

Business DIALOG Media

RBCG

Russian Business Guide

43/245 декабрь 2023



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

РЕГИОН
НОМЕРА:
РЯЗАНСКАЯ
ОБЛАСТЬ

**МАРГАРИТА
НЕЙКОВЧЕН,
ТОБОЛЬСКАЯ ФАБРИКА
ХУДОЖЕСТВЕННЫХ
КОСТОРЕЗНЫХ ИЗДЕЛИЙ:**

«ПОТРЕБНОСТИ
ЭСТЕТИЧЕСКОГО
ПЛАНА ЯВЛЯЮТСЯ
ИСТОЧНИКОМ ДЛЯ
РАЗВИТИЯ МИРА»





ООО «Биосенсор»
 Московская область,
 г. Черноголовка,
 1-й проезд, д. 4.

+ 7 (496) 522-88-00
 + 7 (496) 522-86-00

biosensor.su
 biosensoran.ru
 info@biosensor.su

Отечественный анализатор «БИОС-А» – ЭТО ИССЛЕДОВАНИЕ ПО 11 ПАРАМЕТРАМ:

- лейкоциты;
- нитриты;
- глюкоза;
- кетоновые тела;
- общий белок;
- кровь;
- кислотность (рН);
- плотность;
- билирубин;
- уробилиноген;
- аскорбиновая кислота.



НАДЕЖНЫЙ ПОМОЩНИК

СКРИНИНГОВЫХ ПРОГРАММ



**Для работы используются
 тест-полоски «УРИПОЛИАН-11U».**

Скорость общего анализа мочи:

с инкубацией тест-полосок

внутри анализатора – до **50** анализов в час;

с инкубацией тест-полосок вне

анализатора – до **350** анализов в час.

Все под контролем

«Биосенсор АН» производит одноразовые IVD экспресс-диагностические тест-системы для скрининга состояния здоровья человека по его биологическим жидкостям (кровь, моча, слюна и др.), в том числе анализатор мочи «БИОС-А» (совместная инновационная разработка и производство НПК «Биосенсор АН» + НПЦ «Астра», Россия).

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

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**

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Елена Александрова

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Корреспонденты:

Анна Добрынина, Дарья Бакарина, Светлана Кныш,

Варвара Можаяева, Михаил Московец

Дирекция развития и PR:

Екатерина Цындук, Кира Кузмина, Елена Коломоец

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 № 43/245 декабрь 2023.

Дата выхода в свет: 26.12.2023.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

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: **Elena Aleksandrova**

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

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 № 43/245 December 2023.

Date of issue: 26.12.2023.

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

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



КОМИТЕТ ПО АПК

Анастасия Геннадьевна Романовская – руководитель отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»



КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS, председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ

Елена Александровна Мякотникова – директор «СИБУРа» по климатическим инициативам и углеродному регулированию

КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова – генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



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

КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов – генеральный директор компании «Парк Ногинск»



КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные Поставки»

КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроник»



КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»



НАРОДНЫЕ ПРОМЫСЛЫ РОССИИ

- 4 **ТОБОЛЬСКАЯ ФАБРИКА ХУДОЖЕСТВЕННЫХ КОСТОРЕЗНЫХ ИЗДЕЛИЙ:**
«ПОТРЕБНОСТИ ЭСТЕТИЧЕСКОГО ПЛАНА ЯВЛЯЮТСЯ ИСТОЧНИКОМ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МИРА»
- 10 **«ЕЛЕЦКИЕ КРУЖЕВА»:** «МЫ СОХРАНИЛИ ТАЙНЫ НАРОДНОГО ХУДОЖЕСТВЕННОГО
ПРОМЫСЛА КУЛЬТУРНОГО КОДА РОССИИ»
- 14 **«СИБИРСКАЯ КОВРОВАЯ ФАБРИКА – ДОСТОЯНИЕ СТРАНЫ»**
- 16 **«ДЕЛЬТА-Х»:**
«МЫ ПРОСТО ЛЮБИМ СВОЁ ДЕЛО, А НАГРАДЫ – ЭТО ЛИШЬ ОЦЕНКА НАШЕГО ТРУДА»
- 20 **«СЕВЕРНАЯ ЧЕРНЬ»:** «УХОДЯЩИЙ, 2023 ГОД СТАЛ ДЛЯ НАС ВДВОЙНЕ ЮБИЛЕЙНЫМ!»

ПЕРСОНА НОМЕРА

- 24 **ФЕЛИКС КОМАРОВ:** «НОВЫЙ ГОД – ЭТО ГЛАВНЫЙ ПОНЕДЕЛЬНИК НАШЕЙ ЖИЗНИ»

СОЗДАНО В РОССИИ

- 30 **МЕХАНИЧЕСКИЕ ГОЛОВОЛОМКИ И ИХ РОЛЬ В ВОСПИТАНИИ И ОБУЧЕНИИ ДЕТЕЙ**

РУССКАЯ ПАЛИТРА

- 32 **АЛЕКСАНДР ШИЛОВ:** «В КОСМОСЕ РАЗДОРАМ МЕСТА НЕТ»

РЕГИОН НОМЕРА – РЯЗАНСКАЯ ОБЛАСТЬ

- 38 **ГУБЕРНАТОР ПАВЕЛ МАЛКОВ:** «РЯЗАНСКАЯ ОБЛАСТЬ – РЕГИОН РАЗВИТИЯ»
- 42 **ОБРАЩЕНИЕ В РЯЗАНСКИЙ ЦЕНТР ЭКСПОРТА –**
ПЕРВЫЙ ШАГ НА ПУТИ К ЗАВОЕВАНИЮ ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ
- 44 **«ЛИСТЕРРА»:** ЗАЩИТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР И РЕКОРДНЫЕ УРОЖАИ
- 46 **СИНЕРГИЯ РСПП И РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ:** ДЕЛОВОЕ ПАРТНЁРСТВО ДЛЯ ПРОЦВЕТАНИЯ
- 50 **«ФАХМАНН РУССЛАНД»:**
ВОПЛОЩЕНИЕ МИРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА
- 54 **КОМПАНИЯ «КВАНТРОН ГРУПП»:** ТЕХНОЛОГИИ ТОЧНОСТИ!
- 58 **КОСМИЧЕСКАЯ СКОРОСТЬ УСПЕХА БРЕНДА «ПУЛЬСАР» В НЕПРОСТЫЕ ДЛЯ
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ВРЕМЕНА**
- 60 **«СКОПИНФАРМ»:** МОЩНОЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО, ЗАБОТА О
ПАЦИЕНТАХ И ВКЛАД В РАЗВИТИЕ РЕГИОНА
- 64 **ЕВГЕНИЙ ШОТ, BRAVOS:**
«МЫ ДОБАВИМ КНОПКУ «КОФЕ» В ТЕЛЕФОН КАЖДОГО ЧЕЛОВЕКА»

УФНС: О ВАЖНОМ ДЛЯ БИЗНЕСА

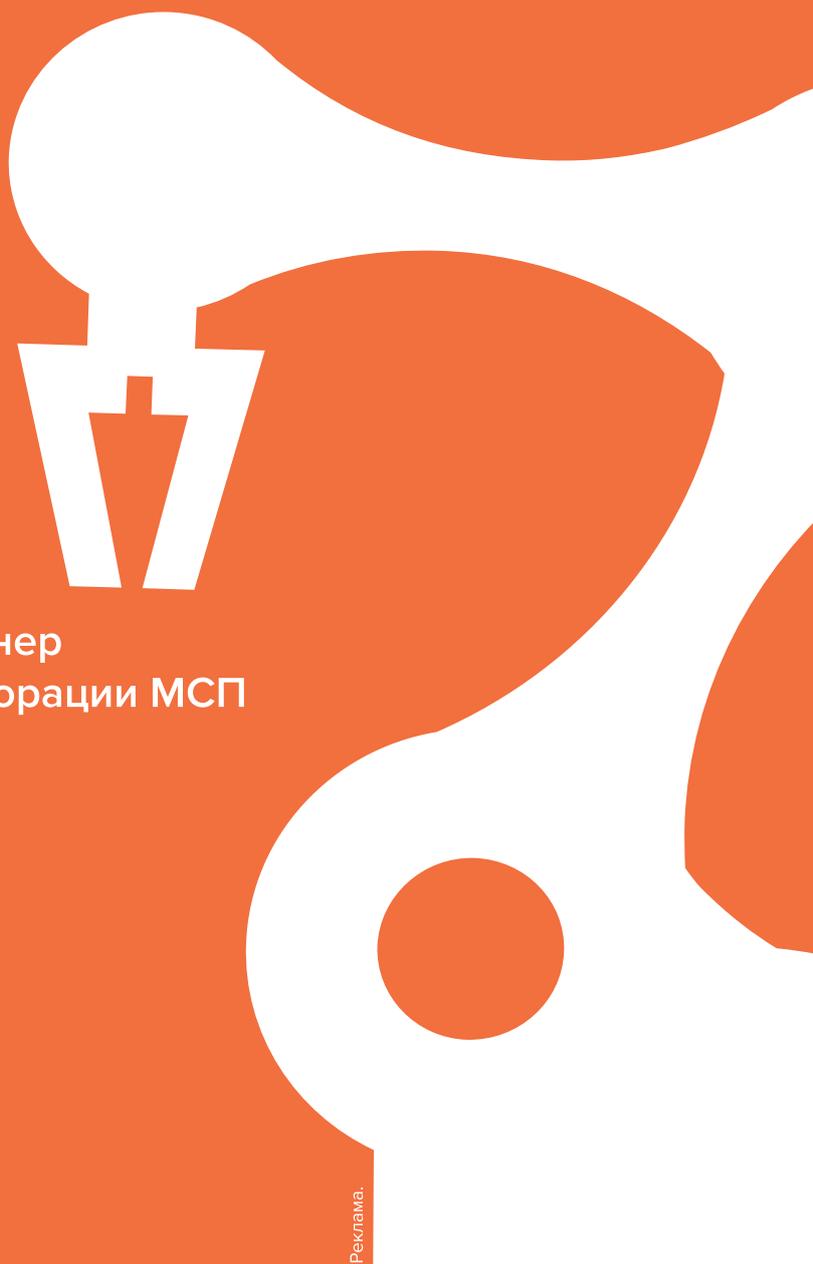
- 68 **ВАЛЕРИЙ КОТЛЯРОВ:** «СООТВЕТСТВОВАТЬ ОБЩЕРОССИЙСКИМ СТАНДАРТАМ,
СОЗДАВАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ...»



РОБОТИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВ

Российские разработки

от ТОП интегратора
промышленных
роботов России
(по версии tadviser.ru)



Партнер
Корпорации МСП

+7 (495) 649-60-69
info@ds-robotics.ru
ds-robotics.ru

Реклама.



**ТОБОЛЬСКАЯ ФАБРИКА
ХУДОЖЕСТВЕННЫХ КОСТОРЕЗНЫХ
ИЗДЕЛИЙ:**

*«Потребности эстетического плана
являются источником для развития мира»*

Народные промыслы по кости появились в России в Средние века. При Петре I лучших резчиков из провинции охотно приглашали в столицу, по царскому заказу они делали богатые и нарядные вещи. Украшения из кости считались показателем высокого статуса и материального достатка владельца. Времена меняются, но и сегодня филигранную работу известных мастеров-косторезов часто относят к дорогостоящим предметам искусства. Мастера теперь применяют в работе современные технологии, но неизменным остаётся тот факт, что косторезный промысел – это, прежде всего, кропотливая ручная работа. Каждое изделие несёт в себе уникальную историю создания и особые черты, вложенные в него умелыми руками мастера. Изделия косторезного промысла имеют благородный белый цвет и блеск, завораживают своим внешним видом и притягивают внимание. Можно долго любоваться необычными переливами света, изгибами линий и словно кружевной ажурной резьбой изделий.

Один из основных центров косторезного искусства нашей страны – Тобольск. История Тобольской фабрики художественных косторезных изделий началась в 1929 году, когда мастера первого поколения тобольских резчиков Василий Иванович Денисов и Терентий Семёнович Песков создали косторезный цех при артели «Кустарь». Творчество тобольских мастеров неоднократно отмечалось престижными наградами в России и за рубежом. Основной составляющей тобольского косторезного промысла является миниатюрная объёмная скульптура с преобладанием северной тематики. Коллектив работающих на фабрике косторезов продолжает и развивает традиции лучших тобольских мастеров XIX–XX веков. С современными авторами неповторимых по красоте изделий и их работами нас познакомил директор фабрики Маргарита Николаевна Нейковчен.

– Маргарита Николаевна, в основе косторезного промысла лежит многовековой пласт традиций, переходящих из поколения в поколение. Как менялись подходы к работе на фабрике?

– Следующий, 2024 год для фабрики будет юбилейным. Тобольской фабрике художественных косторезных изделий исполняется 95 лет, а тобольскому косторезному промыслу – 150 лет.

За всю историю работы фабрики не раз менялся подход к материалу и к формам, но неизменными остаются техника резьбы и основные темы: северная и русская – изображение жизни и взаимодействия людей и животных северных регионов, а также изображение классической русской темы.

Из разных регионов нашей страны гости едут посмотреть на наше уникальное производство, увидеть широкий выбор сувенир-

ных изделий из разного вида материала и самим попробовать создать необычный сувенир, увезти его с собой на память.

В настоящее время наблюдается тенденция возвращения к своим истокам, к своей культуре; и становятся востребованными изделия, созданные у нас в стране, которые несут тепло родного края и очень близки по духу. Наши изделия соответствуют этим параметрам, поэтому покупательский спрос на них увеличился.

– Появились ли с увеличением спроса какие-то необычные запросы? Как часто делают заказы коммерческие организации?

– Да, мы выполняли и продолжаем выполнять достаточно сложные и интересные проекты. Темы заказных работ абсолютно разные: от технических макетов для авиакомпаний, макетов с газофракционирующими установками нефтяных компаний до





создания целой серии работ на анималистическую тему.

Работать с такими заказчиками нам очень интересно, так как это даёт новый толчок для развития, появляются новые идеи, новые работы, при создании которых мы используем как дорогостоящий материал – бивень мамонта, – так и лосиный рог, простую поделочную кость (цевку) или сочетаем эти материалы с цевкой мамонта. Но как показывает практика: современный покупатель чаще всего желает получить в итоге эксклюзивную вещь из красивейшего материала – бивня мамонта.

А для того чтобы изделие засияло ещё ярче, по желанию наших заказчиков мы дополняем оформление композиции другими видами материала. Очень эффектно смотрится сочетание кости с уральскими самоцветами.

За время работы фабрики менялся подход к размеру фигур при создании изделий. Если в 50-60-х годах XX века создавали очень мелкие поделки, то сегодняшний покупатель хочет видеть более крупные скульптуры с чётко проработанными деталями.

– Изначально косторезным промыслом занимались в основном мужчины. Позже, с появлением электрического оборудования, к изготовлению изделий из кости подключился и прекрасный пол. Как и на каких этапах применяется современное оборудование на фабрике?

– Механизацию на фабрике ввела одна из руководителей артели – Елизавета Трухина. Ещё в 50-м году она отправила мастера Александра Уженцева в Московскую область на подольский завод и в Хотьково, откуда он привёз сверлильные станки и медоборудование (бормашины).

С тех пор они стали основным режущим инструментом для косторезов. В то же время произошло разделение труда, появились отдельные квалификации распиловщика и полировщика.

– Мастера фабрики в каждую свою работу вкладывают не только свой труд и частичку души, но и навыки многих поколений, чьи достижения получили достойных преемников в их лице. Расскажите нам о ваших знаменитых мастерах и их работах.

– Наши мастера – это отдельная тема для разговора. На фабрике трудятся целые династии. Многие наши коллеги ещё детьми приходили на фабрику, когда здесь творили их родители, а теперь они сами являются высококлассными мастерами. Некоторые из них до сих пор плечом к плечу работают рядом со своими близкими людьми. Такое сотрудничество для нас очень ценно, так как совместная творческая работа становится частью жизни всей семьи.

Изделия современных мастеров уже точно станут эталоном для следующих поколений, так как у каждого из них есть свой почерк и свой стиль работы.

Сохраняя традиционный подход в резьбе, мастера вносят свою долю творчества, благодаря чему изделия приобретают неповторимость и отличительную особенность.

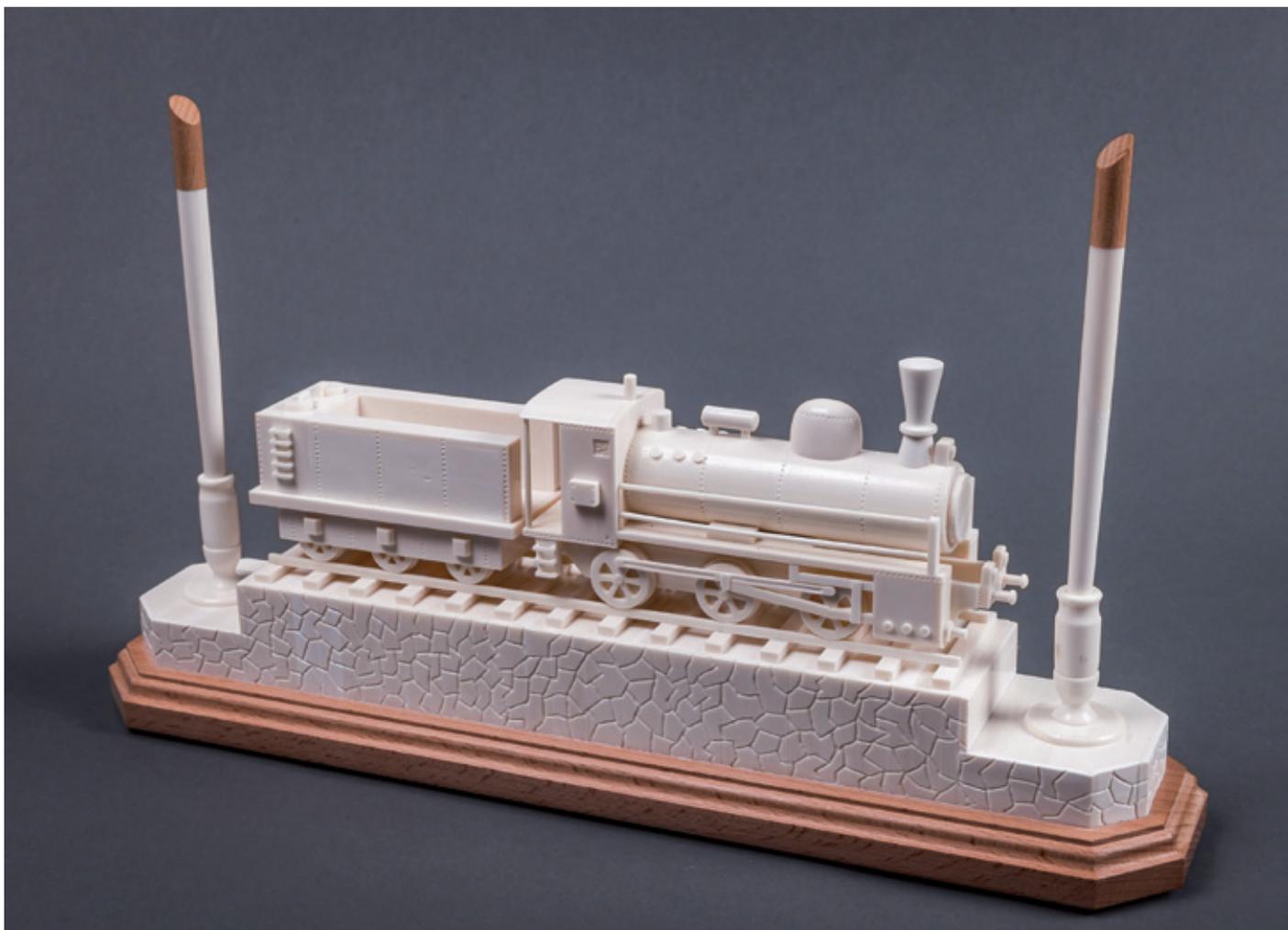
Поколение более опытных мастеров набиралось знаний у таких талантливых художников, как Гавриил Хазов, Геннадий Кривошеин, Вера Обрядова, чьи работы до сих пор являются эталоном. Гавриил Андреевич Хазов в 1970 году был назначен главным художником нашей фабрики. Именно ему пришлось во многом определять пути развития и перспективы художественного промысла, который должен и сохранять традиции, и соответствовать динамичной современности. В работах мастера раскрывается Тюменский Север, духовная ценность народной жизни и культуры. Во многих работах Хазова присутствуют сюжеты из творчества тобольского поэта Петра Павловича Ершова. Произведения Геннадия Кривошеина находятся в ТМИИ, ТГИАМЗ, Свердловской областной картинной галерее, Омском музее изобразительных искусств и во многих российских и зарубежных собраниях. Вера Обрядова и Гавриил Хазов получили звание «Заслуженный художник России». Геннадий Кривошеин был удостоен Государственной премии РСФСР им. И. Е. Репина.

На сегодняшний день на фабрике выросло целое поколение мастеров со своим почерком, их работы уже давно разлетелись по всем уголкам нашей необъятной Родины, хранятся как в музеях, так и в частных коллекциях. Среди них – творческие работы Ирины Зыковой: «Зимние забавы», композиции «Тайга», «Праздник». От этих работ невозможно отвести глаз, настолько тщательно отработан каждый элемент и настолько правдоподобен сюжет.

Умение работать с материалом отличает работы Надежды Галкиной. Восхищают изяществом её композиции «Незнакомка», «На прогулке», «Барышня».









Привлекают внимание тёплые и добрые работы Тамары Бронниковой: «Девушка с коромыслом», «Емеля», «Моржовый пляж».

Мощную энергетику несут работы Дмитрия Кутаевского: «Царская охота», настольный прибор «Георгий Победоносец», «Медведи на прогулке».

Ни один мужчина не пройдёт мимо кинжала или ножа, созданного талантливыми косторезами Юрием Ганжой и Андреем Ульяновым. Рукоятки на ножах, выполненные в виде головы медведя, волка или кабана, поражают своей выразительностью. Эти изделия с удовольствием покупают в качестве подарка. Эксклюзивный сувенир авторской ручной работы не только украсит коллекцию любого мужчины, но и станет знаком особого почтения.

Не счесть количество самолётов, вертолёт, автомобилей, макетов храмов, выполненных нашим «техническим гением» Арсланом Кинчиним. Этот мастер учился у талантливого художника Ахтяма Наримановича Ташбулатова.

В нашем коллективе много молодых креативных мастеров, выпускников Тобольского педагогического института и Тобольского многопрофильного техникума. Среди них – Татьяна Разуменко, она ежегодно становится победителем всероссийских конкурсов.

Броши в её исполнении, едва попав на витрины, моментально разбираются покупателями.

Интересны работы молодого талантливого мастера Оксаны Рошу. Её фантазии нет предела. Она работает над изделием от создания эскиза до воплощения его в жизнь, принося свежие идеи в творческое развитие фабрики.



Мы делаем всё, чтобы нашим мастерам было легко и комфортно трудиться и творить в родном коллективе. И в этой тёплой атмосфере рождаются новые работы, которые восхищают наших заказчиков и гостей.

