи и библиотеки области. Работа над изданием второй части книги «Будем помнить» продолжается.

Нынешний год, принёсший нам всем серьёзные испытания, заставил кардинально пересмотреть планы. В этих непростых условиях палата помогает бизнесу преодолевать последствия кризиса. Вместе с тем Рязанская ТПП продолжает деятельность по всем основным направлениям. Мы смотрим вперёд оптимистично. Надеемся, что вместе с бизнесом преодолеем все трудности.





Юрий Иванов:

«Мы продолжаем работать над тем, чтобы повысить инвестиционную привлекательность региона»

Развитие экономики регионов – ключевой фактор роста экономических показателей России. Неслучайно многие современные проекты направлены на достижение прогресса в российских регионах, а для их успешной реализации осуществляют свою деятельность множество организаций. В Рязанской области такие проекты реализовываются при активном участии региональной Корпорации развития. Юрий Иванов, генеральный директор АО «Корпорация развития Рязанской области», рассказал нашему изданию об особенностях и перспективных точках роста экономики региона.



Рязань - территория где все получается

– Расскажите, пожалуйста, подробнее о регионе и его потенциале. Как вы оцениваете его развитие, какие сильные стороны можете отметить?

– Рязанская область – крупный научный и промышленный центр, который имеет выгодное географическое положение. Рязань расположена в самом «сердце» России, в непосредственной близости от столицы, всего в 170 км от МКАД, а следовательно, и от крупнейших рынков сбыта. Регион граничит с 8 субъектами России. Через область проходят две федеральные автотрассы М5 «Урал» и М6 «Каспий», две федеральные железные дороги, течёт судорожная река Ока.

Крупнейшая ж/д ветка Рязани является одной из самых больших по пропускной способности в РФ, а ж/д станция «Рыбное» занимает 3-е место по РФ среди ж/д узлов.

Регион располагает значительными энергетическими ресурсами. Здесь расположены Рязанская ГРЭС, Ново-Рязанская и Дягилевская ТЭЦ.

Регион обладает значительным производственно-техническим и кадровым потенциалом. 18 вузов, 34 колледжа и лицей ежегодно выпускают порядка 16 000 специалистов для IT-сферы, промышленности и строительства, сельского хозяйства, медицины. Из них 7700 человек – специалисты с высшим образованием, 8300 – квалифицированные рабочие и специалисты среднего звена. Наш регион находится в числе субъектов с самой низкой безработицей.

Рязанская область – экономически развитый регион. Среди предприятий немало экспортно ориентированных. В числе наших партнёров более 100 стран.

Мы трудимся над тем, чтобы повысить инвестиционную привлекательность региона.

Продолжается работа над созданием и развитием промышленных парков. Они предоставят потенциальным инвесторам современные производственные помещения и свободные земельные участки с необходимой инфраструктурой. Самый масштабный проект – строительство индустриального (промышленного) парка «Рязанский», на территории которого будет расположен мультимодальный транспортно-логистический комплекс «Сухой порт «Рязань». Площадь индустриального парка составляет почти 600 га. Парк расположен на въезде в Рязань со стороны Москвы, в непосредственной близости к железной дороге и федеральной трассе М5 «Урал».

– Какие отрасли и территории могут стать точками роста экономики Рязанской области?

– Мы проанализировали потенциал отраслей с учётом приоритетов инвестиционного развития, имеющихся ресурсов и инфраструктуры и в итоге выбрали 9 направлений. Это информационные технологии, АПК, производство лекарственных средств, производство строительных материалов, производство радиоэлектронных приборов и оптоэлектроника, транспорт и логистика, производство готовых металлических изделий, производство товаров для детей, школы и офиса, производство мебели и изделий из кожи.

Одной из основных точек роста в регионе является развитие информационного звена цифровой трансформации

экономики и социальной сферы. Рязанский инновационный научно-технологический центр – элемент современной инфраструктуры, объединивший научный, образовательный и производственный потенциал Рязанской области в сфере инноваций и высоких технологий. Это уникальная площадка для ведения IT-бизнеса, поддержки инновационных компаний и стартапов, аналогов которой ещё не было в регионе.

Также перспективным направлением является агропромышленный комплекс. Проведение мероприятий, направленных на реализацию инициатив, предоставление государственной поддержки инвесторам АПК, взаимодействие сельскохозяйственных товаропроизводителей, научно-образовательных и исследовательских учреждений, предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности – всё способствует росту конкурентоспособности сельского хозяйства области, продвижению продукции на внутренние и международные рынки сбыта.

– Как выстраивается работа Корпорации с потенциальными инвесторами, что может сделать механизм сопровождения инвесторов эффективнее?

– Наша Корпорация является ведущим институтом развития в Рязанской области, главная задача которого – региональное развитие, основанное на конструктивном взаимодействии власти и бизнеса. Она призвана стимулировать инновационные процессы в регионе, создавать благоприятный инвестиционный климат, повышать

инвестиционную привлекательность, развивать взаимодействие власти и бизнеса.

Перед Корпорацией стоит задача по созданию сервиса комплексного сопровождения субъектов инвестиционной деятельности. Он позволит снять административные барьеры, возникающие из-за несовершенства законодательства или бюрократических процедур. Задача решается путём налаживания тесного сотрудничества и взаимодействия с исполнительными органами государственной и муниципальной власти Рязанской области, ресурсоснабжающими организациями, а также посредством оперативной работы по всем возникающим у инвестора вопросам, контроля и ускорения принятия решений.

Корпорация обеспечивает административное сопровождение инвестиционных проектов в режиме «одного окна».

«Одно окно» – это совместная работа над инвестиционным проектом инвесторов со всеми институтами государственной власти и разрешительными органами региона.

Корпорация в рамках «одного окна» осуществляет следующие услуги:

- первичная консультация о возможностях и перспективах проекта;
- подбор форм государственной поддержки;
- подбор инвестиционных площадок;
- содействие в поиске инвесторов;
- содействие в получении необходимой разрешительной документации;
- поиск оптимальных решений по возникающим вопросам;
- сопровождение проекта на каждом

этапе его реализации и при последующей работе созданного предприятия.

Для удобства реализации принципа одного окна создаётся новый веб-сайт Корпорации со следующими сервисами:

- региональная база инвестиционных площадок, включающая в себя предложения по свободным земельным участкам и объектам недвижимости, находящимся как в федеральной, областной, муниципальной, так и в частной собственности, которые могут быть предложены субъектам инвестиционной и предпринимательской деятельности. Поисковая система будет учитывать заданные инвестором параметры и предоставлять перечень площадок, соответствующих запросу;

- региональная база проектов, требующих привлечения инвестиций;

- навигатор господдержки, предоставляющий возможность получить полный перечень мер государственной поддержки, на который может рассчитывать инвестор, задав простые характеристики своего проекта.

Также веб-сайт будет предусматривать новые возможности и ряд других улучшений для взаимодействия, к примеру:

- онлайн-сообщения (мессенджер), с помощью которых инвесторы смогут взаимодействовать с менеджерами своего проекта, задавать интересующие вопросы в режиме 24/7, получать оперативную информацию;

- веб-форма заявок на господдержку, на поиск инвестиционной площадки и пр.;

- наличие нескольких языковых версий веб-сайта;

- мобильная версия веб-сайта.





Для выстраивания взаимодействия на всех уровнях (не только на федеральном, региональном, но и на муниципальном) Корпорацией разрабатывается регламент взаимодействия с муниципальными образованиями Рязанской области по вопросам осуществления инвестиционной деятельности.