– Маргарита Николаевна, какие достижения фабрики вы считаете наиболее значимыми?

– За 94 года существования фабрики предприятие было удостоено множества серьёзных наград, в том числе золотой медали на Международной выставке в Брюсселе (1958 г.), ордена «Знак Почёта» (1975 г.). Наша фабрика ежегодно участвует в конкурсе «100 лучших товаров России», занимая достойные места в своих номинациях. Предприятие является основным хранителем тобольского косторезного промысла. Сотрудники повышают квалификацию в лучших вузах Санкт-Петербурга и Москвы. При фабрике работает музей, в котором собраны изделия и документы косторезов, стоявших у истоков создания фабрики. Открыт салон-магазин в городе Тюмени. Мы регулярно проводим экскурсии по фабрике с посещением производственных цехов, музея и салона-магазина. В нашей продукции заложен культурный код, дух нашего края, и его частичку наши гости увозят с собой.

– Какие цели по развитию стоят перед Тобольской косторезной фабрикой?

– В ближайших планах у нас – дальнейшая модернизация оборудования, обновление ассортимента, проведение совместных мероприятий с учебными заведениями города на базе фабрики с целью привлечения молодых специалистов и их трудоустройства. В перспективе мы планируем открытие салона-магазина в Уральском регионе.

Подготовила Анна Добрынина





«ЕЛЕЦКИЕ КРУЖЕВА»:

«Мы сохранили тайны народного художественного промысла культурного кода России»

Исторически город Елец славится замечательными промыслами, к числу которых относится кружевной и строчевышитый промысел, занявший почётное место в экономике Елецкого уезда, определивший лицо города и принёсший ему мировую славу. Из поколения в поколение передаются навыки и мастерство создания нежных, тонких орнаментальных форм, сохраняя свой елецкий стиль, который узнаётся и в тонкой изысканности рисунка, и в воздушности декора, и в смелом сочетании элементов орнамента. Именно по такой форме и в самых лучших традициях продолжает это непростое дело Мария Карлина, директор фабрики «Елецкие кружева». Она не понаслышке знает, как белоснежные нитки сплетаются в кружевные узоры. Искусство кружевного плетения появилось в России в XVIII веке. Русские дворяне, покупавшие кружева за границей, решили обзавестись собственными кружевницами, и под проворными пальцами крепостных девушек в Вологде, Вятке, Рязани и Ельце начали появляться прекрасные узоры русского кружева. Знаток никогда не спутают северное вологодское кружево с южным елецким. Но вещей XVIII в. и первой половины XIX в. сохранилось очень мало. В книге В. А. Фалеевой «Русское плетёное кружево» есть запись о полотенце с вышитой на нём надписью и кружевом: «Сей плат шила дьяконова дочь Александра Ивановна 1801 года». Данная надпись позволяет датировать кружево рубежом XVIII и XIX столетий. Оно белое, льняное, с золотистой шёлковой сканью по контуру фигур. Три из них – олень и птица справа, цветочный куст – выполнены полотнянкой, две другие – птица и олень слева – сеткой. Сетка, редкая в XVIII в., в следующем столетии наиболее широко применяется в елецком кружеве. И наличие сетки, и изображение оленя говорят в пользу елецкого происхождения данной вещи.

«Всего четыре элемента кружевоплетения только и есть в елецких узорах, но это красота невесомой паутины из ниток. Для ранних изделий наиболее характерно употребление белой льняной или хлопчатобумажной нити. В елецком кружеве много разнообразных решёток, в орнаменте распространён мотив цветка, цветочные формы и розетки заключаются в какую-либо геометрическую форму: круг, квадрат, ромб или прямоугольник», – пояснила Мария Карлина.



Вернёмся к истории. Год отнесения продукции елецких кружевниц к изделиям народных художественных промыслов – 1963 г. В 1984 г. производственное художественное объединение «Елецкие кружева» получило Свидетельство № 76 282 на право исключительного пользования товарным знаком. А 28.11.1991 г. внешнеэкономическим предприятием «Союзэкспертиза» было дано «Экспертное заключение о происхождении кружевного промысла в Ельце», гласящее, что ПХО «Елецкие кружева», находящееся в городе Ельце Липецкой области, по ул. Карла Маркса, дом 22, является продолжателем и правопреемником возникшего в начале XIX века кружевного промысла на базе фабрики Протасовой. 28.07.2005 г. ЗАО Фирма «Елецкие кружева» было выдано «Свидетельство на право пользования наименованием места происхождения товара» № 78/1.

В дореволюционной России елецкий промысел был одним из ведущих и своего расцвета достиг во второй половине XIX века. После 1861 года, в связи с освобождением крестьян от крепостной зависимости, кружевной промысел в Ельце и уезде достиг значительных размеров. В середине XIX века в Ельце домашнее ремесло превратилось в целую отрасль кустарной промышленности. В 1867 году кружево в Ельцеком уезде было важным видом отпускной торговли. После 80-х гг. кружевоплетение распространилось по всему Елецкому уезду в радиусе 30 километров. Однако самые лучшие кружевницы были всё-таки в городе, а

среди них особенно выделялись мастерицы Знаменского монастыря на Каменной горе.

В 1960 году все артели были переименованы в Елецкий комбинат художественных промыслов, в 1992 году предприятие преобразовано в товарищество с ограниченной ответственностью, с 1999 года – в ЗАО Фирма «Елецкие кружева». В 1937 году елецкое кружево впервые экспонировалось за рубежом – на выставке в Вене, где получило высокую оценку. С тех пор изделия елецких кружевниц неоднократно демонстрировались на Всемирных выставках в Париже (1937 г.), Брюсселе (1938 г.), Монреале (1967 г.), Осаке (1970 г.), и везде их ожидали успех, дипломы, медали.

Развивая и приумножая лучшие традиции кружевоплетения, в 2011 году фирма отметила 210-ю годовщину елецкого кружевного промысла. Более 200 лет существует кружевной промысел в Ельце и области, однако и сейчас качество, актуальность и изящество – всё это присуще изделиям «Елецких кружев».

Сегодня ООО Фабрика НХП «Елецкие кружева» – член Ассоциации «Народно-художественные промыслы России», член Торгово-промышленной палаты Липецкой области, член Ассоциации рынка арт-индустрии. Предприятие входит в перечень организаций, утверждённых Правительством РФ. В 2005 году фабрика продемонстрировала свою продукцию на международном конкурсе, и тогда Международная академия качества и маркетинга наградила фирму золотой медалью «Европейское качество». По итогам

выставки (конкурса) «Всероссийская марка (III тысячелетие). Знак качества XXI века» в 2006 г. и в 2008 г. фирма за производимую строчевышитую и кружевную продукцию награждена двумя золотыми медалями. Работа по развитию фабрики шла ежедневно, а конкурсы, форумы – всё это необходимо, чтобы как можно больше людей узнало о предприятии, которое долгие годы переживало не лучшие времена. В 2007 г. – новый вызов: фабрика подала заявку на форум «Дни малого и среднего бизнеса России» в Москве, в итоге «Елецкие кружева» стали лауреатом конкурса и были награждены дипломом «Лучшая продукция предприятий малого и среднего бизнеса». А дальше – «Текстильный салон», где фирма была награждена дипломом «Лучшая торговая марка России». Два года спустя на выставке-ярмарке «Ладья-2009» «Елецкие кружева» были удостоены награды за «Сохранение традиций народного искусства».

Только представьте: фабрика с вековой историей сегодня в год выпускает порядка 800 километров машинного кружева! Ручной работы, конечно, меньше, но, несмотря на то, что этим традициям больше 200 лет, качество – да и «рецепты» – всё то же. Ведь за всей этой красотой стоят уникальные люди, художники и мастера своего дела, а каждый их продукт – редкость ручной работы. Сегодня на фабрике работает большой творческий коллектив, каждый член которого – важный представитель дружной команды.



У «ЕЛЕЦКИХ КРУЖЕВ»

ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ – БОЛЕЕ ПЯТИ ТЫСЯЧ НАИМЕНОВАНИЙ, А УНИКАЛЬНЫЙ БРЕНД ПРЕДСТАВЛЕН ВО МНОГИХ ТОРГОВЫХ ТОЧКАХ МОСКВЫ. ПРЕКРАСНО СМОТРИТСЯ ЭТА КРАСОТА С ФАРФОРом, А ПОТОМУ МНОГИЕ МАГАЗИНЫ ВЫСОКОГО УРОВНЯ ПРЕДПОЧИТАЮТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ КРУЖЕВО В КАЧЕСТВЕ ДЕКОРА, ЧТО СОЗДАЁТ ИДЕАЛЬНОЕ СОЧЕТАНИЕ, ПО МНЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛОВ. А ВОТ ПО МНЕНИЮ МАРИИ КАРЛИНОЙ, КРУЖЕВО ИДЕАЛЬНО СОЧЕТАЕТСЯ С ЖЕНСКИМ ГАРДЕРОБОМ, ПРИДАВАЯ ДАМЕ ЛЮБОГО ВОЗРАСТА ЖЕНСТВЕННОСТИ И ЛЁГКОСТИ.

на соответствии фактуры и цвета применяемой ткани с узором, ритмическом строе, общей композиции и гармонии колорита. Выявленная художественно-стилевая особенность вышивки Липецкой области позволила улучшить и расширить выпуск художественных изделий с вышивкой.

«Технология изготовления строчевышитых изделий разработана на основе собранного методического материала – с учётом современного направления в оформлении изделий декоративного назначения и рекомендаций по восстановлению и развитию промысла традиционной вышивки города Ельца. В процессе технологических поисков конкретно выявились наиболее интересные и рациональные приёмы использования вышивки Липецкой области на машине. Так, техникой вприкреп имитировалась ручная вышивка: счётная гладь, косичка, полукрест; техникой гладь – мелкий выбор и т. д. Одновременно были найдены интересные фактурные сочетания швов вышивки, дополнение тесьмой, кружевом; отработаны приёмы исполнения вышивки на тканях разных структур: на редине, лавсане, полотно и сочетании вышивки с кружевом», – рассказала директор фабрики.

Характерные для вышивок Липецкой области виды швов и орнаментов: роспись, перевить, строчка, крест, полукрест, меретка, тамбур, гладь и их своеобразные сочетания. Очень популярна машинная вышивка «Баратто», также известная как гладь; выполняется на двухигольной промышленной швейной машине челночного стежка. Гладь – машинная вышивка, при которой стежки располагаются перпендикулярно направляющей. Контуры намеченного рисунка проходят прямой строчкой, затем плотно заполняются стежками разной длины. Применяется гладь как самостоятельная вышивка, а также в сочетании с другими видами вышивки. Направление стежков может быть вертикальным и горизонтальным с лёгким наклоном в правую или левую сторону.

Вышивают гладью нитками мулине и шёлком (на трубочках). В челнок заправляют хлопчатобумажные катушечные нитки. Натяжение верхней нити слабее нижней челночной. Строчевышитые изделия отделываются мерными кружевами – одним из самых распространённых изделий массового производства. Они проплетаются парной

Министерством местной промышленности РСФСР, Управлением развития народных художественных промыслов и сувениров, а также Научно-исследовательским институтом художественной промышленности совместно с ПХО «Елецкие кружева» с I квартала 1978 года по III квартал 1979 года проводилась работа по теме «Определение художественно-стилевой направленности современной вышивки Липецкой области».

Постановка темы была вызвана необходимостью содействовать восстановлению и развитию современной вышивки Липецкой

области на основе использования традиций, свойственных народному искусству этого района, которая и помогла определить стилистику и характерные черты елецкой вышивки, взятой из архивных и музейных зарисовок, публикаций, фотографий. Основной отличительной чертой елецких вышитых изделий стала отделка мерными кружевами, орнамент вышивки повторяет узоры елецкого кружевного промысла, также вышивка сочеталась с кружевом. Выделяется одноцветная, двухцветная, многоцветная вышивка. При создании орнамента основное внимание было сосредоточено



техники плетения, характерной большим количеством пар коклюшек: до 150 пар. В 1951 г. были закуплены кружевоплетельные машины, которые способствовали замене коклюшек на шпули, где ручные кружева были заменены на машинные (мерные кружева), а рисунок, качество и вид соответствуют ручному.

Строчевышитая продукция, выпускаемая фирмой «Елецкие кружева», – это традиционные изделия художественных промыслов: столовое и постельное бельё, сорочки женские, кухонные наборы, детское постельное бельё, крестильные наборы для девочек и мальчиков, полотенца и столовые салфетки.

Фабрика «Елецкие кружева» не только предоставляет рабочие места для жителей, но и является точкой притяжения для гостей Липецкой области. Ещё одно направление появилось не так давно – профориентация: школьники из местных образовательных учреждений приходят на «профессиональную» экскурсию, чтобы больше узнать о работе на фабрике и о том, какие специалисты в этой отрасли особенно востребованы.

Сегодня «Елецкие кружева» расправили крылья, фабрика занимает определённую нишу на рынке страны, ведь это не просто бренд, это в первую очередь люди, которые являются носителями культурного кода России, и они готовы передавать его следующим поколениям, развивая художественный народный промысел.

Подготовила Варвара Можалева





**СИБИРСКИЙ
КОВЁР**

1724

Сибирская ковровая фабрика – старейшее производство, расположенное в Ишимском районе Тюменской области. Об этапах его развития, преданности традициям в разработке узоров и орнаментов уникальных изделий ручной работы, являющихся визитной карточкой страны, Russian Business Guide рассказал генеральный директор предприятия Анатолий Кондратьев.

АНАТОЛИЙ КОНДРАТЬЕВ: «Сибирская ковровая фабрика – достояние России»

– Анатолий Никифорович, что представляла собой первая ковроткаческая артель на рубеже 19-20 веков? Каким было её развитие после революции 1917 года?

– Ишимский район имеет богатую историю в развитии промыслов и ремёсел. В конце XIX – начале XX столетия в Ишиме работала ковровая мастерская, изделия которой представляли Тобольскую губернию на крупных всероссийских и международных кустарно-промышленных выставках: например, в Кургане в 1895 году (получены серебряные медали «за прекрасного качества ковры по типу «тюменских»), в Нижнем Новгороде в 1896 году (похвальные листы «за три маховых выкладных ковра из крашеной шерсти с гарусом»), в Париже в 1900 году и в Омске в 1911 году.

После Октябрьской революции последовал длительный перерыв: работа Ишимской фабрики была возобновлена только в середине XX столетия, в 1960 году на базе ковроткацкого цеха промысловой артели им. Ильича. В течение нескольких десятилетий фабрика выпускала маховые ковры ручной выработки с ярким крупным цветочным орнаментом на чёрном фоне, паласы и ковровые дорожки. С 1970-х годов коллектив фабрики освоил искусство производства ворсовых ковров. В этот период благодаря деятельности ковровой лаборатории Московского научно-исследовательского института художественной промышленности, а также художников фабрики ассортимент изделий значительно расширился. Были созданы новые образцы ковров с цветочными и геометрическими

орнаментами, а также сюжетно-тематические ковры, сувенирная продукция.

– В советские годы фабрика славилась своими легендарными красными дорожками ручной работы, выполненными для Московского Кремля. Производство того времени работало на узкую потребительскую аудиторию или всё-таки знаменитый ковёр был доступен простому советскому человеку?

– Действительно, в 1985-1990 годы мастера фабрики работали над ответственным государственным заказом. Большую работу провёл художник фабрики А. С. Новиков. Для повышения художественного уровня ковровой продукции была налажена связь с НИИХП, который по заказу производства выполнил 14 новых рисунков маховых и ворсовых ковров с цветочным орнаментом.

Сибирские ковры были доступны и продавались в Горьком и Житомире, в Куйбышеве, Иваново, Ленинграде, Кирове, Казани, Львове. Даже в таких городах, как Фергана, Чимкент и Ташкент, которые издревле славились своими ковровыми изделиями. Не раз продукция из Ишима экспонировалась на всесоюзных выставках. Один ковёр побывал даже в Стране восходящего солнца, в Осаке, на выставке ЭКСПО-70. А ещё художники создавали сувенирные ковры и паласы для гостей и участников Олимпиады-80.

– Современное предприятие производит штучные изделия, созданные на заказ или по утверждённым эскизам. Как разрабатывается тот или иной рисунок,

орнамент? Что вдохновляет ваших дизайнеров?

– Современная Сибирская ковровая фабрика была организована в 2001 году на базе бывшей Ишимской ковровой фабрики. Для возрождения производства потребовалось более года, удалось вернуть к работе опытных мастериц. Под их руководством передавались секреты ремесла молодым ковровщицам. Со временем производство позволило принимать индивидуальные заказы на ковровые изделия любого размера, дизайна, рисунка. Начался активный поиск новых художественных решений в создании карт с более декоративно-живописной трактовкой цветочных форм.

Уже много лет в создании новых ковровых композиций художники обращаются к изучению творческого наследия народного ковроткачества и русского орнаментального искусства. Сохраняя традиционный стиль ковров, художники разрабатывают новые, интересные и выразительные по композиции и колористическому решению эскизы. Самым любимым являются цветочные мотивы. У художников XIX – начала XX века были популярны царственные розы и маки, окружённые бутонами и яркой густой зеленью листьев, собранные в букеты, венки и girлянды. Более мелкие садовые и полевые цветы дополняли рисунок и цветовую гамму ковров, передавая красоту и разнообразие окружающего мира природы, её разноцветье.

Сегодня Сибирская ковровая фабрика продолжает своё развитие, являясь единственным предприятием коврового профиля в России. С 2009 по 2012 год формировалась коллекция «Галерея тюменского ковра», которая позволила открыть новые, ранее неизвестные страницы в истории тюменского коврового промысла второй половины XX столетия. На первом этапе были исследованы сибирские и столичные архивы. В музейных коллекциях,

научных библиотеках, а также в собраниях московских художников, бывших сотрудников ковровой лаборатории Московского научно-исследовательского института художественной промышленности, и мастериц ковровых фабрик Тюмени, Тобольска, Ишима выявлены сотни авторских эскизов ковров, разработанных для сибирских и некоторых других российских ковровых фабрик. В данной коллекции представлено 50 ковров, изготовленных потомственными мастерами ООО «Сибирская ковровая фабрика» по эскизам четырёх поколений ведущих художников Московского научно-исследовательского института художественной промышленности. Все эскизы, отобранные для реализации проекта, были разработаны в экспериментальной ковровой лаборатории в 1950-1980-е годы. Некоторые из них были внедрены в производство, другие использовались для создания уникальных выставочных произведений.

– Насколько трудоёмким и долгосрочным можно назвать процесс изготовления ковра? Каков его алгоритм?

– Первым этапом являются отрисовка эскиза и согласование орнамента с клиентом. После внесения возможных правок (что бывает крайне редко) начинается работа над технологической картой, по которой мастерицы смогут соткать ковёр. На этот этап отводится около месяца-полутора. Важно отметить, что в коврах ручной выделки число цветовых тонов неограниченно (в машинном производстве их не более 12).

Пока длится разработка технологической карты, мастера фабрики готовят материал и своё рабочее место. На первоначальном этапе над пряжей производят около 15 операций. Одноточную пряжу подвергают трощению: соединяют несколько нитей в одну. После перемотки проводится кручение пряжи. Затем её рубят на узоры, образующие отрезки, далее из них на горизонтальном металлическом станке создаются махровые ковры. Для придания изделию прочности берутся хлопчатобумажные нити для заправки основы, которые равномерно обвивают валы станка. Основа – параллельные нити, протянутые между рейками станка, на которых вяжутся узлы. Нить основы также проходит специальную подготовку. Только после всего перечисленного мастерицы приступают к созданию будущего шедевра. Они завязывают узелки в соответствии с техническим рисунком, ряд за рядом наращивают каркас ковровой ткани. После выработки завершающей части ковра изделие снимается со станка путём разрезания нитей основы. Готовый ковёр подшивается и стрижётся вручную, затем проходит тщательную чистку и шлифовку.

– Какие технологии ручного ковроткачества применяются сегодня на производстве? Какой из методов наиболее востребован?

– На предприятии производятся ковры по традиционной махровой технологии ручного ковроткачества, ворсовой технологии и безворсовой. Ворсовая технология позволяет выполнять изделия даже по фотографии. Плотность у таких ковров выше, так как количество узелков на 1 кв. дм намного больше. Безворсовая технология визуально похожа на гобелен, такими коврами часто украшают стены, они играют роль панно. И махровые, и ворсовые ковры обладают высокой долго-



вечностью, плотным узелковым плетением и предназначены для покрытия полов не только в жилых, но и в коммерческих помещениях (в местах интенсивного трафика). Наиболее востребованными считаются изделия традиционной махровой технологии.

– Могут ли читатели RBG обратиться к вам с запросом на создание эксклюзивных корпоративных бизнес-подарков, сувениров?

– Для деловых встреч и корпоративных праздников мы предлагаем собственные бизнес-сувениры (сувениры с фирменными логотипами, с общероссийской и региональной символикой), несущие черты индивидуального стиля компании, отражающие её своеобразие и определённый имидж, способные усилить маркетинговую политику предприятия.

Основными параметрами качества изделий ООО «Сибирская ковровая фабрика», помимо эстетической привлекательности и неограниченных возможностей дизайнера, выступают экологическая безопасность, пожаробезопасность, антистатичность, тепло- и звукоизоляция.

– Поделитесь самыми блестящими победами и достижениями предприятия.

– Сибирская ковровая фабрика считается достоянием России, прославившим страну на международных выставках. Мы имеем множество наград от самых именитых организаторов тематических выставок.

В 2010 году Сибирская ковровая фабрика была включена в федеральный реестр народных художественных промыслов России. Работы мастеров СКФ были признаны

Минпромторгом РФ как изделия высокого художественного достоинства.

За последнее время Сибирская ковровая фабрика стала участником статусных мероприятий и была удостоена следующих наград:

■ Всероссийский музей декоративно-прикладного и народного искусства, «Сибирский ковёр», Москва;

■ Международный проект «Golden Galaxy», организатор – Американо-Россий-



ская торгово-промышленная палата (ARCCI), Вашингтон (две золотые и одна серебряная медаль «For high quality. New millennium» («За высокое качество. Новая эра»));

■ Национальная памятная медаль «За заслуги в укреплении конкурентоспособности России», Правительство России;

■ Международная ковровая выставка, г. Нью-Йорк, США;

■ Российская национальная выставка, г. Чикаго, США.

В этом году наши изделия представлялись на ВЭФ-2023 во Владивостоке, а сейчас мы представляем наш промысел и Тюменскую область на международной выставке-форуме «Россия» на ВДНХ.

– Каков вектор развития производства? Какие планы строите на будущий год?

– Каждый год мы увеличиваем объёмы производства, находим новые рынки сбыта, расширяем географию продаж, активно работаем с художниками и дизайнерами для разработки новых интересных решений. Привлекаем внимание молодого поколения к уникальному художественному явлению и промыслу.

Беседовала Дарья Бакарина

ООО «Сибирская ковровая фабрика»

Адрес: 625008, Тюменская область,
г. Тюмень, ул. Революции, 1а.

Тел.: +7 (3452) 25-60-68;

+7 (919) 947-75-44.