С целью оптимизации работы в данном направлении актуализирована информация об инвестиционных полномоченных муниципальных образований Рязанской области, разработаны программы обучения и единый регламент взаимодействия Корпорации, муниципальных образований региона, исполнительных органов государственной власти Рязанской области и инвесторов.

– Какие крупные инвестиционные проекты вы планируете реализовать в ближайшее время?

– Правительством Рязанской области и Корпорацией развития заключено

трёхстороннее соглашение с компанией ООО «Нью Бридж Восток», предусматривающее размещение на территории индустриального (промышленного) парка «Рязанский» мультимодального транспортно-логистического комплекса «Сухой порт «Рязань». Данный комплекс планирует включить в себя объекты промышленной, логистической, деловой и сервисной инфраструктуры, МСП – парк, предназначенный для развития малого и среднего бизнеса, и многофункциональный промышленный комплекс. Общий объём инвестиций этого проекта составит около 19,6 миллиарда рублей. По итогам реализации проекта планируется создание порядка 1800 рабочих мест.

На территории города Рязани расширяет своё производство компания ООО «Доширак Рязань». Объём инвестиций составляет 1,3 миллиарда рублей, будет обеспечено 100 рабочих мест.

С 2019 года реализуется проект ООО «Октафарма-Фармимэкс» по строи-

тельству завода полного цикла по производству биофармацевтических препаратов, субстанций и препаратов из плазмы крови человека, в том числе не имеющих аналогов, производимых на территории России, а также гостиничного комплекса для размещения сотрудников в с. Успенское Скопинского района Рязанской области. Кроме того, проектом предусмотрено создание сети плазмоцентров. Она позволит поставлять препараты на основе плазмы крови в медицинские учреждения РФ. Общий объём инвестиций составляет около 5302 миллионов рублей, будет обеспечено создание более 250 рабочих мест.

Ещё один проект Рязанской области – создание свиноводческого комплекса полного цикла на 6000 свиноматок ООО «СПФ Рязань». Это очень масштабный проект, его территория занимает более 10 000 га. Запланированный объём инвестиций в данный комплекс составляет 4,8 миллиарда рублей, будет создано 150 рабочих мест.

НА ПЕРВОМ МЕСТЕ – ИНТЕРЕСЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ



Компания «Листерра» является российским производителем средств защиты растений. В её портфеле, кроме химических и биологических препаратов средств защиты растений, есть и специальные адъюванты, микроудобрения и репелленты. Однако научные сотрудники компании и в настоящее время продолжают работать над расширением линейки, чтобы сделать продукцию интересной для всех групп конечных потребителей. Об этом и не только рассказала в интервью нашему журналу руководитель отдела маркетинга ООО «Листерра» Анастасия Романовская.

мещения и обеспечить внутренний спрос силами локальных производителей сельхозпродукции, но и выйти на внешние рынки.

Таким образом, в ближайшее время сельское хозяйство в России будет активно развиваться и наращивать потенциал, что обеспечит рост объёма рынка средств защиты растений.

– Вы разрабатываете и производите СЗР? Химические или биологические? В чём особенность вашей продукции? Насколько популярны среди сельхозпроизводителей биологические СЗР?

– Расскажите, как образовалась компания и почему было выбрано именно направление производства средств защиты растений?

– Компания «Листерра» была образована в начале 90-х годов, когда пестицидный рынок России находился в зарождающемся состоянии. В тот момент это было новым направлением, своеобразным челленджем в развитии. Более того, когда выбираешь направление бизнеса, не хочется просто действовать по классической схеме «товар – деньги – товар», хочется создать что-то полезное и социально ответственное. Земельные и водные запасы нашей планеты ограничены, поэтому выращивать больше можно только за счёт интенсификации сельскохозяйственного производства, а это невозможно сделать без пестицидов, адъювантов и различных микроудобрений. Вот мы и

хотим, чтобы за продуктами «Листерра» видели большие урожаи, отличный результат и стремление сделать столь важную работу российских аграриев легче и лучше.

– Как, на ваш взгляд, развивается сейчас российский рынок средств защиты растений?

– Рынок средств защиты растений в России – один из самых быстроразвивающихся и перспективных рынков в мире. В 2019 году по объёму рынка СЗР Россия заняла 7-е место в мире и 1-е – в Европе.

Здесь важно отметить, что рынок средств защиты растений напрямую связан с развитием агропромышленного комплекса. В последние годы сельское хозяйство стало стратегической отраслью для российской экономики. Наша страна смогла не только успешно реализовать политику импортоза-



– Компания «Листерра» является российским производителем средств защиты растений с собственным заводом и лабораторией в Рязанской области. Рецептуры наших продуктов уникальны, так как разрабатываются в собственной лаборатории высокопрофессиональными химиками-технологами.

«Листерра» – мультипродуктовая компания, поэтому в её портфеле есть и химические средства защиты растений, и специальные адъюванты, и микроудобрения, и репелленты, и, конечно, биологические препараты. Наша цель – обеспечить российских аграриев комплексными системами защиты растений, включающими в себя всё лучшее из мировой практики, ведь каждому в жизни хотелось бы выйти на улицу, «выкинуть карту» и идти вперёд, заранее зная маршрут, который приведёт к успеху.

На данный момент завод производит около 55 жидких препаративных форм (в том числе это продукты, аналогов которым нет на российском рынке), а совсем скоро будут запущены линия по производству гранул и особая установка для производства уникального продукта против токсичных цианобактерий.

При этом неправильно сравнивать химические и биологические препараты как два конкурирующих рынка. Наилучший эффект в защите сельскохозяйственных культур может быть достигнут посредством совместного использования этих типов продуктов.

– Ваш выход на мировой рынок, чем он обеспечен? Как удалось заявить о себе?

– Мы начинали с того, что зарегистрировали несколько популярных продуктов на рынках США и Молдовы. Но с течением времени наша стратегия по экспорту начала меняться: теперь мы делаем упор на уникальных продуктах, имеющих в портфеле компании. Это касается как средств защиты растений, например многокомпонентных продуктов, не имеющих аналогов, так и совершенно новых направлений нашего бизнеса.

Во-первых, это микроудобрения. Мы выпускаем комплексные и монопродукты в жидкой форме, причём наш ассортимент позволяет подобрать именно то, что нужно растению на данный момент, чтобы скорректировать и поддержать его питание. До конца года появится регистрация на гранулированные микроудобрения с различными органическими веществами, стимулирующими рост и развитие. Важно отметить, что в нашей лаборатории есть химики-технологи и инженеры-разработчики, которые могут создать рецептуру под конкретный запрос с набором необходимых микроэлементов. Данный процесс, конечно, занимает время, но при этом на выходе получается индивидуальный продукт, соответствующий параметрам почвы и необходимым микроэлементам для конкретного поля и культуры.

Во-вторых, с недавнего времени мы начали производить и отправлять на экспорт стимулятор для растений, сырьё для которо-

го добывается только в России. И это биологический продукт на основе растительных экстрактов. Он позволяет увеличить энергию роста на стадии прорастания и всходов, а во время вегетации играет ещё и роль антистрессанта. Продукт помогает растениям пережить некомфортные условия: высокий температурный режим, недостаток влаги, стрессы от неправильного применения средств защиты растений.

И самая главная наша новинка, которой мы особенно гордимся и которая сейчас находится на стадии получения патента, – это специальный продукт, борющийся с серьёзной экологической угрозой – токсичными цианобактериями (они всё больше становятся глобальной проблемой). «Водагарт» – так называется наш уникальный препарат, и он уже получил регистрацию в США, куда начались первые поставки. Самое важное, что продукт был разработан научной группой в России. И теперь мы будем активно выходить в различные регионы мира, указывая Made in Russia на этикетке (узнать больше можно здесь: <https://www.agroxxi.ru/gazeta-zaschita-rastenii/novosti/rossijskaja-kompanija-ooo-listerra-predstavila-v-ssha-novye-produkty.html>).



Таким образом, в разрезе экспорта мы стараемся выводить в мир уникальные новинки под российским брендом.

– Вы ежегодно представляете новые продукты. Как удаётся поддерживать научный потенциал? Какие наработки имеют? И каков кадровый научный потенциал?

– На данный момент в нашем портфеле около 70 продуктов, которые могут обеспе-



чить достаточно сильные системы защиты зерновых, кукурузы, подсолнечника, сахарной свёклы, сои. Есть также некоторые предложения для овощеводов, садоводов и виноградарей. Кстати, над расширением линейки для последних мы активно работаем в настоящее время, чтобы сделать портфель интересным для всех групп конечных потребителей.

Подбор препаратов – сложный, но очень интересный процесс. Регистрация препарата – довольно долгая и дорогая процедура, поэтому, прежде чем решить, что выводить на рынок, надо провести детальный анализ всех сегментов, перспективных культур и основных тенденций.

Наши сотрудники посещают различные международные конференции, конгрессы и семинары по новинкам в технологиях производства. Ещё мы сотрудничаем с ведущими российскими специалистами в сфере защиты растений и зарубежными фирмами, занимающимися разработкой препаративных форм.

Как я упоминала ранее, мы постоянно отслеживаем мировые тренды и ищем интересные препараты на международных специализированных выставках. Всё самое интересное анализируем, пытаемся понять, насколько это будет востребовано и полезно в российских условиях.

Также внутри нашей компании существует особая структура – молодёжный совет. Это молодые сотрудники, которые «ловят» современные тренды и дают обзор инновационных продуктов и технологий будущего, которые можно привнести в наш ассортимент.

Подводя итог, можно сказать: принимая решение о новом продукте, мы ставим на первое место интересы потребителей, пытаемся понять, что им действительно нужно. А дальше запускаем процесс детального анализа, как именно наша компания может им в этом помочь.



ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО МАТЕРИАЛА – ПРИОРИТЕТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ!

ООО «РМК» – это компания, которая ведёт сбор, переработку лома цветных металлов и поставку его на металлургические предприятия. Организация является крупнейшим поставщиком для ведущих производителей продукции из металла. Высокое качество материала на всех стадиях производства и переработки – важнейший приоритет деятельности компании. Кроме этого, она находит время и возможности для ведения активной социальной и благотворительной деятельности. Директор ООО «РМК» Валерий Маврыкин рассказал, что руководство предприятия успешно решает целый ряд вопросов и задач, связанных с дальнейшим развитием и совершенствованием производственно-технологических процессов. Полным ходом идёт внедрение нового оборудования, а в планах предприятия – строительство новых складских и производственных помещений.

– Валерий Валерьевич, компания, которую вы возглавляете, занимается несколькими видами деятельности. Выделите, пожалуйста, основные направления вашей работы? Как получилось, что именно металлопереработка стала своего рода «визитной карточкой» РМК?

– Как компания мы существуем с 2013 года, но работа началась намного раньше. Изначально мы занимались сбором, сортировкой, транспортировкой и продажей металлолома. Основные направления – медно-латунная группа и никельсодержащая группа. По мере расширения клиентской базы, оборотов закупки и продажи металлолома мы начали «углубляться» и задумались о переработке лома в изделия. Производим очень широкую линейку металлопродукции, тем самым обеспечивая нужды потребителей различных отраслей производства. При этом мы остались верны своему основному направлению – продаже и закупке металлолома. Нашей компанией производится покупка металлолома у физических и юридических лиц.



– Скажите, насколько обширна ассортиментная матрица компании «РМК»? В чём заключаются отличительные качества изделий вашего предприятия? За счёт каких составляющих своей продукции вы можете гарантировать её качество? Есть ли намерение расширить ассортимент новыми продуктами?

– Как я уже говорил, ещё одно направление деятельности Рязанской металлургической компании – производство полуфабрикатов для металлургической промышленности. Наши главные продукты – это латунные, бронзовые и медные чушки. Их отливка осуществляется на газовых и электрических тигельных индукционных печах. Химический состав чушек контролируется оптико-эмиссионным спектрометром. Для литья используется исключительно проверенное сырьё, а готовая продукция проходит ряд проверок в отделе технического контроля на соответствие государственным стандартам и техническим условиям.

Налажено на нашем предприятии и производство медных катодов. Катодная медь производится по безосновной технологии электролитического рафинирования путём осаждения меди на металлические матрицы. Данная продукция также имеет высокие показатели качества и соответствующую маркировку. У наших медных катодов отличная устойчивость к коррозии, они отличаются высокой тепло- и электропроводностью, обладают хорошими прочностными характеристиками и пластичностью.

Путём переработки кабелей, шин предприятие «РМК» производит медную и алюминиевую гранулы. Размер и чистота гранул получаются разные, и по каждой мы можем сделать химический анализ в нашей лаборатории.

За свою продукцию мы несём ответственность не только перед потребителем, но и перед любым нормативным органом. Качество для нас превыше всего. Мы в ответе за любое наше изделие или продаваемое сырьё. Важно не только получить экономическую выгоду, но и не потерять своё лицо. Поэтому каждый наш килограмм как минимум лицензирован и как максимум запатентован и подкреплён соответствующей документацией: сертификатами, лицензиями, знаками качества и разрешениями.

На мой взгляд, покупка и приём металлолома, а также его дальнейшая переработка берегут экологию и сохраняют естественные запасы руд. Кроме того, это наиболее выгодный способ получения различных металлов. Качество продукции, получаемой из вторсырья, соответствует всем современным нормам, и такой металл ничем не уступает продукции, получаемой из руд.

– Постоянное технологическое развитие является сегодня обязательным условием для успешной деятельности предприятия. Какие инвестиционные



– Конечно, мы учитываем экономическую ситуацию, складывающуюся на рынке, и стараемся идти по пути долгосрочного развития и усовершенствования производства. В нашей компании успешно ведётся работа, направленная на увеличение объёмов производства и повышение его эффективности. В ближайшем будущем завершится строительство новых складских помещений. Планируем запустить новые производственные мощности. Мы намерены приобрести новую печь для литья, чтобы уже в следующем году увеличить переработку металла. Что касается долгосрочной перспективы, то РМК планирует наращивать долю собственного ломосбора. РМК показывает достаточно высокую динамику роста, поэтому вкладывает значительные средства в развитие бизнеса. Наша главная цель – улучшение качества переработки лома цветных металлов и увеличение объёмов собственной переработки лома, ведь это основной вид деятельности компании. Что же касается перспективных направлений, то в планах есть и художественное литьё, и медный прокат.

комбинат, ПАО «Северсталь», ОК «РУСАЛ» и другие крупные металлургические предприятия. ООО «РМК» работает по всей стране. Самые дальние закупки у нас на Камчатке и Дальнем Востоке. Закупаем металлломом в странах СНГ. В планах есть экспорт товара собственного производства, надеемся осуществить это направление через год или два.