Email: info@vashkover.ru

Сайт: www.vashkover.ru



ДМИТРИЙ ЛЮБКИН, «ДЕЛЬТА-Х»:

«Мы просто любим своё дело, а награды – это лишь оценка нашего труда»

Повышенный интерес к предметам интерьера, делающим атмосферу вокруг более уютной и комфортной, повлёк за собой тренд на удалённую работу. Люди стали больше времени проводить дома, стараясь окружать пространство вокруг себя красивыми вещами. Так, новый пик популярности переживает и фарфор – безупречное и утончённое украшение интерьера. Своей самобытностью славится кисловодский фарфор, ведущий историю с 30-х годов прошлого века, когда ремесленники-одиночки объединились в артель. Тогда в Кисловодске появилась своя школа фарфорового ремесла, аналогов которой не было в стране. А в 1993 году кисловодский фарфор получил статус промысла федерального значения. О преемственности и традициях семейного дела мы побеседовали с Дмитрием Любкиным, директором компании ООО «Дельта-Х», основанной в 1992 году. Компания была удостоена «Золотого Знака качества XXI века» на международной выставке «Всемирная марка», является лауреатом премии «Семья России» в номинации «Семья года». Также «Дельта-Х» входит в девятку российских предприятий, занимающихся производством художественной керамики и входящих в Ассоциацию «Народные художественные промыслы России».

– Дмитрий, словосочетание «кисловодский фарфор» – как знак качества. Оно на слуху практически у каждого. Просто невозможно побывать в курортном городе Кисловодске и не приобрести там какую-нибудь вазочку или конфетницу. Вашей компании уже 31 год. Расскажите, кто стоит у истоков появления компании? Какие традиции перенимались её основателями?

– «Дельта-Х» – семейный бизнес, в котором трудится уже 4-е поколение нашей семьи. Основал компанию мой отец, Александр Юрьевич, в 1992 году. Сегодня он –





наш главный художник. В момент основания компании с отцом работали также мои бабушка и дедушка, которых, к сожалению, уже нет. Сегодня производство насчитывает 15 человек.

Началось всё с того, что папа решил собрать дома печь для обжига фарфора. Мой отец – натура увлекающаяся, никогда не мог сидеть без дела. В разные периоды жизни у него были разные хобби: выращи-

вание грибов, потом – цветов, потом было изготовление цветных витражей, выжигание по дереву, и, наконец, он самостоятельно собрал печь для обжига фарфора, после чего всё и закрутилось. Его хобби выросло до предприятия народных художественных промыслов федерального значения.

Кисловодск славится своим мягким климатом с большим количеством солнечных дней, это очень зелёный город с большим количеством парков, утопающий в цветах. А холмы и окрестности города покрывает ковёр альпийских лугов с огромным многообразием полевых цветов. Неудивительно, что цветочные мотивы всегда занимали особое место в работах местных мастеров и художников. Основой нашего семейного дела стало мастерство художественной лепнины цветочного декора, которое позволило достичь высочайшей тонкости в исполне-





нии фарфорового цветка, придав ему естественные формы и натуральные краски.

Техника, усовершенствованная годами, позволяет нашим мастерам выполнять тончайшую работу, создавать цветочные композиции настолько реалистично, что, когда мы приезжаем на выставки, многие покупатели подходят именно «пощупать» наши изделия, не до конца доверяя тому, что это фарфор.

Сначала мы производили подарочные вазы, конфетницы и шкатулки. Со временем ассортимент сильно расширился. Большой популярностью пользуются электрические самовары, настенные и настольные светильники, шахматы, украшения и букеты из твёрдого фарфора, статуэтки и бижутерия.

– Что отличает продукцию вашей компании от других производителей фарфора?

– У нас в коллективе все люди творческие, а каждое изделие – индивидуальное, авторское и неповторимое. Лепка – визитная карточка нашего предприятия. Лепка цветов и ручная роспись доведены до совершенства!

Вся продукция компании основана на естественном для этой местности декоре. Мы его усовершенствовали, довели его исполнение до изящной моделировки, расши-

рили ассортимент изделий с ним. На данный момент мы являемся держателями бренда по цветочному декору в Кисловодске. Художественно-стилевые признаки нашего фарфора уникальны, они вырабатывались и совершенствовались на протяжении более четверти века.

Лепными цветами декорируют вазы и сувениры. Цветы входят в скульптурные композиции, а также являются ювелирными украшениями. Именно изысканность цветочных мотивов определила характер всего выпускаемого нашей компанией ассортимента, в котором есть и посудные группы, и декоративные предметы.

Также мы берёмся за сложные индивидуальные заказы: эксклюзивным направлением стали шахматы ручной работы, где у каждой фигуры – свой неповторимый образ и характер, которыми наделил их художник. Фигуры были выполнены из фарфора, с изящной росписью надглазурными красками, жидким золотом и платиной.

– У вас много наград, в частности вы являетесь лауреатом всероссийской программы «100 лучших товаров России». Насколько долгим был путь к этой награде?

– Мы никогда не стремились и не ставили перед собой цель «собрать награды».

Мы просто любим своё дело, делаем наши изделия с любовью. А награды – это лишь оценка нашего труда.

– Нам известно, что ваш фарфор относится к изделиям народных художественных промыслов. Подскажите, есть ли какое-то принципиальное отличие производственных компаний России от компаний народных художественных промыслов России?

– В первую очередь изделия предприятий НХП – это прикладной вид искусства, традиции народного творчества, которые складывались на протяжении длительного времени. Народные промыслы России отражают особенные черты и традиции национальной культуры. Каждое изделие народных художественных промыслов уникально по своей природе. В любом своём творении художник оставляет частичку себя: мастера народных промыслов вкладывают в произведения свои эмоции, вносят в них свой собственный смысл, получая в итоге неповторимую, самобытную вещь.

«Промысел» – это особая форма народного творчества. Она заключалась в создании бытовых предметов своими руками – как для повседневного использования, так и для праздничных случаев с уникальными способами изготовления и украшения.

Чтобы компании стать предприятием НХП, изделия её мастеров должны пройти Художественный совет и быть признанными изделиями художественного достоинства.

Предприятия, прошедшие Художественный совет федерального уровня, вносятся в перечень предприятий НХП, поддержка которых осуществляется за счёт средств федерального бюджета.

Нужно отметить, что классификатор «Производство изделий народных художественных промыслов» по ОКВЭД никак не регулируется. Указать этот вид деятельности может любое предприятие, независимо от статуса НХП, что мешает нам и вводит в заблуждение покупателей.

Сейчас не существует разделения предприятий НХП и любых других производственных предприятий. Они находятся в одном правовом статусе, что, на наш взгляд, конечно, неверно. Представителям отрасли народных художественных промыслов России хотелось бы обратить на это внимание наших законодателей. Урегулированием этой неточности можно было бы существенно помочь развитию отрасли НХП.

– Численность мастеров и художников отрасли народных художественных промыслов России сильно сократилась за последние годы. Как вы считаете, с чем это связано? Какие программы поддержки существуют для этой отрасли и достаточно ли их, на ваш взгляд?

– Так как предприятия народных художественных промыслов России входят в перечень предприятий, поддержка которых осуществляется за счёт средств федерального бюджета, нам выделяют субсидии.

К сожалению, за последние годы бюджет на поддержку был сокращён на 25%, а с учётом инфляции эта цифра фактически выше.

– Фарфор – субстанция достаточно хрупкая. В какие регионы и города поставляется ваша продукция? На какие регионы приходится основная доля продаж? Существует ли практика онлайн-продаж?

– Мы отправляем наши изделия во все регионы нашей страны. Большую часть – в Центральный федеральный округ и в Москву. В наши ближайшие планы входят онлайн-продажи через собственный интернет-магазин, который сейчас в разработке. Но такая практика уже с успехом осуществляется нашими оптовыми клиентами.

В настоящее время мы изучаем условия выхода на зарубежные рынки, так как поступает много предложений на экспорт нашего товара.

– У вас достаточно широкий ассортимент. Что из производимой вами продукции сейчас пользуется наибольшим спросом у потребителей?



– Особой любовью покупателей пользуются коллекции, украшенные лепными цветами: чайные наборы, вазочки и статуэтки. Их часто приобретают как эксклюзивный подарок, ведь каждое изделие выполнено вручную и не повторяется. Эти изделия не выходят из моды и передаются из поколения в поколение. Также к нам часто приезжают из других регионов ценители шахмат ручной работы. Шахматная игра символизи-

рует мудрость, широкий кругозор, умение не только выстроить на несколько шагов вперёд свою стратегию, но и предугадать стратегию партнёра. Поэтому для истинных любителей этой игры имеют большое значение и фигуры, которые должны иметь свою историю, стиль и уникальность. Сейчас мы изготавливаем три коллекции шахмат: «Магометанская Индия», «Древние» и «По сказкам А. С. Пушкина».

– Вы производите бижутерию авторской лепки. Для кого она предназначена? Из какого материала производится?

– Наши броши, серьги и кольца, оформленные в цветочном стиле, – отличный способ подчеркнуть свою индивидуальность и дополнить образ яркими штрихами. Производятся украшения из фарфора, а основой для них служат серебро и хирургический сплав высокого качества.

– Планируете ли вы расширять ассортимент выпускаемой продукции?

– Разработка и внедрение в производство новых форм изделий, новых вариантов оформления – это постоянный процесс. Не так давно мы начали изготавливать настенные часы, декорированные лепниной. Эта новинка очень понравилась нашим клиентам.

– Какие цели ваша компания ставит перед собой на этот год и какие – на ближайшие несколько лет?

– В связи с высоким спросом планируем увеличить количество выпускаемой нами продукции, поэтому сейчас обучаем новое поколение мастеров. А в целом – хотим развиваться, масштабироваться и радовать новыми изделиями наших покупателей.



Подготовила Анна Добрынина



**АНДРЕЙ КАНЮКОВ,
ЗАО «СЕВЕРНАЯ ЧЕРНЬ»:**

«Уходящий, 2023 год стал для нас вдвойне юбилейным!»

Предприятие «Северная чернь» известно во всём мире производством роскошных ювелирных изделий, столового серебра и предметов декора. В 2023 году завод отметил сразу две юбилейные даты: 340 лет русскому народному промыслу – великоустюжскому чернению по серебру – и 90-летие с момента образования артели. Об истории промысла и производства, признании искусства великоустюжских мастеров на мировой арене, высоких наградах, полученных в России и за рубежом, красоте и уникальности изделий, их известных обладателях, возможности изготовления корпоративных подарков на заказ и планах на будущее нам рассказал генеральный директор предприятия Андрей Канюков.

– Андрей Николаевич, почему именно север Вологодской области стал местом расцвета черного искусства?

– Чернь, как вид художественной обработки металла, на Руси известна с X века. Особенно широкое развитие черневое искусство получило во второй половине XVII века на Севере, в Великом Устюге. Город входил в число крупнейших торговых-ремесленных центров средневековой Руси. Практически вся внешняя торговля Российской империи из-за отсутствия выхода к Балтийскому морю осуществлялась через Вологду, Великий Устюг и Архангельск. В середине XVII века ремеслом в Устюге было занято около 500 жителей городского посада, владевших 55 специальностями. По размерам Великий Устюг занимал седьмое место среди 125 русских городов, уступая лишь Москве, Казани, Ярославлю, Нижнему Новгороду, Вологде и Костроме.

– Какими были первые художественные замыслы и сюжеты, исполненные мастерами прошлого?

– К середине XVIII века благодаря талантливым мастерам устюжская чернь обрела своё лицо, отличное от искусства других художественных центров. В работах особое значение обрела сюжетная гравюра, очень насыщенная, значительно более густая по цвету, нежели московская или петербургская. Фон прорабатывался штрихами, образуя своего рода сетку. Черневая композиция всегда чётко увязывалась с золочённым, слегка углублённым фоном (техника оброна). Общее решение дополнялось резными или чеканными деталями.

– В чём секрет изготовления той самой великоустюжской черни?

– Техника чернения по серебру была известна ещё во времена Киевской Руси. Вероятнее всего, в Устюг её завезли путешественники или торговцы из Владимира, Чернигова, Смоленска и даже Москвы, где на тот момент были свои профессионалы в этой сфере. Но именно в Великом Устюге мастера изобрели рецепт особо прочной черни, а сам город к XVII веку стал основным центром черневого искусства в России!

Чернь – это порошок чёрного цвета: сплав металлов на основе серебра. С помощью уникальной технологии им украшают посуду, столовые приборы, кольца и браслеты, детали интерьера, сделанные из серебра.



Способ изготовления черни и нанесения её на изделия является настоящей коммерческой тайной.

– С момента воссоздания первой артели, которая образовалась после революции, прошло 90 лет. За этот период изделия завода «Северная чернь» достигли мирового признания. О каких наиболее важных достижениях и вехах в истории производства вы хотели бы рассказать читателям RBG?

– Уже в первые годы существования артели изделия мастеров черневого искусства стали известны за границей. «Синьзянская серия» из 130 предметов, украшенных стилизованным китайским орнаментом, выполнена в 1935 году для Китая. Для Всемирной выставки в Париже в 1937 году была создана «Пушкинская серия», приуроченная к столетию со дня смерти поэта. Коллекция получила Большую золотую медаль выстав-

ки. На Всемирную выставку в Нью-Йорке в 1939 году артель отправила 32 предмета, украшенные изображениями на тему «Открытие Северного полюса».

В 2023 году предприятию «Северная чернь» исполнилось 90 лет. За эти годы на заводе сменились многие поколения мастеров. Предприятие развивается, постоянно осваивает новые виды изделий, расширяет границы сбыта продукции – как в России, так и за её пределами.

На 85% продукция «Северной черни» создаётся ручным трудом. 90% изделий – вещи признанного художественного достоинства. Предприятие входит в топ-10 крупнейших российских производителей изделий из серебра. Ежегодно выпускается около 100 новинок. Завод перерабатывает от 2 до 3 тонн серебра в год. До 1/4 объёмов производства – выпуск продукции на заказ.

Изделия представлены в ведущих государственных музеях РФ и в частных кол-



лекциях, экспонировались в Нью-Йорке, Лондоне, Милане, Лейпциге, Праге и других городах более двадцати стран мира.

Статус бренда «Северная чернь» и уровень его мастеров подтверждают награды престижных конкурсов федерального и международного уровней: это «Золотой Меркурий», «100 лучших товаров России», «Признание Петербурга», «Лучшие украшения России» и многие другие.

– ЗАО «Северная чернь» является членом Ассоциации «Народные художественные промыслы России». Что вам даёт это членство? Принимаете ли вы участие в выставках и мероприятиях, организованных объединением?

– Правление Ассоциации всегда на деле работает за сохранение и процветание народного промысла великоустюжского чернения по серебру. Ассоциация оказывает консультационную, образовательную поддержку, предоставляет возможность на льготных условиях участвовать в выставочно-ярмарочных мероприятиях «Ладья» и «Жар-птица». Немаловажным аспектом является пропаганда искусства народных художественных промыслов, в том числе нашего промысла, в средствах массовой информации и виртуальном пространстве интернета.

На данный момент реализуется совместный проект Wildberries с АНХП по выводу на маркетплейс производителей НХП, по реализации их подлинных товаров и устранению контрафактной продукции.

– Обладателями изысканных подарков производства ЗАО «Северная чернь» являются одни из самых богатых и влиятельных людей России. Не могли бы вы назвать некоторых?

– Предприятие «Северная чернь» имеет богатый опыт исполнения уникальных заказов. Для патриарха Алексея II мастера

изготовили посох весом в 2,5 кг. Патриарший жезл был полностью расписан серебряным узором и инкрустирован гранатами. В подарок экс-министру сельского хозяйства России Алексею Гордееву был изготовлен серебряный серп. У одного из

представителей руководства страны имеется трёхлитровый самовар «Душа традиций» с видами Москвы. А для заказчика из Азербайджана сделан другой самовар – с видами всемирно известных мечетей. В подарок российскому модельеру Валентину Юдашкину изготовлена серебряная декоративная игла величиной 80 см, а знаменитому кутюрье Вячеславу Зайцеву в дар передан сувенир «Лекало».

В январе 2008 года на Рождество президенту России Владимиру Путину вручили особый подарок – матрёшку, выполненную в традиционной черни с применением канфарения, позолоты, различных видов гравировки и с использованием элементов из красного золота.

– В настоящее время ЗАО «Северная чернь» выпускает около 2000 наименований изделий из серебра. Основной ассортимент – конечно, столовое серебро, но также велика коллекция ювелирных украшений, предметов интерьера, религиозного культа и сувениров. Кто главные заказчики изделий сегодня? В какие сферы бизнеса вы поставляете продукцию предприятия?

– В широком ассортименте завода любой покупатель найдёт для себя что-нибудь интересное. Изделия завода пред-



ставлены через фирменные магазины и сеть контрагентов в 60 регионах России. Отраслевые ювелирные выставки – возможность показать товар «лицом», маркетплейсы позволяют заглянуть в любой уголок страны и рассказать о своей продукции.

Значительную часть в объёме выпускаемой продукции занимают спецзаказы крупных холдингов «Газпром», «Северсталь», «Илим», государственных структур и коллекционеров. Такие заказы чаще становятся уникальными, единственными в своём роде, дающими шанс художникам и мастерам проявить нестандартные подходы и воплотить в изделиях самые смелые решения.

Для корпоративных клиентов могут быть выполнены памятные панно, достоверно отражающие территорию их предприятия, его зданий и даже зелёных насаждений. Но чаще это предметы интерьера, быта с нанесением вензеля или логотипа предприятия, организации.

– Какие из перечисленных выше изделий наиболее часто заказывают в качестве корпоративных бизнес-подарков?

– Все изделия, выпускаемые ЗАО «Северная чернь», предусмотрены для регулярно-

го использования. Это сочетание высокого качества и функциональности, роскоши и практичности.

Популярностью пользуются серебряные подстаканники, ручки перьевые, канцелярские принадлежности, чайные и кофейные пары, ионизаторы для воды. Это аксессуары с желаемым логотипом, символикой, изображением, органично вписанным в дизайн серебряного изделия.

– На сайте предприятия можно найти информацию о том, что ЗАО «Северная чернь» занимается изготовлением наград. В честь каких событий вами были выполнены уникальные призы?

– «Северная чернь» имеет практический опыт выполнения единичных (эксклюзивных), специальных и индивидуальных заказов. В 2010 году для международного фестиваля молодого европейского кино VOICES впервые был изготовлен приз кинофестиваля – серебряный рупор, обвитый серебряной кинолентой, где стилизованные кадры выполнены в технике «Северной черни». Впоследствии изготовление приза нашим предприятием стало новой традицией. К 500-летию Свято-Троицкого Антониево-Сийского мужского монастыря, расположенного на Михайловском

полуострове Архангельской области, для священнослужителей и мирян, которые многие годы трудятся над восстановлением обители, было изготовлено 50 значков, 42 медали и три ордена. Один из орденов вручён Патриарху Московскому и всея Руси Кириллу.

Ежегодными стали заказы на изготовление приза для регионального конкурса «Золотая опора», Гран-при всероссийского фестиваля моды и дизайна «Модная сказка Деда Мороза», приза регионального конкурса «Юрист года», призов всероссийских выставок «Российский лён» и «Серебряная коклюшка» и др.

– Каковы перспективные планы развития предприятия?

– Сегодняшние достижения – результат верной стратегии, которая реализуется коллективом предприятия. Наши главные задачи – не допустить снижения художественного достоинства изделий при разработке новинок, не потерять свой неповторимый стиль и качество. Наше стабильное настоящее в успешном освоении новых рынков, в выверенной работе над ассортиментом и над популяризацией бренда «Северная чернь».

Беседовала Дарья Бакарина





У портрета

Феликс Комаров:
**«Новый год – это главный
понедельник нашей жизни»**

Дед Мороз со Снегурочкой отправились в заслуженный отпуск, граждане большой страны вернулись на свои рабочие места, а наш корреспондент беседует с человеком, который не делит свою жизнь на рабочие и праздничные дни хотя бы потому, что его работа во многом связана с тем, что для многих людей – праздник: с искусством. Феликс Комаров, бизнесмен и коллекционер, отпраздновав Новый год, готовится встретить новый год своей жизни: 25 января ему исполняется 76 лет. От нашего журнала ему самые тёплые и искренние поздравления и вопросы...

«НЕ ХОЧУ СОГЛАШАТЬСЯ С ТЕМ, ЧТО ЛУЧШИЙ ПОДАРОК – ДЕНЬГИ»

– Феликс Романович, новогодние праздники только перед их началом кажутся длинными, а когда они заканчиваются, всё равно оказывается, что не хватает ещё хотя бы пары дней. Чтобы отдохнуть от «активного отдыха».

– Конiec уходящего года, бурное начало года нового... Непростое время. Праздничные рождественско-новогодние дни, которые в России растягиваются на полторы недели, – это ведь не только хлопоты о подарках, о том, как и где накрывать праздничные столы, не только запах хвои и мандаринов, не только суета и пробки на дорогах. В эти дни человек вольно или невольно подводит какие-то итоги, хочет успеть доделать что-то, на что не хватило года, а может быть, и нескольких лет...

А если ещё и вспомнить, что у нас принято брать за что-то, включая «совершенство самого себя», именно с понедельника отказываться от старых вредных привычек, начинать новые полезные дела, новые важные проекты, худеть, то Новый год – это своего рода большой, если не сказать – огромный, главный понедельник, тем более что в этом году он и выдался на этот день недели. Знаковое совпадение.

Человек всё время ждёт чего-то хорошего, надеется на то, чтобы всё в его жизни и в жизни его близких сложилось удачно, а всё плохое ушло. Именно в этот день, точнее – в эту новогоднюю ночь, принято такое желать. И вся эта суета – она ведь не только оттого, что люди спешат всё успеть, ничего и никого не забыть, для каждого приготовить какие-то пусть небольшие знаки внимания. Вся эта круговерть захватывает нас, как метель зимняя, как вьюга, она ещё и потому, что и сами мы ещё с детства верим в чудо, ждём каких-то перемен, надеемся на них.

Новый год – один из самых главных праздников в нашей жизни. Светлый праздник.

– А какие подарки вы любите на Новый год дарить и получать?

– Подарки на самом деле – дело непростое, это, можно сказать, процедура, целый церемониал. Если вы, конечно, хотите, чтобы они запомнились. Потому что тема подарков – это тема человеческих отношений, тема внимания. Надо помнить, надо думать, что человеку подходит, что может доставить ему радость. Это очень важная часть жизни, целая её философия. Ведь подарком может быть и Rolls-Royce, а может и какая-то маленькая, не очень дорогая, но очень тёплая штука, о чём-то или о ком-то напоминающая.

Сегодня часто говорят – и это, наверное, во многом правильно, – что лучший подарок – это деньги, потому что каждый человек сам знает, что ему надо и как распорядиться подарком-деньгами лучше, разумнее. Но мне с этим соглашаться почему-то не хочется. Такая ситуация кажется мне всё-таки немножко грустноватой. Хочется, чтобы подарком было что-то такое, что не просто уляжется где-то в шкафу или на полке, но и займёт важное место в душе человека.

Огромное количество подарков я получал в виде лягушек. Потому что люди знали о моём увлечении и о моей коллекции. Я и сейчас всегда улыбаюсь, когда об этом заходит речь.