А что касается потребителей, тут целая цепочка трейдеров. Проще говоря, мы продаём полуфабрикат, из которого делают ещё один полуфабрикат, а потом идёт цепочка продуктов. И уже эти продукты потребляют такие компании, как «Роснефть», «Газпром», «Лукойл» и многие другие. Важно то, что мы всегда внимательно относимся к обратной связи от клиентов и доступны для сотрудничества. Это позволяет нам понимать потребности и запросы покупателей и предоставлять продукцию, которая наиболее полно соответствует данным потребностям. Компания «РМК» принимает на себя ответственность и гарантирует безусловное исполнение всех обязательств перед клиентами и партнёрами.

– Складывается довольно благоприятная картина всего того, что касается развития предприятия и вашего бизнеса в целом. А как обстоит дело с социальной ответственностью? Есть ли в планах вкладываться не только в бизнес, но и в развитие общества и социальной сферы?

– Эту деятельность мы ведём уже почти год. Помимо того, что ежемесячно выделяем средства на благотворительность, мы напрямую оказываем поддержку ветеранам, пенсионерам, участникам ВОВ. В период пандемии предприятие предоставило особо нуждающимся гражданам продуктовые наборы. Участвуем в благотворительности. В одном из посёлков построили просторную беседку для игр и отдыха детей и взрослых, а малышам вручили наборы школьных принадлежностей. Стараемся охватить все нуждающиеся социальные категории и не оставим без внимания любого обратившегося.



проекты по вводу новых и модернизации действующих производственных мощностей планируется реализовать в вашем предприятии в ближайшее время? Как вы оцениваете перспективны работы РМК в условиях существующей конкуренции?

– С какими значимыми и крупными поставщиками сырья и потребителями вы работаете?

– Среди наших самых крупных поставщиков можно назвать Тульский оружейный завод, Новолипецкий металлургический

Несведущему человеку тема металлоконструкций может показаться скучной и чисто технической. Однако специалисты с этим не согласятся! В её рамках можно найти и захватывающие истории, и даже... изрядную долю романтики. Не верится? Да ведь самый романтичный символ мира, Эйфелева башня, – по сути, металлоконструкция весом 7300 тонн и высотой 324 метра! А тем, кто считает металлоконструкции порождением прагматичной современности, интересно будет узнать, что первыми подобными конструкциями, применёнными на Руси, можно считать скрепы-затяжки в сводах Успенского собора во Владимире, построенного в 1158 году! Перекрытие Архангельского собора в Москве (1508 г.) имеет железные стропила. В соборе Василия Блаженного, строительство которого было завершено в 1561-м, есть затяжки, укрепленные железными подкосами. Широкое распространение тогда же получили железные конструкции в виде каркасов, поддерживающих кровли церковных куполов. Таков каркас купола колокольни Ивана Великого, сооружённой в 1600 году. В общем, история металлоконструкций в Отечестве – многовековая и славная. И всё-таки захватывающие возможности, предоставляемые современными технологиями, появились у строителей и архитекторов, использующих в проектах металлоконструкции, только в последние годы. Например, столь быстрое и успешное строительство нынешней весной больниц для лечения москвичей, больных COVID-19, было бы попросту невозможно без применения металлоконструкций, произведённых по самым последним технологиям. А каковы они, хорошо знают на заводе металлоконструкций «СПМК», с коммерческим директором которого, Евгением Алфёровым, мы побеседовали.



**ЕВГЕНИЙ
АЛФЁРОВ,**
СПМК:
**«Все проекты,
с которыми
мы работаем,
уникальны!»**

– Евгений Сергеевич, какова история вашего завода: на какой базе он создавался и почему именно в Рязани?

– Предприятие ООО «Союз производителей металлоконструкций» было образовано летом 2018 года. Его головной офис находится в Москве, а производственная площадка – в Рязани. Опыт, связанный с металлом, у основателей организации накапливался с 2009 года, когда была образована небольшая компания по оптовой продаже металлопроката. Понадобилось почти 10 лет, чтобы запустить собственное производство строительных металлоконструкций. При выборе площадки учитывали удобную логистику, наличие транспортных развязок и площадей для организации масштабного производства, так как компания изначально была задумана для работы с крупными заказами. Всем этим требованиям отвечали площадки в рязанском индустриальном парке «Станкозаводской».

– Каковы производственные мощности завода? Какие имеются площадки и цеха?

– Производственные мощности нашего завода – 4–4,5 тыс. тонн чёрнометаллических конструкций в месяц. На основании задания заказчика мы разрабатываем техническую документацию КМД – конструкций металлических детализированных. Далее по подготовленным чертежам запускается процесс

изготовления будущей металлоконструкции, состоящий из нескольких ступеней. Каждая из них отработывается на соответствующем производственном участке: заготовительном, сварочно-сборочном, малярном. Затем заказ поступает на склад готовой продукции. Средняя металлоёмкость одного проекта приближается к тысяче тонн, таких проектов в месяц у нас больше четырёх. Нам всё чаще доверяют крупные и сложные промышленные объекты.

– Типы выпускаемой вами продукции очень разнообразны: колонны, балки, фермы, прогоны, ригели, ростверки и т. д. Расскажите подробнее о своём ассортименте и его конкурентных преимуществах перед продукцией других производителей.

– Наше основное преимущество заключается скорее не в ассортименте строительных металлоконструкций, схожем у многих заводов, а в скорости производства. Мы способны выполнять заказы куда быстрее, чем большинство конкурентов. Строительство предполагает большие инвестиции, и срок их возвращения инвестор пытается всячески сократить. С нами это возможно от этапа разработки КМД до монтажа металлоконструкций включительно. Мы также готовы взять на себя снабжение стройплощадки

необходимыми материалами: сэндвич-панелями, профлистом и т. п.

– Завод даёт длительную гарантию на свою продукцию. А за счёт чего достигается и как контролируется её качество?

– Предоставление гарантийных обязательств – требование заказчика и неотъемлемая часть договора. Сквозной контроль качества на каждом этапе работ, от проверки входящего сырья до уже готовой продукции, позволяет нам гарантировать качество продукции на срок от 24 месяцев и более, если того требует заказчик. О качестве производимой продукции можно также судить по нашим заказчикам: это «Агропромкомплектация», «Трест Коксохиммонтаж», ЗАО «Муром», «Форт Групп Менеджмент», ПСО-13 и другие. Сотрудничество с такими партнёрами накладывает большую ответственность: срывы поставок недопустимы, обязательно строгое соблюдение договорных обязательств.

– У вас существует необычная для предприятий этого типа практика – экскурсии по производству. На них могут записаться только потенциальные заказчики или контингент желающих более широкий?

– Мы проводим экскурсии для потенциальных заказчиков. Сделать выбор только по коммерческому предложению сложно, даже если оно привлекательнее остальных в тендере. Поэтому мы открыто демонстрируем свою оснащённость оборудованием, обеспеченность заказами (ни один цех завода на площади 30 тыс. кв. м не пустует и не простаивает). Наглядная демонстрация производственных возможностей позволяет заказчикам особенно крупных объектов убедиться, что СПМК имеет возможность не только изготовить технологически сложные конструкции, но и сделать это значительно быстрее конкурентов за счёт высоких объёмов производства.

Плюс экскурсия – это всегда встреча с первыми лицами компании, так что в ходе одного визита есть возможность решить важные вопросы и тут же зафиксировать договорённости. Наше руководство максимально открыто для диалога с заказчиками, как и каждый из сотрудников СПМК.

– Расскажите о своём коллективе, специализации и квалификации сотрудников. Судя по тому, что ваши сварщики становятся призёрами региональных конкурсов профмастерства, у вас работают прекрасные профессионалы?

– Люди – наш основной ресурс. Учитывая ключевую специфику предприятия (производство сварных металлоконструкций для промышленного и коммерческого строительства), две наиболее значимые профессии в коллективе – инженер-конструктор и сварщик. От этих специалистов напрямую зависит, оправдаем ли мы ожидания заказчиков. Сомневаться в профессионализме сварщиков не приходится, так как все они в

совершенстве владеют навыками этого мастерства, что подтверждается сертификатами НАКС и призовыми местами в конкурсах профмастерства. Что касается конструкторов, то, как уже было сказано, мы разрабатываем чертежи КМД на основании проектной документации заказчиков марки КМ. Эту работу конструкторский отдел СПМК выполняет в специализированных программах, в том числе и в Tekla Structures. Используя программный комплекс Tekla, наши сотрудники создают проекты на основании точных параметрических соединений. С этой программой нам доступны задачи любого масштаба и любого уровня сложности. Tekla применяется при разработке КМД промышленных цехов, логистических комплексов, складов, торговых центров. Для заказчика выгода заключается в сокращении срока проектирования и изготовления МК, в возможности координировать работу по 3D-модели объекта до полной его реализации. Вся документация, получаемая



в Tekla Structures, полностью соответствует российским строительным нормативам.

– Среди проектов, которыми гордится СПМК, – животноводческие комплексы и торговые центры, производственные и складские комплексы. Расскажите о наиболее значимых из них.

– Все проекты, с которыми мы работаем, значимы для нас и по-своему интересны. Каждый объект, будь то логистический склад или комплекс КРС, уникален. Мы изготавливаем металлоконструкции на заказ под новое строительство или реконструкцию зданий, но каждый новый проект отличается от всех предыдущих по целому ряду параметров.

Мы работаем только в тех проектах, где гарантированно можем обеспечить качество, надёжность и оптимальный экономический эффект для обеих сторон: заказчика и производителя.

– Доставка металлоконструкции подобной веса – сложная задача. Её вы тоже способны взять на себя?

– Мы готовы организовать доставку своей продукции любым видом транспорта и в любую точку РФ. Задача действительно непростая, ведь груз часто негабаритный. В зависимости от удалённости и географических особенностей точки выгрузки логистическая служба подбирает оптимальный маршрут и вид транспорта. Доставка большей части металлоконструкций со склада на объект осуществляется при помощи низкорамных тралов, бортовых полуприцепов.

Отправление металлоконструкций происходит пофазно. Груз приходит к заказчику отдельными пролётами (фазами), которые возводятся независимо от остальных блоков конструкции. Это исключает простои техники на строительной площадке. Мы индивидуально подходим к деталям доставки: погрузке, фиксации груза, разработке маршрута.

– Вы демонстрируете гибкую ценовую политику, предоставляете скидки...

– Наши постоянные заказчики уже знают, что сотрудничать с нами не только надёжно, но и выгодно. Однако выгода очевидна и потенциальным заказчикам, если заказ предполагает вес конструкций от 200 тонн или, кроме изготовления, требуется поставка в комплексе, т. е. нужен ещё и монтаж. Для потенциальных клиентов мы также проводим точечные закрытые акции, о чём сообщаем адресно выбранному пулу генподрядчиков.

– Кризис, связанный с COVID-19, отразился на всех отраслях экономики, и ваша сфера – не исключение? Сложности, возникшие у инвесторов объектов промышленной и коммерческой недвижимости, отразились на работе завода? Как вообще повлиял на предприятие коронакризис, насколько скорректировал ваши планы?

– Коронакризис, конечно, затронул и нас: некоторые проекты наших заказчиков были заморожены на 3-4 месяца, заказы сдвинулись. Но после первой волны и постепенно-



го смягчения мер по борьбе с COVID-19 заказов стало как никогда много: сыграл роль отложенный спрос.

– Каковы планы предприятия – ближайшие и перспективные?

– В наших планах – дальнейшее повышение уровня производственной культуры, которое поможет нарастить производительность без потери в качестве. Хотим реализовать планы по автоматизации, сокращению простоев, максимальному увеличению эффективности использования рабочего времени как цеховых рабочих, так и ИТР.

В планах СПМК на 2021 год – выйти на новый уровень производства и новых заказчиков: поставлять металлоконструкции для нужд РЖД, «Росавиа», Росатома и Росавтодора.

Подготовила Елена Александрова



АМК «РЯЗАНСКИЙ»: СТАБИЛЬНО ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО НА БЛАГО ПОТРЕБИТЕЛЕЙ!

«Всходы крепнут от воды, а детишки – от молочка!», «Молока в достатке – и семья в порядке!», «Молоко коровье пьётся на здоровье!» – утверждает народная мудрость, а про человека, пышущего здоровьем, не зря говорят: «Кровь с молоком». Пользу молока для нашего организма, и не только в детском возрасте, трудно оспаривать: не зря же Homo sapiens относится к классу млекопитающих! Молочная продукция полезна своим белком, аминокислотами и углеводами, фосфором, калием, кальцием, витаминами D, A и B12. Молочные продукты борются со свободными радикалами, снижают действие радиации, выводят токсичные вещества и соли тяжёлых металлов, благотворно влияют на работу мозга, полезны для профилактики остеопороза и гипертонии (в том, конечно, случае, если они свежие и отличного качества). «Молоко – это настолько сложный продукт, что мы даже не подошли пока к полному пониманию того, сколько пользы он приносит организму!» – считают диетологи. Не зря наши предки придумали столько разновидностей «молочки»: сметана и кефир, ряженка и сыр, творог и масло, сливки и йогурт... От одного перечисления слюнки текут! И всё это роскошное разнообразие можно найти в ассортименте продукции АМК «Рязанский», с заместителем генерального директора по коммерческим вопросам которого, Егором Подолом, мы побеседовали.

– Егор Андреевич, что представляет собой предприятие сегодня: каковы его производственные площади, мощности, численность коллектива?

– На данный момент ООО АМК «Рязанский» представляет собой современный завод, который имеет в своём арсенале современное оборудование, отвечающее самым передовым требованиям качества и безопасности пищевых продуктов. Среднесуточный объём переработки – 350 тонн. Предельная мощность –

500 тонн в сутки. На предприятии трудится около 600 высококлассных специалистов.

– На каком оборудовании работаете, какие преимущества оно даёт?

– Оборудование импортное, производства Швеции, Италии, Польши, Израиля, Германии и других стран. Нам очень важна его безопасность, надёжность и производительность. Мы бы с радостью использовали отечественные аналоги, но они, к сожалению, пока проигрывают в некоторых важных моментах.

– Вы сотрудничаете с поставщиками сырого молока: и небольшими фермерскими хозяйствами, и крупными производителями. Каким критериям надо отвечать, чтобы стать вашим поставщиком?

– В основном наши поставщики сырого молока – это крупные комплексы. Не стоит также забывать, что мы состоим в холдинге с сельхозпредприятием ООО «Авангард», которое является одним из крупнейших в регионе и имеет суточный надой в районе 100 тонн. Это наш сырьевой фундамент, который помогает

нам чувствовать себя уверенно в моменты, когда ситуация с сырьём на рынке становится нестабильной. Что касается критериев, то тут всё просто: сырьё должно полностью соответствовать всем требованиям действующего законодательства.