Рядом с моей кроватью на тумбочке «живёт» маленькая золотая мышка. В год Мыши я получил её в подарок от своего друга Иосифа Кобзона. И теперь она со мной уже почти 30 лет. И Иосифа Давыдовича я всегда по-доброму вспоминаю. Это был не просто необыкновенно талантливый певец, это была личность огромного масштаба. Очень сложный и очень работоспособный человек.

Мне кажется, что если бы он не был таким великолепным, любимым миллионами певцом, а занимался бы чем-то другим, то в любом случае полностью состоялся бы. Он был очень таким мощным, целеустремлённым. Даже эпиграмма на него ходила: «Как не остановить бегущего бизона, так не остановить поющего Кобзона». Автор её, кажется, Валентин Гафт.

– Гафт от этого авторства отказывался. По другой версии её придумал зна-

менитый в своё время поэт-пародист Александр Иванов.

– Наверное, это не столь важно. Важно, что даже президент Путин во время встречи в Кремле подарил Иосифу Давыдовичу статуэтку бизона... Ведь в итоге он, помимо творческой деятельности, стал ещё и заметным общественно-политическим деятелем.

Но, возвращаясь к теме нашего разговора: самый лучший подарок – это всё равно человеческое отношение, внимание, доброта. Это в том числе некая не то что снисходительность, а «миримость» с какими-то недостатками, с какими-то, может быть, поступками наших близких, друзей, да и просто хороших знакомых.

Кто получает большее удовольствие: тот, кому дарят подарки, или тот, кто эти подарки делает? С годами понимаешь, что дарить – гораздо приятнее.

Вообще, подарки – это крайне непростая тема. Иногда сам человек является для тебя просто подарком. Хочу заметить, я сейчас говорю не про себя...

«ПОДЪЕДУ, УВИЖУ, РАЗБЕРУСЬ!..»

– Старый Новый год для вас не последний, как для многих, праздник в январе: 25-го у вас день рождения. Это же вам принадлежит фраза, что после пятидесяти надо справлять каждый день рождения, поэтому этот праздник всегда с вами. В вашем возрасте многие уже собираются, что называется, «переходить на тренерскую работу», «подводить итоги». А вы?

– Да, возраст у меня уже, скажем так, «тренерский», но я постараюсь остаться «играющим тренером». Вы знаете, есть про возраст очень распространённая и для многих очень важная поговорка: «Мне столько лет, на сколько я себя чувствую». На мой взгляд, это такая хитрая уловка, потому что люди всегда могут сказать, что чувствуют себя на 40, на 30 и даже на 20 лет, и при этом мечтать только об одном: чтобы никто не мешал им лежать на диване и смотреть сериалы, дабы не беспокоить большие органы. Как вы это узнаете? Я считаю, что более верно и объективно другое: чело-

веку столько лет, на сколько его ощущают, чувствуют окружающие.

В детстве мама мне всегда говорила: «Фелюня, ты будешь очень счастливым человеком». Я в ответ улыбался: «Почему ты так считаешь? Ты не можешь быть до конца ко мне объективной, потому что ты – мама. И всё-таки? Мне интересно!»

Мне действительно было интересно. Не только это. Мне вообще очень нравился советский киножурнал «Хочу всё знать!». Мне хотелось дойти до сути. Хотелось понимать, видеть, знать не только то, что снаружи, что понятно и видно всем, но и – «Как это работает? Из чего состоит? Какая, наконец, мотивация?..». Потому что видимость – это одно,

а суть – другое. Потёмкинские деревни тоже внешне выглядели довольно неплохо...

Я всегда задавал вопросы. Может, потому и добивался результата.

Мама в ответ на этот мой вопрос говорила слова, которые я тогда не совсем понимал. Сегодня, может быть, и не до конца, но всё-таки с ней согласен.

Она говорила: «Потому что в тебе живёт ребёнок, и это всегда будет тебе в жизни помогать».

Да, совсем скоро мне будет «75 плюс», но этот ребёнок во мне по-прежнему живёт. Наверное, поэтому я не ставлю перед собой задачу кого-то «тренировать», поучать. Ни какого-либо конкретного человека, ни тем

более всё человечество. Не хочу. Не считаю правильным. В силу многих причин.

Но такой возраст, согласитесь, – это хороший повод. Повод задуматься. О жизни, её радостях и трудностях. О людях и о том, почему они становятся такими, какие они есть. О стране, в которой я родился и в которую после десяти лет в Америке, к счастью, вернулся. О многом...

– Это ещё и повод вспомнить, что было, а что – нет...

– Знаете, люди часто стараются найти какую-то образную форму, определяющую жизнь. Иногда сравнивают её с дорогой, иногда – с поездом...



Гитара как память о В.Высоцком

– Как в песне: «...один говорил, мол, мы машинисты, другой говорил – пассажиры...»

– Хороший образ. Иногда мне кажется, что все мы действительно едем в каком-то поезде, а вокруг нас в окнах проплывает, постоянно меняется картинка вот этой жизни: города, страны, люди, характеры, ситуации, удачи, неудачи...

Места в поезде расположены по-разному: часть из них направлена лицом по движению, а часть в сторону обратную – в сторону того, что мы уже во всех смыслах проехали, в сторону прошлого. Так и в жизни: все мы, люди, условно говоря, едем в этом «поезде», но сидим немножко по-разному. Кто-то смотрит вперед, жадно рассматривая приближающиеся пейзажи, вглядываясь в будущее. При этом что-то планируя, чего-то ожидая, едва ли не заранее пытаюсь впитать новые, ещё неиспытанные впечатления.

Мы подъезжаем к очередной «станции», к очередному «пейзажу за окном», мгновение – и они тоже оказываются позади, в прошлом. Мы же при этом не пересаживаемся, не разворачиваемся, и кто-то видит наше сегодняшнее, настоящее, которое, конечно же, сформировано в прошлом. Кто-то всё так же смотрит назад, разглядывает внимательно это прошлое. Не оглядывается, а именно смотрит, осмысливает произошедшее: свою жизнь, свои отношения с людьми – всё, что было. А кто-то продолжает смотреть вперед...

Вопрос «Какое место предпочтительнее?» спорный. Как «правильнее»: смотреть вперед в неизвестное или же стараться как можно дольше не упускать, даже из виду, то, что стало дорогим, а может быть, в очередной раз переживать – пережёвывать свои ошибки, осмысливать прошедшее? Раскладывать хорошее на правую, а плохое на левую чашечку «весов нашей жизни»...

Знаете, я думаю, что я много чего уже в своей жизни сделал, много чего продолжаю делать. Надеюсь, что в основном всё это ложится на правую чашечку этих весов. Но мне нравится смотреть вперед. Очень люблю – вперед. Даже если там всё покрыто какой-то дымкой, туманом, не хочу говорить – дождём, вьюгой. Даже если картинка впереди, скажем так, немножко мутная, я всё равно знаю: подъеду, увижу, разберусь. А сюрпризы, которые жизнь всегда готовит человеку, особенно действительно, как хочется мне надеяться, в любом случае приводят к тому, что перевесит именно правая чашечка весов. наших жизненных весов.

«ИСТОРИЯ «БОЛЕЗНИ» ПОД НАЗВАНИЕМ ЖИЗНЬ»

– В будущее человек заглядывает не только с любопытством, но и с некими намерениями... Но есть такое выраже-

ние: «Хочешь расставить Бога, расскажи ему о своих планах». Так нужно ли их в таком случае строить?

– Когда мне сегодня рассказывают о каких-то своих планах, я всегда спрашиваю: «А вы просчитали, продумали, опять-таки – «разложили на правую и на левую чашечки тех же самых весов» последствия, ожидаемые результаты и возможные неожиданности?» И люди в 90% случаев говорят: «Вы знаете, я не хочу загадывать, потому что боюсь». Боятся, что называется, сглазить. Я с этим коренным образом не согласен. Во-первых, нельзя что-то делать, не зная плюсов и минусов, не взвесив все «за» и «против», не учитывая каких-то возможных обстоятельств. Именно из-за этого многое и не получается. Планы остаются в воздухе.

Но, кроме чисто деловой оценки ситуации, я хочу сказать и о другом. О том, что сегодня кажется очень важным не только мне; многие люди, к счастью, это тоже поняли.

Фантазировать, планировать, думать о хорошем!..

Пусть исполнится далеко не всё, но ведь наши мечты – это же наше настроение, это то, с чем мы и приступаем к осуществлению своих планов. Правильно? Говорят: «Как вы лодку назовёте, так она и поплывёт». Факт. Но для того, чтобы быстро плыть, нужен ещё и парус. А парус – это и есть наши мечты. Мне кажется, что как ты подумаешь об этих своих планах, как их сформулируешь – так и получится. Ну или почти...

Да, далеко не всё складывается так, как мы задумываем. Но это не значит, что нужно отказываться от мечты, от новых каких-то желаний, идей, планов. А что-то поменять в своей жизни, от чего-то отказаться или чем-то её дополнить можно в любом возрасте. Летом буквально на ходу у меня родилась одна мысль, и я её осуществил: 25 июля собрал узкий круг друзей – человек пятнадцать. Мы провели вместе целый вечер: сидели, отдыхали, беседовали. Перед тем как гости стали расходиться, я сказал: «Спасибо, что пришли, что отпраздновали со мной». Они удивились: «Отпраздновали? А что именно мы праздновали?» – «Я не знал, как вам это сказать, но мы праздновали половину очередного года моей жизни».

И правда: каждую очередную годовщину своего рождения люди отмечают. С разным размахом, но практически каждый год. Но желание праздника, желание общения, желание создать какое-то «небудничное», скажем так, настроение, приходит к нам гораздо чаще. Можно, конечно, искать поводы в календаре, но почему бы не сделать «внеплановым виновником торжества» и самого себя?

«Но почему именно полгода?» – спросил меня один из моих товарищей. «Всё зависит от систем координат, в которой каждый из нас находится. Видимо, я вступил в такую, где мне хочется, чтобы отмечались даже

половинки». Почему бы нет? В детстве, вообще, отмечают каждый месяц...

– Если вернуться к планам, к планированию, стоит ли заниматься этим ежедневно? Разве не хочется иногда, обращаясь если не к новому году, то к новому дню, спросить: «Ну, чем ты меня удивишь?»

– Одно время, когда я был очень сильно загружен по работе, у меня были ежедневники – книжки, в которых всё было расписано по дням. На неделю, на месяц, на год. Были там и строчки, показывающие часы, и часто оказывалось, что не хватало даже таких строчек: так много было намечено провести встреч, переговоров, так много стояло передо мной задач и проблем. Так продолжалось, наверное, более десяти лет. Эти книги я сохранял. В них, помимо списка дел, были записаны ещё и какие-то телефоны, обрывки мыслей, ещё что-то... Однажды один из моих друзей, глянув на очередной мой такой ежедневник, спросил: «А что это такое-то?» Я в ответ сказал: «Ну, это моя «история болезни» – «болезни» под названием Жизнь».

Позже я эти ежедневники не то что «забросил», нет. Я ими по-прежнему пользуюсь, но записей в них стало намного меньше. Я перестал себя так перегружать.

Я подумал о другом: «Хорошо бы записывать сюда не заботы и проблемы, которые надо решить, а наоборот: записывать какой-то случившийся позитив, какие-то радости, хорошие встречи, какие-то умные мысли. К сожалению, пока это не пишется, а просто остаётся в душе, как такой приятный, мягкий и солнечный поток. Но, наверное, такой дневник надо было бы всё-таки вести. Ведь для этого носить всё время с собой ручку уже необязательно. Сейчас эту функцию вполне может выполнять телефон».

– Да, сегодня с этим стало проще. Техника шагнула намного вперед.

– Сейчас много очень говорят о том, что «все сидят в телефонах», что молодёжь вообще не мыслит себе без этого жизни, что – «всё в нём». И действительно: не дай нам Бог где-то забыть или ещё хуже – потерять телефон. Это беда! В телефоне все необходимые нам номера, телефон – это аппарат общения с внешним миром, инструмент как деловой, так и личный.

Телефон сегодня очень сильно помогает человеку: он отвечает на вопросы, выдаёт любые справки, любые рекомендации, предоставляет текущую информацию, которая нам очень необходима и интересна. Но... Я однажды задумался, что не зря говорят, что в чём-то он нас и обкрадывает. Да, конечно, это не ступенька к тому, чтобы делать из людей неких «роботов новой формации». Нет. Но он постепенно «освобождает» нас от необходимости интеллектуально мыслить. Мы думаем, что начинаем действовать рациональнее, а на самом деле



Копия и оригинал

поступаем в какой-то степени более примитивно, заменив работу собственного разума на работу «разума телефонного».

Кто-то, возможно, скажет: «А может быть, и не надо лишний раз напрягать мозги, если готовую рекомендацию можно получить за секунды?» Но какой-то внутренний голос подсказывает мне: «Нет, это не так!» Думаю, что это не просто взгляд человека пожившего. Всё-таки есть, заложено здесь какое-то не просто противоречие, какое-то несоответствие между тем, что ты делаешь, должен сделать, и тем, что получаешь.

Впрочем, ответ на это даст жизнь. Человечество развивается неумолимо, технический прогресс шагает огромнейшими темпами, и эти так называемые «гаджеты», устройства, приспособления – все они, безусловно, не просто облегчают нашу жизнь, а подняли её на совершенно другой уровень.

Но всё равно иногда, мне кажется, неплохо бы где-то на диванчике или в электричке открыть и почитать книжку...

**«ОТ ПРОШЛОГО НЕ НАДО
ОТКАЗЫВАТЬСЯ.
ХОТЯ БЫ ПОТОМУ, ЧТО ЭТО
НЕВОЗМОЖНО»**

– Вернёмся в «поезд нашей жизни». Смотреть вперёд – это здорово. Но разве не хочется, разве не нужно ино-

гда и оглянуться?.. Не для того, чтобы превратиться в соляной столб, а для того, чтобы не получилось, как в знаменитом стихотворении: «Еду я вторые сутки, а приехал я назад...»

– Вольно или невольно мы однажды подходим к вопросу, как оценивать жизнь. Оценивать то, что было вчера. Мне кажется, что всё, что было в ней хорошего, положительного, не надо считать «устаревшим», не надо терять. Нужно брать это из нашего вчера.

Но в то же время для того, чтобы находиться в нашем сегодня – находиться в некоем равновесии, – чтобы быть счастливым, надо иметь желание, пусть даже не всегда возможность, заглянуть и в наше завтра, подумать: что будет, как будет, для чего мы что-то делаем, для чего живём, ощущаем себя. Задумываться о дне завтрашнем нужно, на мой взгляд, и для того, чтобы день сегодняшний был хорошим, интересным. Задумываться, повторюсь, помня день вчерашний.

Оказавшись в Америке, я столкнулся с довольно распространённым явлением: многие эмигранты очень часто употребляли выражение «Как это будет по-русски?». То есть они давали понять, что они уже настолько переформатировались, что даже мыслят на английском языке. Да, я чётко понимал, что русский они действительно уже во многом забыли. При этом так и не выучив, не разобравшись как следует в английском...

Вот так и в жизни: никогда не надо отказываться от прошлого. В том числе и потому, что это невозможно. Можно изменить что-то сегодня, надеяться поменять завтра, но во вчера дверь уже закрыта, вода в той реке, в которую вы снова пытаетесь войти, уже утекла...

Меня часто спрашивают, где мне было легче, где интереснее, где больше удавалось что-то сделать, реализовать себя: в России или в Америке? Я отвечаю так: «Нет пророка в своих Отечествах...»

Что такое человеческая жизнь? Для чего ты родился, появился на свет? Что ты сделал и что не сделал? Что успел, успеешь, а может быть, уже и нет?

Мне кажется, что есть люди, которые проживают свою жизнь так, словно «ведут плановое хозяйство»: они записывают свои планы, свои мысли, свои доходы и расходы. А другие просто живут! Взахлёб! Радуются и горюют, побеждают и проигрывают, очаровываются и разочаровываются и так далее. А когда человеку приходит время «подводить итоги», он анализирует, как прошла его жизнь: правильно или неправильно, избежал он каких-то трудностей или получил какие-то радости. Мне в этом отношении очень нравится мысль, которую высказал бывший премьер-министр Великобритании Дэвид Ллойд Джордж: «Нет на свете ничего опаснее, чем пытаться преодолеть пропасть в два прыжка». Нельзя, никогда не получится этого сделать.

Беседовал Алексей Сокольский



*Феликс Комаров с главным редактором RBG
Марией Суворовской*



«Сегодня, несмотря на изобилие компьютерных игр, механические головоломки не утратили актуальности, они развиваются по своим собственным законам, доставляют людям искреннее интеллектуальное удовольствие. При решении головоломки человек испытывает ощущение эйфории, радости от совершения своего собственного, пусть даже маленького, но всё же открытия. Это своего рода гимнастика для ума, которая укрепляет веру в собственные силы. Головоломки доказывают человеку, что безвыходных ситуаций не бывает. Решение есть всегда – и зачастую даже не одно». В этом убеждены Владимир Красноухов и Ирина Новичкова. О предназначении механических головоломок, их классификации и роли в воспитании детей они рассказали Russian Business Guide.

МЕХАНИЧЕСКИЕ ГОЛОВОЛОМКИ

и их роль в воспитании и обучении детей

– Владимир Иванович, чем механические головоломки отличаются от любых других интеллектуальных игр?

– Для начала дадим определение предмету разговора. Механическая головоломка – это самостоятельный объект, состоящий из одной или более частей и содержащий задачу для одного человека или команды, решаемую манипуляциями с помощью логических рассуждений, озарения, воображения, везения или терпения. Из этого определения следует, что для решения механической головоломки не должно требоваться дополнительных приспособлений. Шахматы, нарды, карты, лото, «бродилки» и другие состязательные игры не относятся к механическим головоломкам, так как требуют наличия соперника. Это важное отличие головоломки от состязательных игр. Для решения головоломок требуются не столько знания, сколько умение оперировать знаниями, нестандартно мыслить, проявлять смекалку.



– Ирина Александровна, как разобраться в многообразии головоломок и правильно их классифицировать?

– За историю цивилизации создано несколько десятков тысяч механических головоломок. В частности, в американском музее

Lilly Library (штат Индиана) содержится более 50 тыс. экспонатов, в том числе около сотни изделий компании «Планета головоломок».

Чтобы ориентироваться во множестве таких специфических предметов, необходимо их классифицировать. Основания для классификации могут быть разными. Например, если распределять головоломки по характеру решения задач, то можно выделить 10 классов: головоломки на складывание, разборные головоломки, «узлы», головоломки на расщепление, головоломки с перемещением сегментов, «загонялки», сосуды-головоломки, геометрические парадоксы, флексагоны, «невозможные» объекты.

– Владимир Иванович, нашим читателям было бы интересно узнать о самых ярких изобретениях каждого класса, их авторах и пользе в развитии интеллектуальных способностей детей.

– Начнём по порядку. Головоломки на складывание и сборку по ассортименту – самый большой и старейший класс, к нему относится около трети всех изобретённых в мире головоломок. Основная задача – собрать объект из составных элементов, чтобы он отвечал некоторым дополнительно заданным условиям. Механические головоломки этого класса можно разделить на плоскостные и объёмные. Примером плоскостных головоломок является популярный «Танграм». Он представляет собой квадрат, разделённый на семь частей, из которых можно собирать различные жанровые фигурки. Данная головоломка появилась примерно два столетия назад в Китае. Обычно она изготавливалась из слоновой кости с ажурной резьбой.

За два века существования этой великолепной головоломки в игровой практике возникла необходимость постановки и решения новых задач. В результате нами был синтезирован иной набор игровых элементов (при том же количестве, что и в «Танграме», – семь штук), существенно расширяющий дидактические возможности игры. Так появилась игра-головоломка «Слагалица». На Конгрессе индустрии детских товаров (Москва, декабрь 2014 г.) она была отмечена дипломом лауреата «Инновации для детства» в номинации «Развивающая предметно-пространственная среда», затем опубликована в журнале «Ребёнок в детском саду» (№ 3, 2016 г.).

Кроме обычных задач на составление жанровых картинок и сборку фигур по заданным силуэтам, «Слагалица» позволяет ставить и решать ряд таких новых задач, как сборка конгруэнтных и экстремальных фигур, симметриков, антислайдов, парадоксальных фигур.

Среди объёмных головоломок этого класса массу положительных отзывов вызвала игра-головоломка «Гала-куб» Ирины Новичковой. По нашей лицензии она выпускалась в Испании. Но что для нас более важно: на эту игру обратила внимание наша педагогическая общественность.

ВЛАДИМИР ИВАНОВИЧ

КРАСНОУХОВ – К. Т. Н., ИЗОБРЕТАТЕЛЬ И ПОПУЛЯРИЗАТОР ГОЛОВОЛОМОК. АВТОР ОКОЛО СОТНИ ГОЛОВОЛОМОК, ИМЕЕТ 40 ПАТЕНТОВ НА ИЗОБРЕТЕНИЯ. ГОЛОВОЛОМКИ ВЛАДИМИРА КРАСНОУХОВА ВЫПУСКАЮТ ПО ЕГО ЛИЦЕНЗИЯМ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ. ИЗОБРЕТАТЕЛЬ ПЕЧАТАЕТСЯ В ЖУРНАЛАХ «КВАНТИК», «НАУКА И ЖИЗНЬ», «ЛЕВША».

Сегодня «Гала-куб», наряду со «Слагалицей», включён в наборы для дошкольных детских учреждений.

Следующий класс – разборные головоломки. К ним относятся шкатулки с секретом. В России великолепные шкатулки из берёзового капа изготавливаются в Вятке.

«Планета головоломок» также выпускает несколько головоломок данного класса: например, «Выпусти Ёжика из клетки». Кстати, в сентябре 2023 года в городе Уфе состоялся Всероссийский фестиваль игр. Праздник был организован по инициативе президента Ассоциации предприятий индустрии детских товаров Антонины Цицулиной и при поддержке Правительства Республики Башкортостан. В рамках этого фестиваля на конкурсе «Выбор детей» игра-головоломка «Выпусти Ёжика из клетки» стала призёром.

Следующий класс головоломок – «узлы». Принцип этих игр – собрать из составных элементов воедино некий объект, так чтобы он представлял цельную конструкцию. В этом классе находятся так называемые шаркунки – старинные игрушки северных народов России. В давние времена во внутреннюю пустоту шаркунки засыпались сухие горошины, получалась погремушка. Познакомиться с шаркунками, как и со шкатулками с секретом, можно на выставке-ярмарке «Ладья», которая ежегодно проводится в Москве Ассоциацией народных и художественных промыслов России.

Следующий класс – разрезные головоломки. К этому классу относится знаменитая головоломка венгерского изобретателя Эрнё Рубика – кубик Рубика. Впоследствии другие исследователи брали это изобретение за основу: «разрезали» на сегменты иные формы (шары, пирамиды, «Платоновы тела»). Мирового уровня разработок и признания достиг наш соотечественник Евгений Григорьев из Чебоксар. Его «Микрокубик», несмотря на рекордно малые размеры (10 x 10 x 10 мм), действует безукоризненно. Недаром эта головоломка отмечена на сайте Книги рекордов Гиннеса.