– Агромолкомбинат «Рязанский» выпускает более 60 наименований молочной продукции под торговыми марками «АМКА», «МУ-У» и «С нашей фермы». Расскажите о своём ассортименте. Какие новинки вы предложили покупателям за последнее время и собираетесь предложить в ближайшем будущем?

– Мы производим весь ассортимент классической молочной продукции: молоко пастеризованное и ультрапастеризованное, широкий ассортимент кисломолочной продукции, йогурты, творог, масло, сливки. В последнее время сильно расширили линейку бренда «МУ-У». Сейчас планируем запускать некоторые новинки, созданные, чтобы отвечать последним запросам рынка и потребителя.

– Вы смогли занять позицию ведущего производителя на рынке региона, но ведь не только? Какова география продаж вашей продукции, планируете ли её расширение?

– Мы входим в топ-30 молочных предприятий России. Наша продукция широко представлена в ЦФО. Но конечно, мы постоянно работаем над увеличением территории сбыта.

– Вы развиваете сеть фирменной торговли, обеспечивая рязанцев молочными продуктами с минимальной торговой наценкой. А в каких ещё сетях и онлайн-магазинах можно приобрести продукцию «Рязанского»?

– Продукцию АМК «Рязанский» легко найти почти во всех федеральных и локальных сетях. У постоянных и потенциальных покупателей не будет проблем с поиском нашего товара на полках магазинов! В онлайн-сегменте мы представлены на виртуальной витрине «Утконос».

– Вы не только стали победителями конкурса «Рязанское качество», но и

неоднократно отмечены на престижных выставках и конкурсах («Золотая осень», «100 лучших товаров России» и т. д.). Какими из этих наград вы особенно дорожите?

– Абсолютно все награды для нас одинаково важны. Тут главное – не просто факт получения какой-либо награды. Мы расцениваем это как знак, что труды наших специалистов были замечены и отмечены. Можно

«Рязанский» переживает эти непростые времена? Сказался ли как-то на предприятии коронакризис?

– Сам по себе факт получения сертификата такого уровня говорит о том, что контроль качества и безопасности на предприятии находится на высшем уровне, ведь нас сертифицировала швейцарская компания. И мы ежегодно этот сертификат подтверждаем. Что касается контроля качества, то у нас дей-



закупить самое современное и лучшее оборудование, но без квалифицированных специалистов, работающих на нём, отличной продукции не получишь! Мы очень гордимся своими сотрудниками, многие из которых трудятся на предприятии не один десяток лет. Наши люди – наша главная ценность.

– На производстве работает собственная лаборатория, вы внедрили систему менеджмента безопасности пищевой продукции по FSSC 22000. Расскажите подробнее, как контролируется качество продукции? Были ли введены какие-то особые меры в связи с пандемией? Как вообще

ствительно есть своя сертифицированная лаборатория, ведущая отбор проб на всех этапах производства: от прихода молоковоза до выхода готового продукта с конвейера.

Каких-то особых мер в пандемию вводить нам не пришлось, так как все необходимые меры санитарного контроля и так всегда использовались на нашем предприятии. Помещения каждый день обрабатываются специальными средствами, во всех цехах имеются антисептики, на сотрудниках всегда перчатки. В рамках сертификата безопасности, о котором было сказано выше, мы обязаны постоянно соблюдать такие меры. Стоит также отметить, что всё производство происходит в полностью закрытом цикле, поэтому контакт с молоком до момента выхода продукта с конвейера невозможен.

– В чём вы видите миссию компании? Каковы ближайшие и перспективные планы «Рязанского»?

– Мы в АМК «Рязанский» всегда имели принципиальную позицию относительно качества продукта. Считаем, что в этом вопросе нет компромиссов, и не допускаем никаких отклонений от заданных стандартов. Поэтому своей миссией считаем сохранение стабильно высокого качества всей продукции на благо наших потребителей!



Подготовила
Елена Александрова

«СИСТЕМ ТАКОГО МАСШТАБА, НАВЕРНОЕ, ПОКА ЕЩЁ МАЛО...»

С 1 июля маркировка лекарственных препаратов в нашей стране стала обязательной. С какими проблемами сталкиваются участники рынка? Как эти проблемы решаются? Об этом – в беседе председателя Московского областного отделения Российского союза налогоплательщиков Вадима ВИНУКОВА с руководителем направления «Фарма» Центра развития перспективных технологий Сергеем ХОЛКИНЫМ.



«ЕСЛИ НАНЕСЁН КОД, ЭТО ЕЩЁ НЕ ЗНАЧИТ, ЧТО ОНА МАРКИРОВАННАЯ»

– Итак, маркировка в фармацевтической отрасли перестала быть экспериментом, теперь это закон...

– Да, эксперимент, который продолжался три года, закончился, система запущена, началась промышленная работа. Сначала, с 1 октября прошлого года, маркировка стала обязательной для препаратов из перечня «семи нозологий». Объёмы там были небольшими, но полученный опыт оказался очень полезным. Он сработал для того, чтобы откорректировать процессы, чтобы понять, как правильно готовиться отрасли и её участникам. Были и те, кто ожидал переноса сроков. С их стороны в основном и слышны были «апокалиптические» прогнозы...

– Да, таких прогнозов было много...

– Конечно, на последней неделе до запуска системы и на первой неделе после него мы наблюдали некоторую напряжённость. В том числе это было связано и с тем, что многие начали очень быстро подключаться к системе. Даже несмотря на то, что с января режим был достаточно комфортным: и обязанности не было, и производители выпускали достаточно много маркированных лекарственных препаратов, и оператор помогал проводить тестирования.

Работа по внедрению системы идёт теперь планомерно. Сказать, что внедрение

уже завершено на 100%, было бы неправильно. Система большая, отрасль набирает обороты, на складах есть запасы немаркированных препаратов... За два месяца нанесено более полумиллиарда кодов и в оборот выпущено примерно 400 миллионов упаковок. Число документов за два месяца выросло в десять раз. Нагрузка растёт в геометрической прогрессии.

– Видите ли вы сейчас какие-то «подводные камни» в работе системы? Или же самые крупные из «камней» уже удалось ликвидировать?

– В системе «подводных камней» почти не осталось. Сейчас остаётся вопрос нагрузки. Мы проводили публичное нагрузочное тестирование. Конечно, есть и такие сценарии поведения пользователей, которые сложно предсказать автоматизированным тестированием. Но в целом мы их сейчас уже побороли и продолжаем активно работать в этом направлении.

Есть ещё вопросы организационного характера, потому что на рынке остаются и маркированные препараты, и немаркированные, и те, которые были выпущены в момент эксперимента. Мы совместно с Росздравнадзором активно работаем над тем, чтобы аккуратно разъяснить, как отличить, как разобраться, считается ли маркированной та или иная пачка или нет. Если нанесён код, это ещё не значит, что она маркированная. Маркированной она станет, когда све-

дения о ней появятся в системе. Ключевая особенность – именно в этом. И тут нужно быть очень аккуратным, потому что в первую очередь надо помнить и о потребителях, которые эти лекарственные препараты будут проверять в мобильном приложении «Честный знак».

– Я уже и сам пробовал это делать: действительно, очень легко. Кстати, это касается не только лекарств...

– Да, но в лекарствах есть особенность: по препаратам, которые выпущены до 1 июля, товаропроводящая цепочка могла прерываться. Чтобы производителей и участников оборота не вводить в заблуждение, мы планируем в приложении скрыть текущего владельца для препаратов, произведённых до 1 июля. Чтобы людям, пришедшим в аптеку в Красноярске или Новосибирске, приложение не показывало, что препарат до сих пор числится у дистрибьютора или производителя.