Другие, не менее увлекательные классы головоломок – геометрические парадоксы и «невозможные» объекты. Никаких чудес здесь нет для тех, кто знает законы физики, математики, психологии и знаком с достижениями современных технологий.

– И всё же какую роль играют головоломки в педагогике?

– Механические головоломки являются иллюстрациями к различным разделам математики (топология, комбинаторика, теория графов), физики (оптика, механика, гидравлика), психологии.

Они учат изобретать. Головоломки являются помощниками для учителей, особенно в дополнительном образовании.

– Почему решение головоломок полезнее, чем игры на интеллектуальное соперничество?

– Решение головоломок не подталкивает людей к разобщению, а, скорее, сплачивает, ведь головоломку необязательно решать одному. Совместное, коллективное решение положительно влияет на людей, как и любая другая деятельность, направленная на достижение общих целей.

– Но ведь пазлспорт активно развивается... Это всё равно своего рода соревнования.

– Вот что пишет по этому поводу детский психолог Евгения Пайсон: «Конечно, и в лото, и в морской бой, и в шахматы ребёнок может играть со сверстниками, но научить понимать и принимать правила игры, показать, как достойно проигрывать, выигрывать без злорадства, могут только родители. Избежать соревновательного момента и в школьные годы, и в дальнейшей жизни невозможно, поэтому ребёнок рано или поздно столкнётся с подобным рода препятствиями. Основная задача родителей – подготовить его к этим моментам тактично, терпеливо, учитывая психологические особенности».

ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА**НОВИЧКОВА** – ИЗОБРЕТАТЕЛЬ

МЕХАНИЧЕСКИХ ГОЛОВОЛОМОК, ПРИЗЁР ВСЕРОССИЙСКИХ КОНКУРСОВ В РЕШЕНИИ И СОЗДАНИИ ГОЛОВОЛОМОК, СООРГАНИЗАТОР ЕЖЕГОДНЫХ ЧЕМПИОНАТОВ РОССИИ ПО ПАЗЛСПОРТУ, РЕГИОНАЛЬНЫХ ЧЕМПИОНАТОВ, УЧАСТНИЦА МЕЖДУНАРОДНЫХ ВСТРЕЧ ИЗОБРЕТАТЕЛЕЙ ГОЛОВОЛОМОК. ИРИНА АЛЕКСАНДРОВНА НОВИЧКОВА – ОСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ «ПЛАНЕТА ГОЛОВОЛОМОК».

О РОЛИ ГОЛОВОЛОМОК В**ВОСПИТАНИИ ДЕТЕЙ:**

«В конструкции головоломок всегда реализована остроумная изобретательская идея. Головоломки представляют для школьника проблему, решение которой требует от него нетрадиционного поворота мысли. Главная функция головоломок как дидактического средства – развитие парадоксального, творческого мышления, смекалки, преодоление стереотипов мышления, развитие творческого воображения. Головоломки пробуждают интерес ребёнка к исследовательской деятельности и интеллектуальную активность. В решении головоломок удовлетворяется и извечная человеческая потребность в игре. Игра превращается в своеобразную подготовку к творческой деятельности, обеспечивая развитие креативных качеств личности младшего школьника. Важна также основная (мотивационная) функция головоломок – их способность побуждать интерес учащихся к изучаемому материалу, и вряд ли существует более эффективный способ мотивации».

*М. М. Зиновкина, д. п. н., профессор;
Р. Т. Гареев, д. п. н., профессор*

Наш опыт показывает, что наиболее эффективная форма такого рода занятий – проведение семейных чемпионатов по решению механических головоломок (школьного или регионального масштаба). Предприятие «Планета головоломок» готово помочь вам в этом благородном деле. Не забывайте, что 2024 год объявлен Годом семьи.

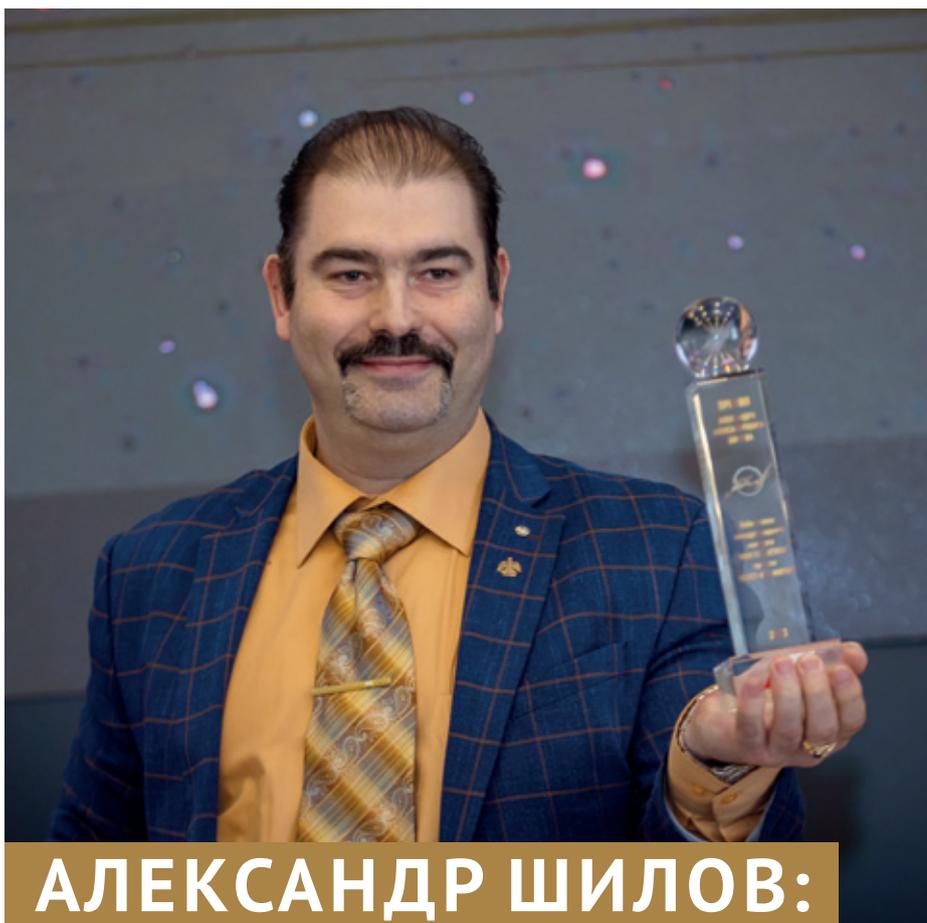
– Какую литературу вы бы порекомендовали любителям головоломок?

– Книги Якова Перельмана, Бориса Кордемского, журналы «Наука и жизнь», «Квант», «Квантик», «Левша», «Математика в школе».

– Ирина Александровна, где можно приобрести головоломки вашего авторства и других российских изобретателей?

– Приобрести головоломки можно на известных маркетплейсах или на сайте компании «Планета головоломок» (www.planetagolovolomok.ru). Также мы занимаемся разработкой и производством подарочных головоломок по индивидуальному заказу. Узнать подробную информацию о корпоративных сувенирах можно по телефону: +7-916-140-17-80.

Подготовила Дарья Бакарина



АЛЕКСАНДР ШИЛОВ:

«В КОСМОСЕ РАЗДОРАМ МЕСТА НЕТ»

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

– Александр Александрович, это не для того ли, чтобы ваши картины повесить, в стене МКС в своё время дырку просверлили?

– Надеюсь, что нет...

– Но в космосе они всё-таки выставлялись, о чём сообщается даже в Книге рекордов Гиннесса. Давайте с этой истории и начнём наш разговор. Как и когда случилось это событие?

– Это не одна история, а уже три. У второй, правда, конец печальный... Но – по порядку. Первая такая экспедиция состоялась в 2007 году. Впервые в истории человечества и мировой космонавтики удачно стартовали, успешно на МКС выставлялись, а затем благополучно вернулись на Землю пять картин. Следующий старт состоялся в 2010 году, но грузовик «Прогресс М-12» исчез в плотных слоях атмосферы. Ни оборудования, которое он должен был доставить на космическую станцию, ни тем более картин – ни одного кусочка этого корабля на Земле так и не нашли. Как писали в прессе, «инопланетяне забрали картины вместе с оборудованием». В шутку, конечно же, писали, но... Мы же помним, доля чего есть в каждой шутке. Мы же не знаем «на тонком уровне»,

что произошло, почему корабль исчез? Обращаться за компенсацией, как это сделали многие из владельцев оборудования, которое было на этом корабле, я не стал. Может быть, поэтому в 2012 году мне предложили выставить на борту Международной космической станции уже десять моих картин. Я их написал, подготовил, и они успешно там экспонировались. То есть сюжет сложился согласно всем законам драматургии: «взлёт, падение, взлёт». Таким образом, моя «космическая миссия», моё скромное участие в психологической разгрузке экипажа МКС было успешно выполнено.

– Но и эта миссия оказалась не последней. И в подготовке следующей участвуют дети. Расскажите, пожалуйста, о конкурсе и премии, которая носит ваше имя.

– Это конкурс детских рисунков, который называется «Моя галактика». Проходил он в рамках международного трёхдневного марафона «Полёт над миром», организованного Госкорпорацией «Роскосмос», международным экспертным советом общественного движения «Синергия талантов», центром «Космонавтика и авиация», музеем «Клинское подворье», фондом «Русский мир» и благотворительным фондом «Импульс к жизни» в рамках работы Комиссии по вопросам патрио-

В космос сегодня люди летают уже и в качестве туристов, и в качестве артистов для съёмок в кино, но для большинства космонавтов и астронавтов Международная космическая станция – это, прежде всего, место работы. А заодно и место проживания. Дом, пусть и временный, должен быть уютным и красивым. Так почему бы стены «спальни» или «рабочего кабинета» не украсить картинами, напоминающими о родной Земле? О Земле – не только как о планете, которую обитатели станции временно покинули, а о родной земле – с её лесами и полями, реками и озёрами. Может быть, кому-то такие размышления покажутся несерьёзными, но факт есть факт. На МКС несколько картин уже экспонировались. Впрочем, кто об этом может рассказать лучше, если не их автор – заслуженный художник Российской Федерации, академик Российской академии художеств Александр Шилов.

тического и духовно-нравственного воспитания детей и молодёжи Совета при Президенте Российской Федерации по международным отношениям, при поддержке Комитета Государственной Думы по делам СНГ, евразийской интеграции и связям с соотечественниками, а также Всемирного координационного совета российских соотечественников, проживающих за рубежом.

– Солидный список...

– Не поспоришь. Мероприятий в рамках этого марафона проходило много, но, как отмечают организаторы, самым масштабным стал именно конкурс «Моя галактика». Мне это особенно приятно, потому что премия, которую вручают победителям, действительно названа моим именем. Три космические экспедиции моих картин плюс проект «Наша Родина – Россия», о котором знают во многих субъектах нашей федерации и за её пределами, сыграли свою роль. Когда организаторы сделали такой выбор, согласовали его со всеми учредителями и позвонили мне, чтобы сообщить эту новость, я очень обрадовался, сказал: «Спасибо, постараюсь соответствовать...» Но, откровенно говоря, это стало для меня огромным и очень приятным сюрпризом.

ТВОРЧЕСТВО ИХ СВЯЗАЛО

– Было время, когда космонавтом мечтал стать едва ли не каждый школьник, сегодня, как иногда кажется, интерес несколько остыл. А что значит космос для вас? И почему, на ваш взгляд, важно приобщать к этой теме молодое поколение? Не только же ради того, чтобы гордиться успехами советской космонавтики – тем, что когда-то именно мы стали первыми?

– Космос – это неделимое целое, это некая субстанция – мыслящая субстанция, в основе которой – мир и созидание. Это природное явление, это божественное явление, которое не предполагает никаких конфликтов.

Каждый ребёнок, который участвует в этом конкурсе, должен подсознательно понимать, что он соприкасается с некой Вечностью. С Вечностью, которая требует от него только любви, профессионализма и участия. Совершенно неважно, какое место в конкурсе он в итоге займёт, главное – участие. Дети это понимают, и какой-то «оголтелой» борьбы за первое место здесь не происходит.

– То есть детских слёз и истерик, которые мы видим в некоторых телепроектах, здесь не бывает?

– Нет, ни переживаний, ни какого-то «катарсиса» – только позитив, позитив, позитив... Такая у этого конкурса концепция. Дети просто мечтают, они просто хотят «приобщиться к космосу».

«Дети – наше будущее» – это ведь не просто слова. Каким будет это будущее? Мне кажется, что этот конкурс, на который было прислано более полутора тысяч работ из 53 стран, выполняет роль шивальщика, который соединяет, скрепляет то, что, как хочется надеяться, будет нерушимо уже буквально завтра. Если каждый на своём месте будет стараться взаимодействовать не только с собой любимым, но и с другими. Если мы будем не старые обиды вспоминать, а искать точки соприкосновения, взаимопонимания. С людьми разного вероисповедания, с людьми, у которых могут быть отличающиеся от наших взгляды на те или иные события. Но люди при этом остаются людьми, у каждого из нас есть человеческий лик. И такие точки соприкосновения, точки взаимных интересов обязательно должны быть найдены. Если не нами, то нашими детьми. Просто нужно именно это инициировать, нужно посылать во Вселенную запросы именно на объединение, на дружбу, на мир. Этот запрос, этот код должен просто «висеть в воздухе», и тогда люди начнут, как капельки ртути, собираться друг с другом в единое целое. И в таком обществе уже не будет места раздорам и непониманию.

– Когда общаешься с нашими космонавтами, они рассказывают, что с теми же американскими астронавтами у них



сегодня никакого ни «социалистического», ни «капиталистического» соревнования нет. Они вполне мирно работают вместе на МКС, а к полётам опять же вместе готовятся и в нашем Звёздном, и в американском Хьюстоне. Недавно после почти полугодовой командировки на МКС вернулась на Землю наша Анна Кикина. Удивительно, но есть ощущение, что в нашей стране об этом почти никто не слышал. Может, потому, что летала она туда на американском SpaceX Crew-5. Так что в делах космических никакого разлада нет, сотрудничество продолжается. Получается, что помирить, объединить нас может только космос?

– Космос и Международная космическая станция – это символ мира, пример мирных отношений, потому что там нет места раздорам.

– Да уж... Там стрелять не начнёшь...

– Иначе все погибнут. Ругаться тоже не стоит, потому что обиды порождают замкнутость в поведении, а замкнутость – отсутствие общения, что в ограниченном пространстве приводит к сумасшествию от одиночества. Человеку нужен человек – вот формула! Человек нуждается в мирных, в дружеских отношениях. Поэтому и получается так, что МКС – это символ мира, проекция мира на всю нашу планету. Как мирные отношения складываются там, так надо бы нам их складывать и здесь, на поверхности нашей планеты.

А что их там сближает? Сближают общие исследования, научные исследования, которые они там проводят, открытия. Ради чего? Ради блага и безопасности всей планеты. По сути, это иммунитет. Международная космическая станция является неким образцом иммунитета для всей планеты.





Иммунитета мира, добра и созидания. По этой формуле, наверное, надо и нам стараться жить здесь.

Здесь, на Земле, людей сближает ещё и творчество. Конкурс, итоги которого мы подвели, связал творчеством детей из 53 стран, а в следующем году, мы уверены, их будет ещё больше. Этот конкурс – наш шаг в будущее с гарантированными мирными отношениями. Человек-творец – это человек с Богом внутри себя. А Бог – это всегда любовь и мир, созидание и всепрощение. Дети разных стран могут и должны быть связаны друг с другом творчеством, миром и любовью. Самое интересное, что, находясь в разных странах, все они рисуют вместе, в общем-то, одну и ту же тему. Тему, которая их связывает.

ОТ КОСМОСА В КАРТИНАХ – ДО КАРТИН В КОСМОСЕ

– И всё-таки у конкурса есть победители. Что получают они, помимо новых эмоций и чудесной статуэтки из горного хрусталя с лазерной гравировкой внутри? И какова дальнейшая судьба их картин?

– Да, награда действительно очень красиво исполнена – с любовью, с высоким эстетическим вкусом. Она «весомая» во всех смыслах, её очень приятно держать в руках. Художник, который этот проект сделал, – настоящий профессионал своего дела.

А победителями стали Анастасия Дели из Приднестровья, Наранболд Нандиндулам из Монголии – ученица Улан-Баторского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова, откуда нам прислали фотографии из Монголии: ликовали все! И третья победительница – Александра Кузнецова из эстонского города Кохтла-Ярве.

Картины, причём не только победителей, но и других участников конкурса, будут участвовать в последующих выставках, лучшие из них будут отобраны для того, чтобы отправиться на Международную космическую станцию. Если найдутся коллекционеры, готовые их после такого полёта приобрести, то средства от продажи будут направлены опять же в пользу детей, занимающихся творчеством. В качестве материальной поддержки. Потому что краски, кисти, холсты, бумага и другие материалы сегодня безумно дорогие, особенно рамы. Быть художником в наше время недёшево...

И наконец, главное: в следующем году мы планируем провести фестиваль «Планета детей». Победители конкурсов от каждой страны будут участвовать в создании единого полотна, которое впоследствии облетит нашу планету как символ установления добра и мира между всеми живущими на планете. Получится некая мистерия, волшебный акт, после которого, не сомневаюсь, на Земле очень многое поменяется. В лучшую сторону. Почему я в

этом уверен? Потому что это будет сделано совокупностью стараний детских душ, а детские души безгрешны.

Я веду для детей мастер-классы, потому что им нужно как можно больше питать свои души творчеством, развивать в себе созидательное начало. Если вспомнить учение нашего великого советского педагога Макаренко, который работал с трудными подростками, то оно во многом основывалось именно на раскрытии и развитии их творческого потенциала. А ведь работал Макаренко в основном с беспризорниками, с теми, кого сегодня назвали бы «трудными», «трудновоспитуемыми», в том числе и уже «переступившими грань закона». Он был едва ли не единственным, кто с такими справлялся.

Большинство детей, с которыми мы работаем сегодня, никакую «грань» не переступали. И это вдвойне, втройне хорошо, потому что теперь они никогда её и не переступят. Потому что они заняты настоящим творчеством, а творчество – это и есть общение с Всевышним, с Богом. Из этих детей получатся своего рода «светлячки», которые наполнят наш мир светом, которые, по сути, запрограммируют космос на то, что мы – добрые, мы – хорошие, что не надо нам больше никаких «приключений», спасибо!.. Мы очищаемся...

Беседовал Алексей Сокольский

Nowadays people go to space as tourists, and as artists – for filming, but for most astronauts and cosmonauts the International Space Station is first of all a place of work. And a place to live. The home, even if temporary, should be cozy and beautiful. So why not decorate the walls of your “bedroom” or “office” with pictures that remind you of your home planet? The Earth, not only as a planet that the station’s inhabitants have temporarily left, but as the native land - with its forests and fields, rivers and lakes. Perhaps such reflections may seem frivolous to some, but the fact is the fact. Several paintings have been exhibited on the ISS. But who can tell about them better than their author – Honored Artist of the Russian Federation, Academician of the Russian Academy of Arts Alexander Shilov.



ALEXANDER SHILOV: “THERE IS NO PLACE FOR DISCORD IN SPACE”



MISSION ACCOMPLISHED

– Alexander Alexandrovich, isn’t that why they drilled a hole in the wall of the ISS to hang your paintings?

– I hope not.

– But they have been exhibited in space, and it’s even in the Guinness Book of Records. Let’s start our conversation with that story. How and when did it happen?

– This is not one story, but three. The second one has a sad ending... But in order. The first of these expeditions took place in 2007. For the first time in the history of mankind and world cosmonautics successfully launched, successfully exhibited on the ISS, and then safely returned to Earth five paintings. The next launch took place in 2010, but the Progress-M12 cargo spacecraft disappeared in the dense layers of the atmosphere. Neither the equipment it was supposed

to deliver to the space station, much less the paintings – not a single piece of this ship has been found on Earth. As the press wrote, “the aliens took the paintings along with the equipment”. In jest, of course, wrote, but... We remember that there’s something in every joke. We do not know “on a subtle level” what happened, why the ship disappeared? I did not apply for compensation, as many of the owners of the equipment that was on that spaceship did. Maybe that’s why in 2012 I was offered to exhibit ten of my paintings on board the International Space Station. I painted them, prepared them, and they were successfully exhibited there. That is, the plot developed according to all the laws of dramaturgy: “rise, fall, rise”. Thus my “space mission”, my modest participation in the psychological relief of the ISS crew, was successfully completed.

– But this mission was not the last. And the children are involved in the preparation of the next one. Please tell us about the competition and the prize that bears your name.

– It is a children’s drawing competition called “My Galaxy”. It was held within the framework of the international three-day marathon “Flight over the World” organized by Roscosmos, the International Council of Experts of the Public Movement “Synergy of Talents”, the Center “Cosmonautics and Aviation”, the Museum “Klinskoye Podvorye”, Foundation “Russian World” and charitable foundation “Impulse to Life” within the framework of the Commission on Patriotic and Spiritual and Moral Education of Children



and Youth of the Presidential Council on Interethnic Relations with the support of the Committee of the State Duma of the Russian Federation.

- *That's a pretty solid list...*

- I can't argue with that. There were many events during this marathon, but as the organizers point out, the "My Galaxy" competition was the biggest. I am especially pleased because the prize awarded to the winners is actually named after me. Three space expeditions of my paintings and the project "Our Homeland - Russia", which is known in many regions of our Federation and beyond, played a role in this. When the organizers made this choice, coordinated it with all the founders and called me to tell me the news, I was very happy, I said: "Thank you, I'll try to live up to it..." But to be honest, it was a big and very pleasant surprise for me.

CREATIVITY HAS BOUND THEM TOGETHER

- *There was a time when almost every school child dreamed of becoming an astronaut; today, as it sometimes seems, the interest has cooled a bit. What does space mean to you? And why do you think it is important to involve the younger generation in this subject? It is not just to be proud of the success of Soviet cosmonautics - of the fact that we were the first?*

- Space is something indivisible, it is a substance - a thinking substance based on peace and creation. It is a natural phenomenon, it is a divine phenomenon, which does not involve any conflict.

Every child who participates in this competition must subconsciously realize that he or she is in contact with a certain

eternity. An eternity that only requires love, professionalism and participation. It does not matter what place he/she will take in the competition, the main thing is to participate. Children understand this and there is no "fierce" fight for the first place.

- *So there will be no childish tears and hysterics like we see in some TV projects?*

- No, no worries, no "catharsis" of any kind - just positive, positive, positive... That's the concept of this competition. Children just dream, they just want to "join the space".

"Children are our future" are not just words. What will this future be? It seems to me that this competition, which re-

ceived more than 1,500 entries from 53 countries, plays the role of a seamstress, sewing together something that will hopefully be unbreakable tomorrow. If each one of us, in his or her place, will be in contact not only with oneself, but also with others. If we do not remember old grudges, but look for points of contact and mutual understanding. With people of different religions, with people who may have different views on certain things than ours. But people are still people, each of us has a human face. And those points of contact, those points of mutual interest have to be found. If not by us, then by our children. It is only necessary to initiate it, it is necessary to send requests to the universe for unification, for friendship, for peace. This request, this code should just "hang in the air" and then people will begin to come together like drops of mercury to form a single entity. And in such a society there will be no place for discord and misunderstanding.