«НИ ОДНОГО ЗНАЧИМОГО ДЕЙСТВИЯ БЕЗ ОБСУЖДЕНИЯ С ОТРАСЛЮ МЫ СТАРАЛИСЬ НЕ ПРЕДПРИНИМАТЬ»

– При общении с участниками рынка можно услышать истории о том, как какая-то компания или госпитальное учреждение говорит: «Мы не готовы пока к маркировке, но вы отгружайте, а мы потом в систему загрузим. Может быть...

Когда-нибудь...» И препарат может остаться «висящим» у дистрибьютора, хотя все необходимые уведомления он отправил...

– Мне кажется, в этом плане главное – самому быть чистым. То есть со своей стороны выполнить все необходимые действия, а если на стороне партнёра его не примут в течение регламентированного времени, то будет зафиксировано соответствующее нарушение. Система уже сейчас позволяет выявлять такие нарушения, и по ним будет организована работа.

– Ответственным за процедуру внедрения маркировки является Минпромторг?

– Минпромторг отвечает за внедрение системы маркировки в целом, по всем товарным группам. Собственником информации из государственной информационной системы является Российская Федерация, от её имени здесь выступает Минздрав. Что касается маркировки лекарств, то большое участие принимают Минздрав, лично Михаил Альбертович Мурашко, Росздравнадзор. Продолжает действовать рабочая группа при Росздравнадзоре, где обсуждаются процедуры, бизнес-процессы, сложности. То есть со своей стороны ни одного значимого действия без обсуждения с отраслью мы старались не предпринимать.

– На сегодняшний день принесла ли уже маркировка плоды? Например, где-то выявлен фальсификат или, скажем, препараты с нецелевым использованием. Денис Мантуров несколько раз говорил о таких



вещях, но в отрасли к этому относятся с неким скептицизмом...

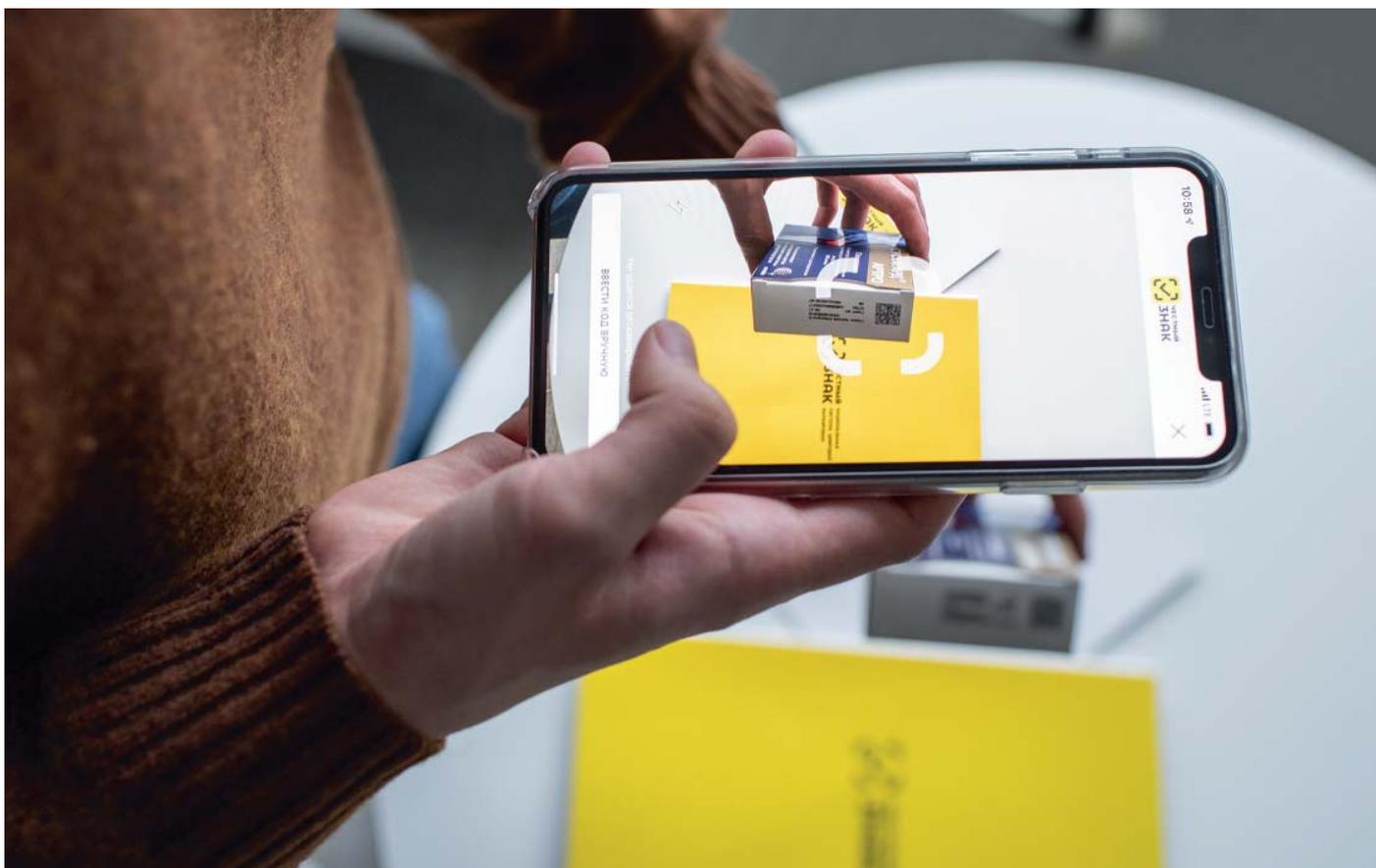
– Вопросы о конкретных цифрах, о местах выявления фальсификата правильнее задавать регуляторам, правоохранительным органам. На моей памяти было несколько случаев выявления в аптеках лекарственных препаратов, которые закупались государством. Это касается тех самых «семи нозологий» – дорогих препаратов. Из силовых ведомств к нам приходит достаточно много запросов с просьбой подтвердить или опро-

вергнуть текущего владельца того или иного лекарственного препарата. Уже в июне-июле были случаи выявления в московских аптеках лекарств, поставленных для больниц и госаптек в других регионах.

**«ФАРМА.ПРОСТО»...
ФАРМА – ЭТО СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМО**

– Первые эксперименты с маркировкой, например чипирование шуб и т. д., затрагивали в основном коммерческий





сегмент. Маркировка лекарств серьёзно затронула и государственный сегмент: возникла необходимость и в дополнительных работниках, и в оборудовании, и т. д. Обсуждалось ли выделение бюджетных средств?

– Большие медицинские учреждения с большим оборотом лекарственных средств на текущий момент уже обладают достаточно зрелой автоматизацией, в том числе складского учёта. Введение маркировки означало для них доработку своей товарно-учётной системы. Что касается дополнительных расходов, это может быть (в случае необходимости) приобретение мобильных сканеров 2D-кодов.

Говоря о небольших медицинских организациях, где небольшой оборот лекарственных препаратов и невысокий уровень автоматизации: для них запущено решение «Фарма.Просто». Оно позволяет включиться в систему с минимумом затрат. Сканер не нужен, можно использовать любой смартфон. Документы в МДЛП можно отправлять через достаточно простой и удобный интерфейс, система позволяет вести учёт. Приложение «Фарма.Просто» на смартфоне выполняет функцию сканера. Этим решением пользуются даже некоторые небольшие региональные дистрибьюторы.