- *When we talk to our cosmonauts, they tell us that today they have no "socialist" or "capitalist competition" with the same American astronauts. They work peacefully together on the ISS, and for flights - again, they prepare together both in our Zvyozdny and in the American Houston. Recently our Anna Kikina returned to Earth after almost a six months mission on the ISS. Surprisingly, there is a feeling that almost no one in our country has heard about it. Maybe this is because she went there with the American SpaceX Crew-5. So there is no discord in space affairs, cooperation continues. It turns out that only space can bring peace and unite us?*

- Space and the International Space Station are a symbol of peace, an example of peaceful relations, because there is no place for discord.



– Yes. *There's no place to start shooting.*

– Otherwise everyone will die. There is no need to fight either, because insults create closed behavior, and closed behavior – lack of communication, which in a limited space leads to madness from loneliness. Man needs man – that's the formula! People need peaceful, friendly relations. That's why it turns out that the ISS is a symbol of peace, a projection of peace on our whole planet. Just as peaceful relations are established there, so we should establish them here, on the surface of our planet.

And what brings them together there? Joint research, scientific research that they do there, discoveries. For the good and safety of the planet. It's basically immunity. The International Space Station is a kind of immunity model for the whole planet. Immunity of peace, of goodness, of creation. We should probably try to live by that formula here.

Here on Earth, people are also united by creativity. The competition, the results of which we have summarized, united children from 53 countries through creativity, and next year, we are sure, there will be even more of them. This competition is our step into the future with guaranteed peaceful relations. A creator is a man with God in him. And God is always love and peace, creation and forgiveness. Children from different countries can and should be united by creativity, peace and love. The most interesting thing is that even though they are in different countries, they are all drawing on the same theme. A theme that unites them.

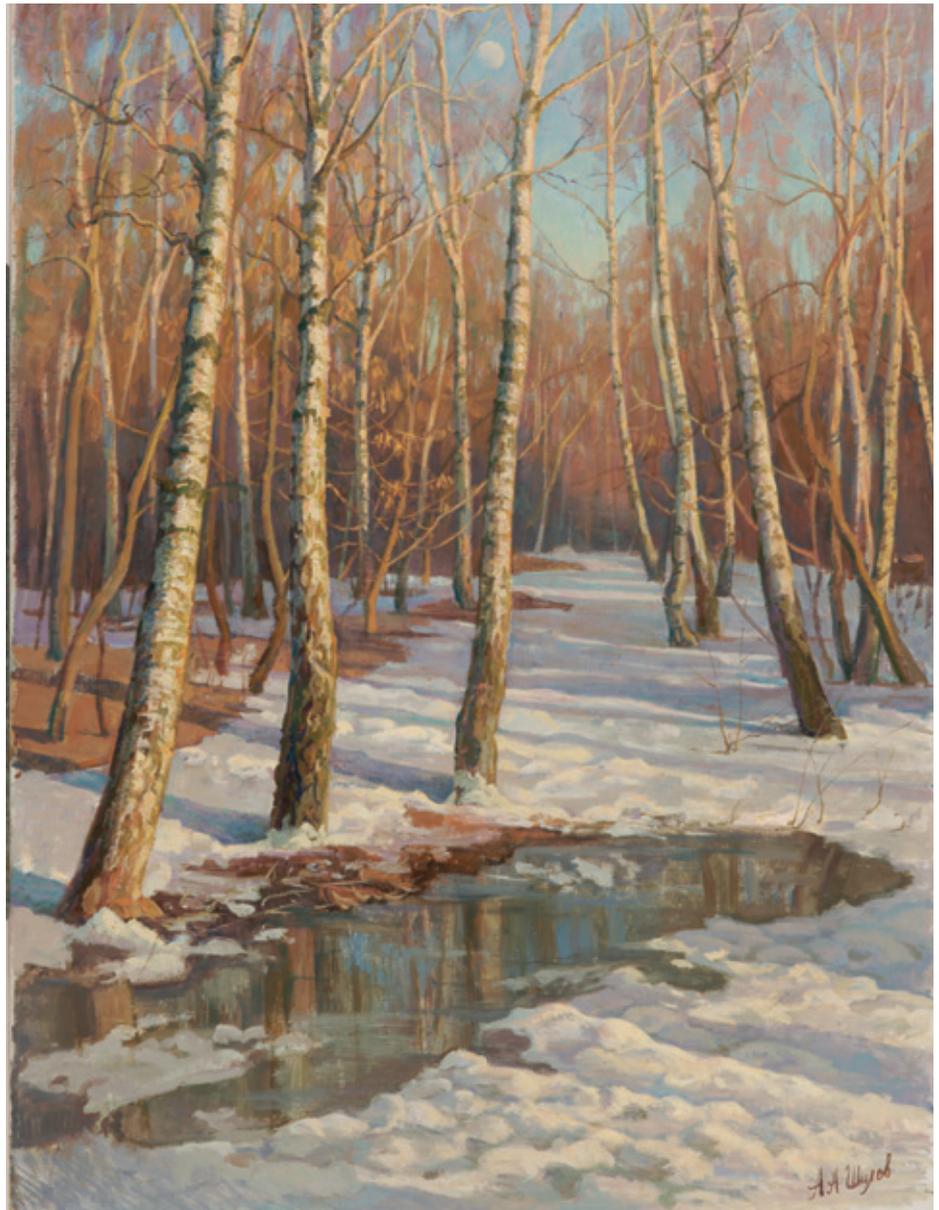
FROM SPACE IN PAINTINGS TO PAINTINGS IN SPACE

– *And the competition has winners after all. What do they get besides new emotions and a beautiful rock crystal statuette with laser engraving inside? And what about their paintings?*

– Yes, the award is very beautifully made – with love, with high aesthetic taste. It is “weighty” in every sense, it is very pleasant to hold in your hands. The artist who made this project is a real professional.

And the winners were Anastasia Deli from Transnistria, Naranbold Nandinulam from Mongolia – a student of the Ulan-Bator branch of the Plekhanov Russian Economic University, from which we received photos from Mongolia – everyone was happy! And the third winner was Alexandra Kuznetsova from Kohtla-Järve in Estonia.

Paintings – not only of the winners, but also of other participants – will take part in the following exhibitions, and the best ones will be chosen to go to the International Space Station. If there are collectors willing to buy them after such a flight, the funds from the sale will again



be directed to the benefit of children engaged in creative work. As material support. Paints, brushes, canvases, paper and other materials are very expensive these days, especially frames. Being an artist today is not cheap...

And finally, the most important thing: next year we are planning a festival called “Children’s Planet”. The winners of competitions from each country will participate in the creation of a single canvas, which will later fly around our planet as a symbol of the establishment of goodness and peace among all who live on the planet. It will be a kind of mystery, a magic act, after which, I have no doubt, many things will change on Earth. For the better. How can I be sure? Because it will be done by the combined efforts of children’s souls, and children’s souls are sinless.

I give master classes for children because they need to feed their souls as much as possible with creativity, to develop the creative beginning within themselves. If

we remember the teachings of our great Soviet teacher Makarenko, who worked with troubled teenagers, it was largely based on discovering and developing their creative potential. And Makarenko worked mainly with street children, with those who today would be called “difficult”, “difficult to educate”, including those who have already “crossed the line of the law”. He was almost the only one who worked with them.

Most of the children we work with today have not crossed any “line”. And that’s doubly, triply good, because now they will never cross it. Because they are engaged in true creativity, and creativity is communication with the Most High, with God. These children will become a kind of “fireflies” that will fill our world with light, that will actually program the space that we are kind, that we are good, that we don’t need any more “adventures”, thank you!.. We are being refreshed...

РЯЗАНСКАЯ ОБЛАСТЬ – РЕГИОН РАЗВИТИЯ



Рязанская область продолжает демонстрировать экономический рост: валовой региональный продукт вырос на 3,9%. В 2023 году эта тенденция сохранилась: индекс промышленного производства в январе-октябре составил 106,9%. Сегодня Рязанская область – в лидерах по производству многих товаров и изделий, экспортируемых и востребованных на внутреннем рынке. Это кровельные, теплоизоляционные материалы, стекло, кожа, электрораспределительная аппаратура. Успешно развиваются высокотехнологичные отрасли.

Сохраняется и позитивная динамика инвестиционных поступлений: финансовые вложения растут, превышая прогнозные значения. В настоящее время в регионе реализуется порядка 95 инвестиционных проектов с общим объёмом инвестиций 270 млрд рублей и созданием более 20 тыс. рабочих мест.

Среди крупнейших инвестпроектов – комплекс по производству сжиженного природного газа, уникальное для России производство полного цикла биофармацевтических препаратов, субстанций и препаратов плазмы крови человека, завод по переработке молока, производство инновационных органических продуктов на основе торфа для сельского хозяйства, строительство масложирового и тепличного комплекса.

Основные конкурентные преимущества региона – местоположение, инфраструктура и скорость принятия решений.

Рязанская область находится в 180 километрах от Москвы, и к услугам рязанских производителей – огромный рынок сбыта. Через регион проходят международные транспортные коридоры «Север – Юг» и «Запад – Восток», три федеральные автомобильные и четыре железные дороги. Важные объекты транспортной логистики – два речных порта. Территориальная близость к подмосковным аэропортам – также преимущество региона.

«Наша главная задача – сделать так, чтобы здесь было комфортно жить. Чтобы все сферы были равноценно развиты. И тогда многие задумаются: «Стоит ли жить в мегаполисе?» Конечно, там можно получать большую зарплату, но и тратить приходится больше. А можно жить здесь с учётом всех преимуществ, которые могут быть реализованы. Думаю, что многие сделают выбор в пользу Рязани!»

**Губернатор Рязанской области
Павел Малков**

Скорость принятия решений стала основным конкурентным преимуществом Рязанской области. Раньше согласования по проекту могли растягиваться на несколько лет. Сегодня от знакомства с инвестором до подписания соглашений может проходить всего несколько недель. Сроки основных этапов реализации инвестпроектов сокращены на 20-30%. Некоторые процедуры

сокращаются по времени в несколько раз или полностью отменены.

Регион продвигается в развитии инвестиционной инфраструктуры. На завершающем этапе строительство самой крупной областной инвестплощадки – промышленного (промышленного) парка «Рязанский». Формат создания промышленных парков концентрирует в одном месте все виды инженерных возможностей, что делает их привлекательными для малого и среднего бизнеса. В пул настоящих и будущих резидентов парка «Рязанский» сегодня уже входит 21 компания с объёмом инвестиций почти 45 млрд рублей и созданием порядка 11,5 тыс. рабочих мест.

Инвестплощадка заполнена на 80%. Одно предприятие там уже открылось, объекты ещё четырёх резидентов находятся на стадии строительства. Два из них приступили к работам совсем недавно. Например, компания «Медителл» вышла на этот этап осенью, начав подготовку своего земельного участка к строительству производственно-складского комплекса по производству гигиенической и медицинской продукции. Ассортиментная линейка будет включать в себя влажные, бытовые, антибактериальные и медицинские салфетки, бинты, послеоперационные и раневые повязки и другую продукцию гигиенического, косметологического и медицинского назначения. Запуск завода в эксплуатацию запланиро-

ван на второй квартал 2024 года. Новое предприятие создаст в регионе 150 новых рабочих мест.

Также работы по подготовке участка к застройке начала компания «ЗАКОРД». Предприятие будет специализироваться на выпуске воздушных, салонных, масляных фильтров, тормозных колодок и других автокомпонентов. Предполагаемый объём инвестиций составит 1,2 млрд рублей, инвестор планирует создать 220 рабочих мест. По предварительным прогнозам, в течение ближайших пяти лет реализации проекта налоговые поступления от деятельности нового предприятия в областной бюджет составят более 350 млн рублей.

В списке резидентов постоянно появляются новые участники. За последние месяцы перечень прирос тремя компаниями, которые суммарно вложат в свои проекты более 3,2 млрд рублей. Дочерняя компания «Вайлдберриз» – «ВБ-ИНДУСТРИ» – построит в парке «Рязанский» завод по производству стеллажной продукции и строительных материалов, в частности стеновых сэндвич-панелей. Инвестор уже располагает собственным производством в ЦФО и планирует масштабирование на территории Рязанской области. Проектом предусмотрено строительство производственного корпуса с несколькими автоматическими линиями и участком сборки.

Ещё один проект на территории инвестплощадки реализует компания «СТК-Завод Металлических Конструкций». Предприятие уже несколько лет работает на региональном рынке. За это время предприятию удалось шестикратно увеличить объёмы производства, его услуги и продукция применялись в реализации более 500 проектов, в числе которых – объекты социальной инфраструктуры, ОПК, сельскохозяйственного назначения, производственно-складские помещения.

Летом этого года на Петербургском меж-



дународном экономическом форуме было подписано инвестсоглашение с компанией «Аг-Тех». Уже осенью она получила статус резидента парка «Рязанский» с проектом по расширению действующего производства аэрозольной химии для автомобилей: полиролей, очистителей, красок, смазочных материалов. Предполагаемый объём инвестиций составит 1,2 млрд рублей, инвестор планирует создать 220 рабочих мест. По предварительным прогнозам, в течение ближайших пяти лет реализации проекта «Аг-Тех» в областной бюджет поступит более 350 млн рублей.

Рязанская область сосредоточилась на подготовке новых территорий с преференциальным режимом для резидентов. Прежде всего – это агропромышленный парк «АгроТерра», ТОСЭР «Лесной» и промплощадка моногорода Новомичуринска. Все активно заполняются резидентами.

Например, ТОСЭР «Лесной». Якорный резидент этой площадки – частный промпарк

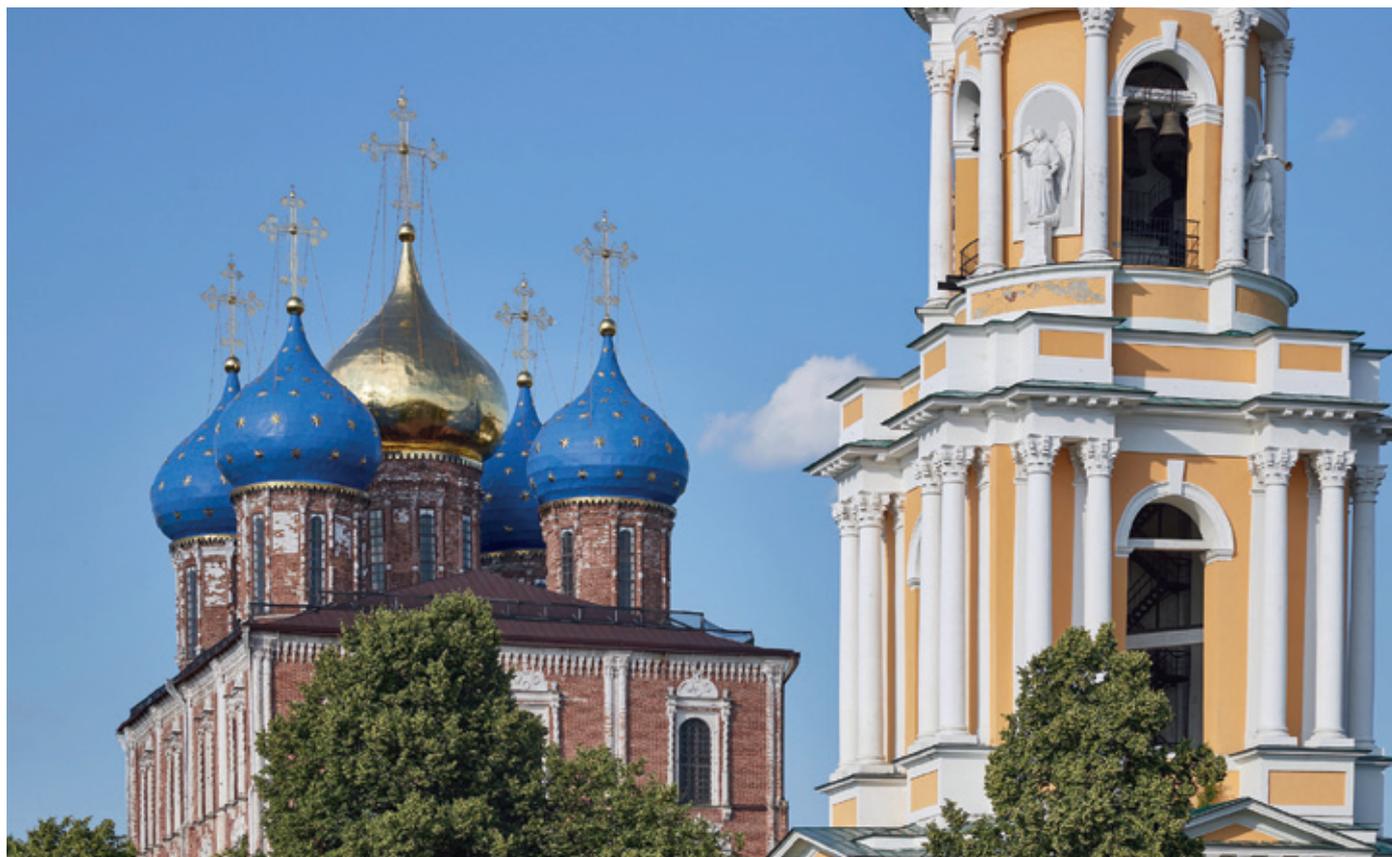
«Карандаш». Он был создан при содействии Министерства экономического развития и Корпорации развития Рязанской области. В 2022 году в парке разместили производство три субъекта МСП. Объём внебюджетных инвестиций, включая инвестиции резидентов, составил 210,9 млн рублей. Резидентами промпарка создано более 180 рабочих мест. Ожидается, что капитальные вложения составят порядка 760 млн рублей. В парк зайдёт не менее пяти резидентов с созданием более 300 рабочих мест. Объём средств, инвестированных в ТОСЭР «Лесной», уже в три раза превысил прогнозируемые показатели.

Готовится парк «Агоротерра», специализирующийся на агропромышленном секторе. Разработан проект, сформирован пул потенциальных резидентов, проект прошёл защиту в программе «Лидеры развития инфраструктуры». Также новая перспективная площадка находится в моногороде Новомичуринске. Она обладает огромным энергоресурсом за счёт крупной ГРЭС, что позволяет размещать энергоёмкие производства и дата-центры.

При поддержке Правительства РФ в регионе создаётся инновационный научно-технический центр «Аэрокосмическая инновационная долина» (АКИД), открытие которого состоялось в феврале. АКИД – инструмент инновационного развития, поддержки высокотехнологичных компаний и посредника в сфере отраслевой кооперации. Идея подобных долин – оказание поддержки российским учёным и производителям в том, чтобы пройти «долину смерти», то есть дать им возможность не просто провести научные разработки, но и создать технологии и пилотные производства, являющиеся уже частично реализованной технологией.

Инициаторами проекта создания ИНТЦ являются правительство Рязанской области и Московский авиационный институт, который имеет большой задел по направлению разра-





ботки беспилотных авиационных систем. Партнёрами АКЖД выступают два опорных вуза для долины: это Рязанский государственный радиотехнический университет им. В. Ф. Уткина и Рязанский государственный медицинский университет им. академика И. П. Павлова.

Председателем совета директоров и научно-технического совета выступает генеральный конструктор ПАО ОАК Сергей Сергеевич Коротков, а председателем наблюдательного совета – глава ГК «Роскосмос» Юрий Иванович Борисов. Кроме того, активно привлекаются партнёры и профильные эксперты, что позволяет довести компанию или стартап от этапа проектирования через разработку до производства опытных образцов с перспективой выхода на серийное производство.

Сегодня долина – это один из магистральных проектов Рязанской области, который в скорой перспективе обеспечит тысячи высокотехнологичных рабочих мест, существенно увеличит налоговые поступления, а также привлечёт крупные технологические компании в регион. С начала 2023 года 39 высокотехнологичных компаний уже получили статус участника проекта (резидента), свыше 40 компаний-партнёров и потенциальных участников проекта находится в очереди. Уже подписаны первые соглашения. Это проекты по разработке систем лазерного картографирования и навигации, систем связи; автопилоты для сельскохозяйственной и коммунальной техники.

Положительная динамика обеспечена благодаря всесторонней поддержке бизне-

са. Каждый инвестпроект и производство – новые рабочие места и развитие региона.

В Рязанской области введён региональный инвестиционный стандарт, который сокращает путь инвестора. Регион вошёл в число субъектов, подтвердивших соответствие требованиям федеральной группы при Минэкономразвития России. Речь идёт о пяти главных пунктах, которые в совокупности в разы облегчают клиентский путь инвестора и упрощают прохождение административных процедур. Помимо этого, элементы регионального инвестиционного стандарта определяют принципы взаимодействия региона с инвесторами и закрепляют гарантии принятых сторонами обязательств.

Дополнительные стимулы для форсированного инвестиционного роста региона создаёт комплекс федеральных и региональных мер поддержки, которые предлагает регион бизнесу. Только за прошлый, 2022 год объём государственной поддержки превысил сумму в полмиллиарда рублей. Из них 463 млн рублей – в форме предоставления налоговых льгот; и порядка 40 млн субсидий – на возмещение затрат инвесторов по оплате процентов по кредитам, привлечённым для реализации инвестиционного проекта, лизинговым платежам из областного бюджета.

Из 21 действующего сегодня в регионе инвестсоглашения почти треть предусматривает получение мер господдержки



в виде инвестиционного налогового вычета с общим объёмом инвестиций в форме капитальных вложений. Проекты направлены на производство наукоёмких инновационных конкурентоспособных образцов изделий, импортозамещающей продукции, на расширение действующих производств. Перспективной является работа по заключению соглашений о защите и поощрении капитальных вложений (СЗПК), в том числе по вопросам возмещения затрат на создание инфраструктуры, необходимой для реализации проектов, а также стабилизации условий ведения бизнеса.

Средства от реструктуризации федеральных бюджетных кредитов дают возможность не только создавать и развивать индустриальные парки. Они могут быть направлены на реконструкцию коммунальной инфраструктуры, необходимой для реализации новых инвестпроектов. В частности, такая практика уже реализована в Скопинском районе для предприятий фармацевтического кластера. Один из инвесторов – компания «ОКТАФАРМА-ФАРМИМЭКС» – и сам активно работает над созданием инфраструктуры. В рамках социально ориентированной концепции предприятия инвестор уже построил гостиничный комплекс «ГРИН ГАРДЕН» для будущих сотрудников завода со специализацией на производстве лекарственных препаратов на основе плазмы крови человека, а также взял на себя софинансирование разработки проектной документации и строительства в селе Успенское новой школы на 132 учащихся и детского сада на 80 мест (в рамках программы комплексного развития сельских территорий). Ранее по инициативе и при поддержке инвестора в муниципалитете была построена станция очистки воды, обновлены коммуникации водоснабжения и канализационные сети. Также компания за счёт собственных средств построила ведущую к гостиничному комплексу дорогу с последующей безвозмездной передачей объекта на баланс муниципалитета.