– Кроме лекарственных средств, в системе маркировки уже участвуют обувь, табак, добавляются новые товары... Отрасли технически разделены? Не скажется ли это на производительности системы и персонала?

– Лекарства – это отдельная государственная информационная система. Данные о маркировке других товаров заносятся в государственную информационную систему мониторинга товаров. «Оператор-ЦРПТ» назначен правительством оператором обеих систем. Из общего можно назвать единый телефон техподдержки, но в самой службе поддержки выделены команды под разные товарные группы. И у самого оператора по разным товарным группам работают свои команды, ряд задач, конечно, пересекается. Что касается нагрузки, то система развивается, включение категорий товаров

происходит не одновременно. Кроме того, до введения обязательной маркировки для всех товаров проводятся эксперименты, где тестируются процессы, вырабатываются оптимальные решения.

ВСЁ ДО ЗАПЯТОЙ, БЕЗ ЛИШНИХ ПРОБЕЛОВ

– Когда лекарственные средства регистрируются, данные в карточке прописываются вплоть до запятой. Но унифицированной (кодированной) номенклатуры нет. Не ваша ли теперь это задача?..



– Действительно, прошлым летом были сложности с описанием лекарственных препаратов в системе. Совместно с Минздравом мы провели большую работу. На первых её этапах в системе реализована функциональность по исправлению сведений. Если производитель видел несоответствие с регистрационным удостоверением, то мог поправить, например, дозировку, лекарственную форму и ещё некоторые базовые параметры. К исправлениям необходимо было приложить копию регистрационного удостоверения, так как данные тщательно сверялись. Минздрав выпустил разъяснения о том, какие расхождения в записях в справочниках могут быть допустимы. В этом плане напряжённость снята.

Сейчас в системе зарегистрировано и описано 100% лекарственных препаратов, которые были в обороте в 2019 году. Продолжается регистрация либо новых лекарственных препаратов, либо тех, поставки которых возобновлены после перерыва.

– Исторически сложилось, что все участники рынка отмечают: нельзя «сидеть» только в названиях. Должны быть уникальные коды, потому что любая база данных всё-таки подразумевает обмен не только синтаксическими единицами...

– Код маркировки содержит в себе GTIN, который присваивается при описании лекарственного препарата и позволяет вести

всю номенклатуру с уникальными кодами. Мы фактически связываем GTIN с кодом позиции в ЕСКЛП, то есть мы достигли связанности всех справочников.

– Росздравнадзор периодически бракует тот или иной препарат, рассылает об этом письма, в которых препарат прописывается всякий раз по-разному, то есть не по кодам. И огромное количество людей – квалифицированных специалистов – вручную эти письма проверяет. Если бы за основу брали GTIN, можно было бы сэкономить массу человеко-часов...

– Ввод в гражданский оборот сейчас происходит по идентификатору товарной позиции. В системе маркировки отзыв товара производится и по GTIN: возможности системы позволяют отозвать все лекарственные препараты, которые относятся к конкретному GTIN, к определённой производственной серии, а также если они находятся в определённом регионе либо проходили через конкретных участников, допустим, в случае выявления нарушений хранения.

Расскажу про ещё один очень важный функционал, который реализован в системе и открыт для производителей. Теперь они смогут видеть, как расходятся по стране препараты, произведённые ими, вплоть до серии. Это информация о количестве, нахождении у участника оборота, продаже, выбытии. Это позволит производителям получать не усреднённые сведения из аналитических

агентств, а видеть реальные товаропотоки, совсем по-другому смотреть на маркетинг и своё продвижение.

– А будет ли такая возможность у импортёров?

– Доступ к этой информации имеет только производитель, держатель регистрационного удостоверения, в том числе зарубежный, так определено законом.

«НАКАПЛИВАЕМ БАЗУ ЗНАНИЙ»

– У некоторых участников рынка возникают жалобы на службу поддержки. Может быть, это по той причине, что вы сейчас сильно загружены и просто необходимо ещё какое-то время для выхода на спокойный режим?

– Нужно отметить, что к настоящему времени нагрузка на техподдержку снизилась. У участников оборота большинство обращений – консультационно-методологического характера. Всплеска обращений (по сравнению с июнем-маем и первыми днями июля) мы не наблюдаем. Но обращений всё равно достаточно много: для системы с сотнями тысяч участников это нормально.

Дело ещё и в том, что маркированные лекарственные препараты стали поступать в аптеки и больницы в больших количествах, возникают нетривиальные, особенные ситуации. Для этого мы накапливаем базу знаний.

Интервью состоялось в августе 2020 года.



Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:

83 администрации губернаторов РФ;
88 региональных торгово-промышленных палат; 36 корпораций развития регионов; Торгово-промышленная палата Российской Федерации;
Правительства регионов;

Деловые советы:

- Российско-Японский деловой совет
- НП «Российско-Китайский деловой совет»
- АНО «Российско-Турецкий деловой совет»
- Российско-Южнокорейский деловой совет
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
- Российско-Таиландский деловой совет
- Российско-Иранский деловой совет
- АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
- Российско-Сингапурский деловой совет
- Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
- Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
- Российско-Филиппинский деловой совет
- Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Совет предпринимателей Россия-Аргентина
- Деловой совет Россия-Бразилия
- Деловой совет Россия-Куба
- Комитет предпринимателей Россия-Мексика
- Российско-Чилийский деловой совет
- Деловой совет БРИКС
- Деловой совет ШОС

Зарубежные ТПП:

- ТПП Азербайджанской Республики
- ТПП Республики Армения
- Белорусская ТПП
- Внешнеторговая палата Казахстана
- ТПП Кыргызской Республики
- ТПП Республики Молдова
- ТПП Республики Таджикистан
- ТПП Республики Туркменистан
- ТПП Республика Узбекистан
- ТПП Украины
- ТПП Грузии
- Федеральная палата экономики Австрии
- Союз ТПП Албании
- Бельгийско-Люксембургская торговая палата
- Болгарская Торгово-промышленная палата
- Болгаро-Российская Торгово-промышленная палата
- Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
- Венгерская Торгово-промышленная палата
- Объединение торгово-промышленных палат Германии

- Федерация торговых палат Израила
- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская Торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОВВ)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Республики
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская торговая палата
- Итало-Российская торговая палата
- Представительство хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
- Представительство хозяйственной палаты Хорватии в России
- Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата»
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум БОАО (BAF)

Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам

Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)

- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодёжи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеоро-

логии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)

- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)
- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда.

РЫБОЛОВНО-ОХОТНИЧЬЯ БАЗА
на Каспийском море



Контакты:

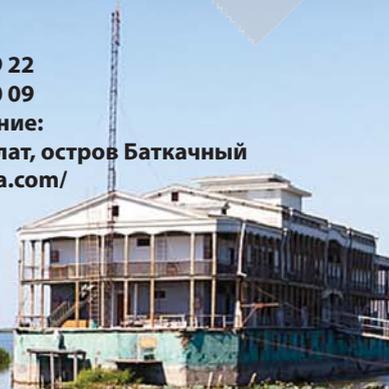
+7 (927) 282 49 22

+7 (906) 177 90 09

Местонахождение:

Астраханская область, село Каралат, остров Баткачный

<https://volga-delta.com/>



You
Ты

can
можешь

fly
летать...



BEL  POL

ПРОИЗВОДСТВО ДОМАШНЕГО ТЕКСТИЛЯ

belpol.ru
belpol.org