Востребованным инструментом являются льготные займы Государственного Фонда раз-



«Наш приоритет в том, чтобы все процедуры проходили в максимально сжатые сроки. Это касается и сельского хозяйства, и промышленности, и строительства, любых согласований, относящихся к нашей компетенции. Благодаря решениям, принятым на федеральном уровне, действует много мер поддержки, есть региональный пакет. Но мало эти меры внедрить – важно, чтобы у бизнеса был простой и понятный доступ к ним. Бизнес должен заниматься реализацией проекта, а не разбираться в бюрократических препонах.»

**Губернатор Рязанской области
Павел Малков**

вития промышленности Рязанской области, которые позволили за весь период деятельности фонда реализовать инвестиционные проекты на сумму около 1,2 млрд рублей.

Дополнительно промышленным предприятиям предоставляются субсидии на возмещение части затрат, связанных с приобретением нового оборудования, в размере до 50% от суммы понесённых затрат. В 2023 году субсидии выданы 11 промышленным предприятиям.

Кроме того, в целях поддержки реализации проектов по производству импортозамещающей продукции в Рязанской области применяется кластерный подход. Сейчас это 11 кластеров, объединяющих 149 организаций. Четыре кластера включены в реестр Минпромторга России и реализуют проекты по производству импортозамещающей продукции (кластеры детских и потребительских товаров, инженерных и строительных систем, современного приборостроения, алюминиевый кластер).

Региональным законодательством для организаций, реализующих проекты в сфере импортозамещения, предусмотрена возможность предоставления налоговых льгот, субсидий, земельных участков без торгов.

*Подготовлено пресс-службой
правительства Рязанской области для
нашего издания*





Один из приоритетов развития Рязанской области – выход местных производителей на новые международные рынки. Директор Агентства развития бизнеса Рязанской области Александр Уланов рассказал нашему журналу о том, какую поддержку в развитии экспортного направления могут получить производители и предприниматели в Рязанском центре экспорта.

ОБРАЩЕНИЕ В РЯЗАНСКИЙ ЦЕНТР ЭКСПОРТА – первый шаг на пути к завоеванию зарубежных рынков

– Александр Юрьевич, как и когда возникла идея создания Рязанского центра экспорта?

– Наш центр был основан в 2017 году на базе Гарантийного фонда Рязанской области в рамках реализации соглашения между правительством Рязанской области и Российским экспортным центром. Изначально целью создания центра было содействие малому и среднему бизнесу во внешнеэкономической деятельности и в выходе на иностранные рынки. Но с апреля 2018 года центр получил полномочия оказывать поддержку крупному бизнесу, на что было выделено региональное финансирование.

За первый год своего существования центр оказал поддержку 232 компаниям Рязанской области. За 10 месяцев 2023 года мы оказали поддержку уже 1270 компаниям.

В 2017 году субъекты малого и среднего предпринимательства при помощи центра заключили 20 контрактов. За 10 месяцев этого года заключено уже 182 контракта.

Центр поддержки экспорта действительно помогает рязанским компаниям и за прошедшие семь лет добился определённых успехов. Самое важное – центр добился того, что рязанские компании нам доверяют: большинство клиентов, обратившись к нам один раз, возвращаются за новыми услугами. Мы гордимся доверием наших клиентов.

– Какая из оказываемых центром услуг сейчас наиболее востребована предпринимателями?

– Самая популярная услуга – это, конечно, участие в выставках, потому что для предпринимателя это уникальная возможность решить сразу множество задач. Во-первых, это прямой контакт с покупателем: компании получают неискажённую обратную связь по



своим продуктам от клиентов. Во-вторых, это идеальная площадка для презентации новинок. В-третьих, это уникальная возможность в одном месте увидеть весь «срез» по отрасли: активных игроков на рынке, тенденции и тренды – всё, чем живёт и «дышит» вся отрасль в масштабах макрорегиона, а то и всего мира.

Рязанский центр экспорта обеспечивает компаниям участие в выставках как с коллективными, так и с индивидуальными стендами. Мы стараемся выбирать выставки, которые интересны бизнесу, для чего всегда при выборе советуемся с нашими компаниями. Выставки должны затрагивать именно те рынки, на которые хотят выйти наши клиенты, и не должны быть «местечковыми» – участвуем в тех, где представлена более или менее полная картина по отрасли в целом.

Такой подход к выбору выставок оправдывает себя: популярность услуги всё время растёт. Если в 2022 году этой услугой воспользовались 77 компаний, то в 2023 году – уже 109.

– Из каких регионов к вам могут обратиться предприниматели и производители российских товаров? С какими странами и регионами вы работаете?

– Мы работаем с компаниями, зарегистрированными в Рязанской области. В этом году были организованы бизнес-миссии в шесть стран: Казахстан, Узбекистан, Египет, ЮАР, ОАЭ, Беларусь; выставки в семи странах: Узбекистане, ОАЭ, Иране, ЮАР, Казахстане, Армении и Кубе.

Всего рязанские компании поставляют продукцию более чем в 100 стран.

– Есть производители, которые полностью сконцентрированы на своём производственном цикле и не всегда знают, как и где искать зарубежных партнёров для реализации своей продукции. Оказываете ли вы содействие в поиске зарубежных клиентов?

– Конечно! Это одно из основных направлений деятельности центра. Всё, что мы делаем, так или иначе связано с помощью компаниям в выходе на зарубежные рынки. И поиск партнёра – один из главных элементов нашей поддержки. Мы оказываем эту услугу как самостоятельную, но не ограничиваемся только этим. Так, участие в выставке или в бизнес-миссии мы стараемся сопроводить дополнительной услугой по поиску потенциальных клиентов в стране. Даже услугу размещения продукции компаний на маркетплейсах можно считать поиском покупателя.

Однако – что гораздо важнее – мы не только ищем покупателей для наших клиентов, мы обучаем их делать это самостоятельно. В рамках семинаров Школы экспорта РЭЦ, программ «Экспортный форсаж» и «Экспортный стандарт» есть отдельные

модули, посвящённые выбору потенциального рынка и поиску партнёров за рубежом. Реальность такова, что ни один подрядчик, даже самый профессиональный, не сможет презентовать продукт компании так же эффективно, как производитель. Это аксиома. При этом мы постоянно поощряем наших клиентов расширять сферу экспортной деятельности – и понятно, что если компания работает на два-три рынка, центр экспорта может помочь ей с поиском зарубежных партнёров, но, если у вас более тысячи получателей услуг, вы физически не сможете искать партнёров для них всех. Важно, чтобы, сотрудничая с нашим центром, компании нарабатывали опыт самостоятельной экспортной деятельности. Поэтому обучение – едва ли не самая стратегически важная задача нашего центра.

– На базе вашего центра экспорта проходят обучающие семинары для предпринимателей. Насколько активно представители бизнеса проявляют интерес к получению новых знаний? Каким темам вы уделяете особое внимание?

– За последние несколько лет мы расширили сферу нашей образовательной деятельности. Если в первые годы существования центра мы проводили семинары для предпринимателей Рязани, то теперь мы выезжаем с нашими обучающими программами практически в любую точку Рязанской области. Регулярно проводим семинары для предпринимателей Скопина, Касимова, Сасова и ещё около десятка населённых пунктов области. Нас там уже знают, местные предприниматели охотно посещают наши семинары и нередко становятся нашими клиентами.

Темы, которые интересуют наших слушателей, – это те же вопросы, которые волнуют любого, особенно начинающего, экспортёра: как вообще выйти на экспорт? Сложно ли это? Как найти покупателя? Как провести переговоры с иностранцами? Ка-

кие документы мне понадобятся для вывоза товара? Как я получу деньги? А вдруг не получу? Поэтому самым популярным курсом у нас остаётся «Введение в экспорт. Жизненный цикл экспортного проекта» – вводный курс, в котором последовательно разбираются все этапы экспортной сделки по очереди. А также большой интерес вызывают модули по маркетингу и деловой коммуникации.

С развитием Школы экспорта РЭЦ мы с удовольствием пользуемся новыми образовательными продуктами. Так, уже несколько лет мы реализуем в Рязани акселерационные программы «Экспортный форсаж» и «Экспортный стандарт». В этом году они закончились буквально в самом конце ноября, и двадцать компаний области получили новые сертификаты, а главное – углублённые знания об экспортной деятельности.

– Расскажите нашему журналу о крупных проектах, реализованных вами за последнее время.

– Самое крупное мероприятие нашего центра – это наш традиционный деловой форум «Дни международного бизнеса», который в этом году прошёл в Рязани уже в шестой раз. На него мы приглашаем всех наших клиентов и партнёров, также – тоже по традиции – в нём принимает участие губернатор Рязанской области. В рамках форума проходят круглые столы, посвящённые вопросам выхода на конкретные страновые рынки, дискуссии по мерам поддержки бизнеса со стороны Российского экспортного центра, реверсные бизнес-миссии (в этом году мы приглашали байеров из Армении, Узбекистана и Казахстана – стран, сотрудничество с которыми всегда интересно нашим предпринимателям).

Кстати, с Казахстаном связан ещё один крупный проект, реализованный нами в этом году: в марте мы организовали бизнес-миссию в Астану и Алматы. В ней приня-

ли участие тридцать рязанских компаний: производители приборов и оборудования, медицинских и строительных товаров, пищевой продукции. По результатам встреч с казахстанскими партнёрами было заключено несколько контрактов. Это самая крупная из наших бизнес-миссий за всю историю существования центра.

Ещё один амбициозный проект этого года – выставка The Big 5 Construct Southern Africa 2023 в Йоханнесбурге (Южно-Африканская Республика) в июне. Это был наш первый выезд в ЮАР – и сразу результативный. Компания «ЭРА» после выставки осуществила поставки товара уже двум клиентам.

– Какое из достижений центра вы считаете наиболее значимым за последнее время?

– По итогам прошлого года Рязанский центр экспорта вошёл в топ-10 ЦПЭ по России. А по результатам 10 месяцев работы в этом году мы занимаем 4-е место в рейтинге по внедрению экспортного стандарта 2.0 среди всех регионов России.

– Какие цели по развитию ставите перед собой сегодня?

– В планах – расширение комплекса мер поддержки, которую мы оказываем бизнесу, и повышение её эффективности. У Российского экспортного центра есть много интересных наработок, которыми мы пользуемся на протяжении нашего сотрудничества, теперь мы хотим выйти на новый уровень взаимодействия с нашими региональными предпринимателями. Идея в том, чтобы реализовать индивидуальное стратегическое сопровождение компаний: разработать комплекс шагов по выходу на экспорт или расширению экспортной деятельности индивидуально для клиента, создать его личную «дорожную карту», а потом пройти этот путь вместе.

Подготовила Анна Добрынина



**Заместитель председателя
Правительства Рязанской области Юлия
Александровна Швакова.
Международная промышленная выставка
«Иннопром-2023» (г. Екатеринбург)**



«ЛИСТЕРРА»: ЗАЩИТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР И РЕКОРДНЫЕ УРОЖАИ

«Листерра» – это напряжённый творческий труд единомышленников и профессионалов высокого уровня. Гибкий подход к потребностям сельхозтоваропроизводителей, контроль качества на всех этапах производства и смелое новаторство позволяют компании быть востребованной как на российском рынке, так и за рубежом.

Но по своей сути «Листерра» – это не просто российский производитель средств защиты растений и агрохимикатов. Это философия, которая помогает всем нам двигаться к лучшему завтра!

Мы побеседовали с руководителем отдела маркетинга и экспорта ООО «Листерра» Анастасией Романовской.

– Анастасия Геннадьевна, в предыдущих материалах вы очень много говорили об инновациях и запатентованных технологиях. Расскажите немного о ваших технологах, разрабатывающих средства для защиты растений.

– Наши технологи – это особые люди, которые не просто работают со сложными задачами, но и являются «двигателями прогресса» всей отрасли средств защиты растений.

В последнее время компания «Листерра» создаёт уникальные смеси действующих веществ, а также пытается создать препараты с низкими нормами применения, чтобы снизить пестицидную нагрузку на каждый гектар земли. И вот тут начинается работа технологов.

На нашем заводе пять различных лабораторий, в которых происходит процесс создания как химических, так и биологических средств защиты растений. Сначала действующие вещества необходимо смешать таким образом, чтобы они не противоречили друг другу по механизму действия в процессе применения препарата. Затем необходимо добавить различные адъюванты, которые позволят сохранить эффективность продукта при низких дозах применения. Но и это ещё не всё: далее начинаются тесты – на стабильность препарата в течение определённого периода времени; на их устойчивость к различным температурным режимам как при хранении, так и при применении; на возможный срок хранения без потери качества и эффективности продукта. Наконец, после прохождения всех этих этапов мы получаем качественный продукт, ведь качество – главный приоритет нашей компании.

Разработка рецептур пестицидов также является сложным многоэтапным процессом, в течение которого происходят многократные переповерки и уточнения

критически важных параметров, непосредственно определяющих качество конечного продукта.

На первых этапах производится предварительное определение «системы» поверхностно-активных веществ и вспомогательных компонентов, которые обеспечивают стабильную по своим физико-химическим свойствам рецептуру препарата.

Далее образцы подвергаются длительному хранению в экстремальных условиях, которые позволяют определить сроки хранения в обычных условиях. Как правило, рецептуры, которые выдерживают подобные эксперименты, хранятся в герметичной заводской упаковке без изменения качества в течение не менее трёх лет.

На следующем этапе происходит аттестация биологической эффективности рецептуры. В случае успешности биологических испытаний производится наработка малотоннажной опытной партии для применения в реальных полевых условиях. Если на одной из стадий выявляется отклонение от требуемых параметров или недостаточная биологическая эффективность, тогда рецептура подвергается доработке. И только после соответствия всем стандартам государственных и международных организаций, а также в случае отсутствия каких-либо дефектов рецептура утверждается и принимается к производству.

– Вы часто говорите, что «Листерре» стабильно удаётся выпускать 3-5 новых препаратов в год. Какие «новинки» появились в 2023 году и какие планируются к выходу на рынок в 2024-м?

– В 2024 году «Листерра» планирует вывести на рынок семь новых препаратов, среди которых: фунгицидный протравитель семян зернобобовых культур «Фарватер», КС (флудиоксонил + мефеноксам), фунгицид

для защиты картофеля и винограда «Хронос», КС (циазофамид), гербицид для защиты посевов сои «Сиквел», КС (фомесафен), гербицид для защиты пшеницы и ячменя «Пиноквинто», КЭ (пиноксаден + клоквиносет-мексил), регулятор роста для озимых культур «Теофол», ВР (хлормекватхлорид), а также микробиологический продукт «Биомеч А» (*Azospirillum brasilense*) и органическое удобрение «Фолирус Коколи».

В 2023 году были выпущены продукты для защиты садов и овощей от различного рода вредителей.

Как видите, мы стараемся развиваться во всех направлениях: с одной стороны, выпускаем различные типы продуктов для защиты и от сорняков, и от болезней, и от вредителей; с другой стороны, расширяем набор культур, чтобы быть полезными для как можно большего числа сельхозтоваропроизводителей России.

Регистрация пестицида длится три года, поэтому всегда сложно принимать решение о том, что запускать на рынок. Мы стараемся расширить наш ассортимент в разных направлениях, чтобы помогать всей стране получать высокие урожаи.

– В 2024 году вы планируете освоить новое для себя направление – биопродукты, выпустив первого представителя этой линейки. Однако суть и принцип его действия, насколько я знаю, вы пока не раскрывали. Готовы рассказать о нём читателям?

– В этом году компания «Листерра» стала членом Союза органического земледелия – отчасти это произошло за счёт выведения на рынок биологических продуктов.

Основным компонентом нашего первого «биопредставителя» являются бактерии рода *Azospirillum brasilense*. Действие продукта основано на способности микроорга-

низмов фиксировать атмосферный азот, оказывая тем самым положительное влияние на продуктивность сельскохозяйственных культур и качество растительной продукции.

Ещё один похожий препарат, который совсем скоро выйдет на рынок, – это органическое удобрение «Фолирус Кокколи» из автолизата моллюсков, который является природным источником L-аминокислот, пептидов, витаминов и природных регуляторов роста; стимулирует развитие корневой системы; ускоряет рост и развитие вегетативных и генеративных органов растений; повышает урожай и товарные качества сельхозпродукции.

Мы гордимся тем, что нам удаётся развивать биологическое направление, так как это важный сектор сельского хозяйства. Конечно, это не массовое производство, и себестоимость органических продуктов питания достаточно высокая, однако это особая ниша, которая в последнее время набирает популярность.

Сразу же хочется сказать, что мы не отказываемся от химических средств защиты растений. У многих сложилось мнение, что вредно обрабатывать растения пестицидами, но мне очень хочется развеять этот миф. Химические средства защиты растений – это не яды, но это опасные вещества, поэтому применять их надо в строгом соответствии с регламентами, указанными в свидетельстве о государственной регистрации. Каждый продукт в течение трёх лет регистрации проходит различные экспертизы, в числе которых токсикологическая экспертиза, исследование опасности для животных и человека, а также воздействие на пчёл и даже червей. Таким образом, если продукт представляет опасность для человека или для окружающей среды, то он никогда не получит официальное разрешение на применение.

Если же препарат получил разрешение на применение и сельхозтоваропроизводитель использует его исключительно по инструкции – проблем не возникнет.

Более того, без химических средств защиты растений практически невозможно

получить высокие урожаи, так как для биологических средств нужны особые условия для эффективной работы, которые не всегда обеспечиваются погодой и окружающей средой.

Компания «Листерра» считает, что трендом в ближайшее время станет совместное применение химических и биологических средств защиты растений, так как они хорошо дополняют друг друга по спектру защиты и вместе показывают высокую эффективность работы.

– В этом году «Листерра» участвовала во всемирно известной Международной выставке современной химической защиты и питания растений в Китае, что позволило привлечь внимание множества клиентов к вашей продукции. Расскажите, какие страны чаще всего обращаются к вам за средствами и препаратами и чьи поля вы считаете самыми перспективными в плане качества земли и потенциальной урожайности?

– Приятно осознавать, что продукты под брендом Made in Russia пользуются большой популярностью и доверием в мире. Сейчас мы активно взаимодействуем с соседними странами, в числе которых Казахстан, Азербайджан и Армения.

Кроме того, мы видим возрастающий спрос на наши продукты со стороны Ближнего Востока и Африки, так как возделывание различных культур происходит там в сложных условиях, где просто необходимо поддерживать растения в процессе их роста и развития.

Конечно, сложно конкурировать с китайскими производителями в сфере химических средств защиты растений и с индийскими производителями в сфере биологических средств защиты растений, но у российских производителей есть весомое преимущество в удобрениях.

На данный момент в ассортименте «Листерра» – 54 марки различных удобрений, и особым их отличием является использование только растительных составляющих

при их производстве, ведь в процессе роста и питания сельскохозяйственным культурам легче усвоить вещества, которые похожи на их структуру. Ярким примером являются аминокислоты: они могут быть животного и растительного происхождения. При использовании в удобрениях аминокислот животного происхождения их эффективность сводится к минимуму, так как с растением надо «разговаривать на одном языке». Именно поэтому наши удобрения показывают высокую эффективность в любых проведённых испытаниях – как в лабораториях, так и на полях.

Ещё одно уникальное вещество родом из России – это дигидрокверцетин. Он содержится в большом количестве в сибирской лиственнице. Данное вещество относится к группе биофлавоноидов – веществ, отвечающих за иммунитет, стрессоустойчивость растений, а также за прорастание семян и ростовые процессы. В ассортименте нашей компании есть препарат на основе дигидрокверцетина – это «Лариксифол», ВЭ, который также зарегистрирован и для применения в России.

Хочется отметить, что какие бы грандиозные планы мы ни строили на экспорт нашей продукции, для компании «Листерра» приоритетом остаются Россия и наши родные поля, поэтому продукты выпускаются на рынок в первую очередь с учётом интересов российских аграриев.

– И напоследок: очень часто в статьях вы приводите цитаты известных личностей или народные мудрости, связывая их с сельским хозяйством. Какую вы подготовили для данного материала?

– Многие знают основную философию нашего бренда: «Листерра» – это любовь!» Для нас эти слова – не пустой звук, так как мы стараемся дарить позитивные эмоции не только нашим сотрудникам, но и всем людям, хотя бы раз соприкоснувшимся с нашей компанией. Сегодня я хочу обратиться к словам матери Терезы: «В мире много людей, которые умирают от голода, но ещё больше тех, кто умирает от того, что им не хватает любви».

Мы стараемся решить проблему голода, помогая российским аграриям выращивать рекордные урожаи с помощью наших продуктов.

Но любовь к людям, к стране, к природе – вот что действительно помогает сделать наш мир лучше. Иногда это просто улыбка, а иногда это безусловная любовь, чтобы помочь человеку преодолеть те или иные трудности. Когда мы меняем себя, то меняется окружение вокруг нас: даря позитивные эмоции и делая мир добрее, мы чувствуем, что «Листерра» – это не просто российский производитель средств защиты растений и агрохимикатов, это философия, которая помогает нам двигаться к лучшему завтра.

Подготовил Михаил Московец





Синергия РСПП и Рязанской области: ДЕЛОВОЕ ПАРТНЁРСТВО ДЛЯ ПРОЦВЕТАНИЯ

Развитие промышленности является важным условием экономического роста и повышения уровня жизни населения. Промышленность позволяет поднять уровень ВВП за счёт развития производительных сил общества. Промышленность – это новые рабочие места, повышение уровня занятости граждан, рост налоговых поступлений в бюджет, а следовательно, решение проблем его дефицита.

О РСПП И РАЭСП

Сегодня тысячи крупнейших российских компаний объединены одним Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП), который выступает мощным инструментом взаимодействия между бизнесом и властью.

РСПП – это более ста отраслевых и региональных объединений, представляющих ключевые секторы экономики, в том числе машиностроение, инвестиционно-банковскую сферу, топливно-энергетический комплекс, а также строительство, химическое производство, лёгкую и оборонную промышленность.

В конце 2022 года председатель совета директоров ГК «ТОЧИНВЕСТ» Александр Жукаев был избран президентом некоммерческой организации «Рязанская ассоциация экономического сотрудничества предприятий» (НО «РАЭСП»), на базе которой было создано региональное отделение РСПП Рязанской области.

Вскоре, на последнем съезде РСПП, проходившем в марте, Александр Жукаев был

избран в состав правления РСПП и ООР «РСПП». Кроме того, было подписано трёхстороннее соглашение о сотрудничестве между главой РСПП Александром Шохиним, губернатором Рязанской области Павлом Малковым и президентом НО «РАЭСП» Александром Жукаевым.

Соглашение предусматривает взаимовыгодное сотрудничество и информационный обмен в целях реализации ряда задач. В их числе – содействие улучшению инвестиционного климата Рязанского региона, внедрение лучших практик в этой сфере, содействие в реализации инвестпроектов и инициатив, поддержка предприятий, в том числе в освоении передовых технологий в рамках нацпроекта «Производительность труда», в выходе на новые перспективные рынки. Среди направлений совместной работы рассматриваются также развитие кадрового потенциала в регионе, организация подготовки высококвалифицированных специалистов и рабочих кадров.

Президент РСПП Александр Шохин отметил важность продолжения совместной

работы и заверил, что в Рязанской области сделаны серьёзные шаги в направлении формирования в регионе благоприятного делового и инвестиционного климата. И данное соглашение будет только способствовать росту темпов этой работы.

Целью РАЭСП является консолидация усилий промышленников и предпринимателей Рязанской области, финансовых институтов, направленных на улучшение деловой среды, повышение статуса регионального бизнеса, поддержание баланса интересов общества, власти и бизнеса.

Площадка РАЭСП позволяет обсуждать актуальные вопросы по развитию механизмов поддержки отечественной промышленности, а также вопросы кооперации и кадровой политики. Эти задачи сейчас очень актуальны и требуют участия профессионального сообщества и обсуждения с представителями власти.

Так как цели Ассоциации созвучны со стратегией развития промышленной политики холдинга ФПК «Инвест», Александр Жукаев, как председатель совета дирек-

торов ГК «ТОЧИНВЕСТ», ФПК «Инвест» и член экономического комитета Рязанской областной Думы, принял предложение от коллег-промышленников и был избран президентом некоммерческой организации.

Наряду с этим, произошло вступление предприятий холдинга ФПК «Инвест» в региональное отделение РСПП по Рязанской области.

Финансово-промышленная компания «Инвест» является управляющей компанией крупнейшего производственно-коммерческого холдинга города Рязани, в который входит около двух десятков многопрофильных организаций и предприятий, в том числе флагманы своих отраслей: ГК «ТОЧИНВЕСТ» и ГК «Русская кожа».

Обеспечение безопасности на дороге – такой цели почти четверть века неизменно следует ГК «ТОЧИНВЕСТ». Компания специализируется на производстве барьерных ограждений и продукции околодорожной инфраструктуры, создавая условия для безопасного передвижения транспорта и пешеходов.

Произукция дорожного назначения ГК «ТОЧИНВЕСТ» используется при реконструкции и строительстве крупных объектов, таких как ЗСД, ЦКАД, М-7 «Волга», М-11 «Нева», М-12 Москва – Нижний Новгород – Казань, М-10 «Россия», М-5 «Урал», М-4 «Дон» и другие. Среди проектов в энергетической сфере – строительство ЛЭП 110 кВ Певек – Билибино и ЛЭП 220 кВ Тын-да – Лопча – Хани – Чара. На сегодняшний день продолжается реализация поставок металлоконструкций для строительства Байкало-Амурской (БАМ-2) и Транссибирской магистралей.

ГК «ТОЧИНВЕСТ» является партнёром для таких федеральных корпораций, как Росавтодор, ПАО «Россети», ОАО «РЖД».

Функционирует собственная сеть из 18 филиалов и представительств, продукция отгружается с восьми складских комплек-



сов в ЦФО и на Дальнем Востоке. Металлоконструкции группы компаний установлены на большей части Российской Федерации, также активно развивается экспорт в страны СНГ (Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Молдова, Таджикистан и Узбекистан), планируется дальнейшее расширение географического присутствия.

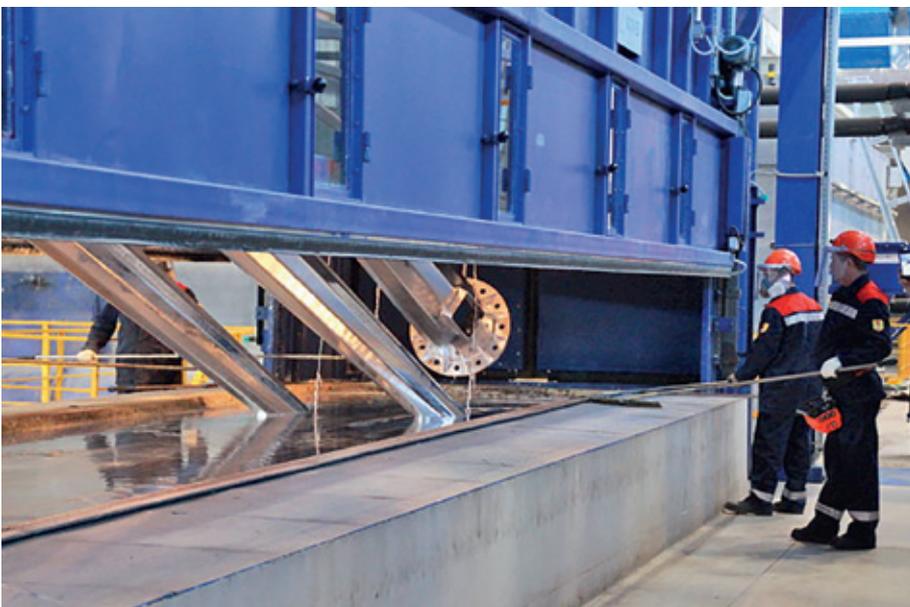
Сегодня ГК «ТОЧИНВЕСТ» – это объединение семи предприятий по производству и оцинкованию металлоконструкций для дорожного и промышленного строительства, а также для энергетической и железнодорожной сферы. В собственности группы компаний находятся две производственные площадки: в центральной части России (Рязань) и на Урале (Шадринск). Производственные мощности предприятий позволяют выпускать более 180 000 тонн металлоконструкций в год и осуществлять горячее цинкование объёмом 120 000 тонн в год.

ГК «Русская кожа» – это объединение шести производственных предприятий, связующим звеном которых является натуральная кожа. Группа компаний является

самым крупным производителем натуральной кожи в РФ и Восточной Европе.

В группу компаний входит рязанский кожевенный завод «Русская кожа». На его производственной площадке в 160 тыс. м² располагаются производства натуральной кожи для всех сфер её применения. Это своего рода кожевенный кластер, где производится кожа для обуви, галантереи, мебели, автомобильной и авиационной промышленности, железнодорожного и морского транспорта, выделка меха из шкур овец. Также успешно развиваются предприятия «Русская кожа – Алтай» в городе Заринске, ВКС в Китае и UFL в Испании.

Каждый сезон ГК «Русская кожа» представляет новинки артикульного ряда, созданные с учётом модных мировых тенденций, на крупнейших международных выставках, а также демонстрирует свою продукцию в тренд-зонах на ведущих мировых площадках. Следуя актуальным модным тенденциям и мировым технологическим инновациям, специалисты ведут непрерывную разработку артикулов кож с использованием новых химических материалов, актуальных видов тиснения и методик отделки.



«Вступая в региональное отделение РСПП Рязанской области, мы получаем не только возможность консолидированного голоса на региональном уровне, но и расширение возможностей доносить нашу точку зрения на федеральный уровень, развивать экспортные компетенции и масштабировать бизнес, так как Российский союз промышленников и предпринимателей, возглавляемый Александром Шохиним, – достаточно влиятельная структура», – отметил Александр Жукаев.

О ЗАСЕДАНИИ РСПП И РАЭС П В РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Региональная политика РСПП направлена на реальную поддержку и защиту интересов предпринимательства, решение конкретных проблем и обеспечение благоприятных условий развития бизнеса в регионах.

3 октября на территории рязанского завода «Русская кожа» прошло совместное заседание Комиссии Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) по текстильной и лёгкой промышленности и Рязанской ассоциации экономического сотрудничества предприятий (РАЭС П) по вопросу развития лёгкой промышленности в новых экономических условиях.

РСПП был представлен президентом бизнес-объединения Александром Шохиним, вице-президентом – управляющим директором Управления регионального развития Сергеем Мытенковым и членом правления – председателем Комиссии РСПП по текстильной и лёгкой промышленности Андреем Разбродиним.

Также в совещании приняли участие руководство и члены Российского союза кожевников и обувщиков (РСКО): генеральный директор Александра Андрунакиевич, вице-президент Алексей Шапин и руководители крупных предприятий лёгкой промышленности.

На мероприятии присутствовали губернатор Рязанской области Павел Малков, заместитель Председателя правительства региона Юлия Швакова, президент РАЭС П Александр Жукаев и другие представители деловых кругов Рязанской области.

Александр Шохин в своём выступлении высоко оценил работу руководства Рязанской области, обратив внимание на оказание правительством региона всесторонней поддержки предпринимателям.

«Факт сохранения поддержки, когда по объективным причинам не удаётся выйти на заявленные в инвестиционных проектах показатели, – не просто послабление, а индивидуальная работа, которая позволяет предприятиям преодолеть временные трудности и выйти на достижение плановых параметров».



Александр Шохин назвал ценным опыт Рязанской области в развитии лёгкой промышленности.

«Проведение таких совещаний обеспечивает максимально быстрое принятие решений на федеральном уровне. Намного быстрее, чем официальная переписка», – сказал Александр Жукаев, подчеркнув, что формат встречи даёт толчок для дальнейшего развития отрасли.

Александр Жукаев также отметил внимательное отношение Павла Малкова и его команды к промышленному потенциалу региона.

С докладом на заседании выступил генеральный директор АО «Русская кожа» Илья Болотов. Он озвучил проблемы, с которыми сталкиваются предприятия лёгкой промышленности в условиях санкционных ограничений экспортно-импортных операций, и предложил возможные варианты их решения.

По словам Александра Шохина, на сегодняшний день есть несколько главных проблем.

Первая: в рамках чтения проекта государственного бюджета предварительно не был поддержан бюджет в части статей поддержки по лёгкой промышленности. В текущей редакции на поддержку отрасли предлагается выделить 41% от ранее запланированного бюджета на 2024 год. По сравнению с тремя предшествующими годами это на один миллиард рублей меньше.

Сжатие программ поддержки оборотного кредитования предприятий лёгкой и текстильной промышленности, а также программ возмещения расходов производителей тканей, в том числе для школьной одежды, в условиях роста ключевой ставки несёт существенные риски для отрасли.

Вторая проблема заключается в том, что промышленные предприятия, относящиеся к крупному бизнесу по критериям доходов и численности (ч. 4 ст. 4 Федерального закона от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ), вынуждены нести на себе высокую налоговую нагрузку по страховым отчислениям с фонда оплаты труда (порядка 30%) и не могут применить льготы, доступные, например, субъектам МСП (ставка до 15% в соответствии со ст. 427 НК РФ).

Дефицит квалифицированных кадров приводит к вынужденной опережающей индексации фонда заработной платы (более 30% г/г в 2023 г.), что ещё сильнее усугубляет и без того высокую нагрузку для работодателей в части страховых отчислений.

Действующие на сегодня механизмы, определяющие критерии применения пониженных тарифов страховых взносов, содержат в себе стимулы для крупного бизнеса, побуждающие к искусственному дроблению объёмов деятельности, и/или занижению численности работников, и/или переходу на оплату труда за наличный расчёт.



Важно отметить, что предельный критерий сегментации МСП по уровню дохода до 2 млрд рублей в год не пересматривался с момента его утверждения в 2008 году и полностью утратил актуальность (в том числе принимая во внимание инфляционные процессы).

Третья проблема: промышленные предприятия – в рамках текущего цикла экономического развития – вынуждены преодолевать ряд трудностей, связанных с усилившимся санкционным режимом недружественных стран, ростом затрат на логистику, удорожанием на обслуживание и покупку оборудования, ростом ставок кредитования и так далее.

Совокупность сложившихся факторов оказывает колоссальное давление на рост себестоимости готовой продукции, что существенно снижает экспортный потенциал.

Постановление Правительства РФ от 21.09.2023 г. № 1538 вводит с 01.10.2023 г. дополнительные «курсовые» экспортные пошлины в отношении широкого спектра товаров. Однако для целого ряда товаров (например, кожевенная продукция по коду 4104 ТН ВЭД) полностью утрачивает маржинальность отгрузок и потенциал для ВЭД за пределами ЕАЭС – как с учётом дополнительной пошлины, так и с учётом незащищённости от аналогичной импортной продукции.

Последняя проблема: на прошедшем 28 сентября 2023 года Московском финансовом форуме обсуждались вопросы поиска баланса между стимулированием приоритетных направлений развития экономики и сохранением бюджетной эффективности.

Президент РАЭСР Александр Жукаев отметил, что на каждую проблему была предложена инициатива по решению.

«По всем этим вопросам были выработаны предложения, которые уже рассматривает Правительство РФ, и я уверен, что до конца года появятся решения. Заседание стало знаковым событием, которое подняло авторитет Рязанского отделения РСРП и правительства региона в целом».

ПРОГНОЗЫ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Промышленность в последние годы развивается, что подтверждают материалы от Минэкономразвития России, подготовленные к заседанию правления РСРП.

По итогам восьми месяцев ВВП вырос на 2,5%, полностью компенсировав прошлогодний спад и превысив уровень 2021 года. Уверенно растёт промышленность – прежде



всего, за счёт обрабатывающих производств. Высокие темпы роста у строительства. Развивается сельское хозяйство. Сохраняется инвестиционная активность. Растёт потребительский спрос. На фоне рекордно низкой безработицы растут зарплаты в реальном выражении.

Сложившаяся динамика экономики позволила улучшить основные параметры прогноза. В результате по итогам 2023 года ожидается рост ВВП на +2,8%. В 2024 году рост ВВП составит 2,3% г/г. Текущий бюджетный и кредитный импульс перейдёт и на следующий год. Но заложенный в итоговую оценку темп ниже, чем был бы без ужесточения денежно-кредитной политики. Дальнейший рост чуть более 2% в год рассматривается как выход на потенциальные темпы роста с учётом имеющихся ограничений, прежде всего технологических и со стороны трудовых ресурсов.

Теперь об основных источниках экономического роста.



Инвестиции остаются ключевым драйвером. В целом по итогам года ожидается рост инвестиций на 6%. На период 2024-2026 годов прогнозируется рост инвестиций в основной капитал в среднем на уровне до 3% в год. При сохранении высокого уровня бюджетных инвестиций будет расти вклад частного капитала предприятий.

Рост инвестиционной активности позволит в среднесрочном периоде удовлетворять растущий потребительский спрос.

По итогам 2023 года прогнозируется увеличение потребительской активности на 5,4%. В среднем за период 2024-2026 годов темпы роста составят 3,3% в год.

Рост потребления будет обеспечен, прежде всего, за счёт роста реальных денежных доходов населения. В 2023 году он составит плюс 4%, прежде всего, за счёт роста заработных плат на 6,2%. В дальнейшем ожидается стабильный рост со средним темпом 2,8% в год. Основа – средние и предпринимательские доходы, а также реализация мер социальной поддержки.

Среднегодовой рост реальных заработных плат ожидается на уровне плюс 2,5% в год в 2024-2026 годах. Их рост будет происходить на фоне сохранения низкого уровня безработицы – 3,1% на всём прогнозном горизонте.

Теперь несколько слов о рисках.

Со стороны внешних условий ключевым риском остаётся динамика мировой экономики. Её общее замедление может негативно повлиять на ситуацию и на российский рынок.

Внутренние риски связаны, прежде всего, с дефицитом кадров. Поэтому ключевой задачей являются повышение производительности, гибкости рынка труда, подготовка и переподготовка кадров.



«ФАХМАНН РУССЛАНД»:

ВОПЛОЩЕНИЕ МИРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА

Строительная отрасль сегодня остро нуждается в высокотехнологичных и надёжных отечественных разработках. Несмотря на короткую историю существования, конструкторское бюро компании «Факхманн Руссланд» получило уже десяток патентов на собственные изобретения. Ежегодно список уникальных решений в сфере гражданского и промышленного многоэтажного строительства только растёт. Евгений Филатов, учредитель ООО «Факхманн Руссланд», рассказал нам о становлении компании и своих стандартах работы.

– Евгений, на одной из презентаций вы сказали, что любое дело начинается со страсти. Страсть к чему лежит в фундаменте компании «Факхманн Руссланд»?

– Главная наша страсть – хорошие вещи. Если каждый день стараться делать свою работу честно и правильно, то в результате получается качественная продукция, да и качество жизни – и сотрудников, и клиентов – только растёт.

На нашем заводе не производятся дешёвые вещи – так повелось с самого его основания в 2004 году. Тогда мы выступали в качестве контрактного производства для европейских автогигантов. Не будет преувеличением сказать, что долгие годы на каждом рено и фольксвагене, собранном в России, стояли детали нашего изготовления.

Именно культура производства, сформированная многолетним сотрудничеством с европейскими партнёрами, стала нашим ключевым преимуществом на старте нового проекта – запуска собственного бренда

FACHMANN. Это направление, открытое в 2019 году, всё ещё находится на стадии бурного роста, так что страсти пока буквально кипят.

– Кстати, о названии: «факхманн» в переводе с немецкого – «специалист», «профессионал». Не боитесь, что не у всех получится разгадать смыслы, заложенные в имени вашего бренда?

– Да, вы правы: на профессионализм, мастерство мы ориентировались при выборе имени. Когда-то немецкие и австрийские партнёры часто употребляли это слово в адрес заводских спецов, так что это своеобразный реверанс нашей истории. А ещё это образ будущего, ведь ограничиваться российским рынком не хочется.

Сейчас важно, чтобы люди запомнили наше имя, а его значение мы успешно доносим и через качество продукции, и через стандарты работы. Тем более что каждый сотрудник в курсе, что на своём месте он «мастер», и гордится этим званием.



– Вернёмся к истории. Как после десятка с лишним лет контрактного производства решиться на собственный продукт? Не страшно было брать на себя новые обязательства?

– Это произошло постепенно. Вначале наш завод начал изготавливать кровельные материалы для партнёров. Чтобы грамотно организовать процессы и помогать клиентам своей экспертизой, мы с соучредителем ещё в середине 2000-х гг. объездили всю Европу, впитывая и перенимая лучшие мировые практики.

Мысль о собственном продукте не была спонтанной. Многие европейские компании заинтересованы в развитии собственных партнёров, и нам не раз советовали сосредоточиться на разработке чего-то своего. Момент настал в 2018 году – и спустя год подготовительной работы мы смогли предложить российскому рынку ассортимент аксессуаров для плоской кровли под брендом FACHMANN.

Многие из новых продуктов были собственными уникальными разработками нашего конструкторского отдела. Можно сказать, что помог контрактный опыт: мы были глубоко в теме выпускаемых моделей и поняли, что и как можно сделать лучше с инженерной точки зрения. В чём-то этот подход в компании сохранился: мы часто вдохновляемся лучшими решениями, но «докручиваем» их, адаптируя к российским условиям и возрастающим потребностям наших потребителей.

– Компании «Фахманн Руссланд» скоро исполнится пять лет. Вы довольны тем, чего удалось достичь?

– Это только начало, но гордиться есть чем. Новое направление уже обогнало «материнскую компанию». Сейчас мы развиваем четыре продуктовых направления:



кровельные аксессуары, системы водоотведения, металлоконструкции и садовый инвентарь. В номенклатуре более 600 наименований, 10 из них уникальные, что подтверждено патентами. Сформирована широкая дилерская сеть в России и за рубежом.

Сегодня мы не просто производим качественный продукт для рынка, но и предоставляем комплексные системные решения. Имея собственный конструкторский отдел, помогаем клиентам с проектированием, подготовкой технической документации. С нами комфортно работать как дилерам, так и строительным, монтажным и проектным организациям. По крайней мере, такую обратную связь я получаю от партнёров.

Мы делаем ставку на продукты, где важны инновационность и технологичность, и готовы занимать нишу, которая освобождается сейчас из-за колебания курсов валют, логистических и других проблем. Тем более наш завод, находящийся в Рязани, даёт качество не хуже австрийских или финских предприятий.

– Расскажите нашему журналу о продукции FACHMANN. Что пользуется наибольшим спросом?

– Мы начинали с аксессуаров для плоской кровли: кровельных и парапетных воронок, воронок для балконов и террас, аэраторов; затем появились системы водоотведения: трапы для внутренних помещений и для стилобатов, дворов. Так как это предложения для B2B-клиентов в сфере строительства, естественным было развитие ассортимента и услуг, востребованных существующими клиентами. Сейчас





«Факхманн Руссланд» предлагает проектные решения по металлоконструкциям, в их числе – ограждения для кровли и опоры для установки оборудования, крепления коммуникаций и система промышленных фальшполов.

Мы быстро заметили, что у строительной сферы слишком сильная сезонность, так что в 2021 году запустили направление садового инвентаря под брендом FACHMANN Garten. Производство снеговых лопат и скреперов позволило закрыть кассовый разрыв и обеспечить компанию продажами в зимний период.

Садовый ассортимент также активно развивается, так что сейчас это уже не сезонная «заглушка», а отдельное успешное направление. Так как основные продажи инвентаря сейчас осуществляются через маркетплейсы, мы можем видеть обратную связь от потребителей буквально в режиме реального времени. Средний рейтинг товаров под брендом FACHMANN Garten – 4,9 из 5 при сотнях и тысячах положительных отзывов.

Мы не останавливаемся на достигнутом, постоянно изучаем потребительский спрос и расширяем ассортимент. Недавно компания начала выводить на рынок изделия для сантехники. Запущено направление аксессуаров для скатной кровли.

С одной стороны, производство разных товарных категорий сложно администрировать, но в то же время это диверсификация, которая даёт нам возможность выходить на разные рынки и давать клиентам комплексные решения.

Евгений Филатов:

«Для меня важно работать так, чтобы, проходя мимо полок с товарами FACHMANN в любом гипермаркете, с гордостью и чистой совестью сказать сыну: «Это мы с тобой делаем».



– Вы неоднократно подчеркнули качество продукции. За счёт чего «Факманн Руссланд» её добивается?

– Наше производство укомплектовано роботизированными австрийскими станками и прочим высокотехнологичным оборудованием. Это даёт возможность свести к минимуму производственный брак: его процент близок к нулю.

С самого начала работы мы установили культуру производства по самым высоким мировым стандартам качества, поддерживая её по сей день. С 2006 года система менеджмента качества компании сертифицирована по ISO 9000. В 2018 году мы сертифицировались по самым последним стандартам ISO. Чтобы обеспечить нужное качество нашим заказчикам, в 2019 году мы сертифицировались по специфической автомобильной системе менеджмента качества – IATF 19649, а раньше было ИСО ТС.

– Вы довольно быстро стали заметным игроком на российском рынке. Как думаете, почему клиенты выбирают именно вас?

– Основа – это продукт. В нашем ассортименте есть полные аналоги известных рынку европейских продуктов, но по российским ценам. Тем, кто ценит качество больше, чем имя, это важно. Хотя я уверен, что и наше имя со временем станет в один ряд с теми брендами, на чей уровень мы сейчас ориентируемся.

Для дилеров также важно, что продукты FACHMANN востребованы и высокомаржинальны, а постоянно расширяющийся ассортимент помогает быстро расти в доходе, повышая выручку с каждого объекта. Все решения сопровождаются полным пакетом необходимой технической документации. Мы на бесплатной основе берём на себя проектные работы по внедрению наших решений, предоставляем консультационные услуги при монтаже.

Проектировщикам мы предлагаем комплексную техническую поддержку, наличие продукции в вендерных листах крупнейших строительных компаний (ПИК, ЛСР, «Брусника») и всю необходимую техническую документацию (BIM-модели, чертежи и т. д.).

Мы держим стабильные цены, предоставляем гибкие условия по оплате и обеспечиваем наличие полного ассортимента на складе. В общем, лучше один раз увидеть, чем 100 раз услышать.

Компания «Факманн Руссланд» всегда рада видеть гостей и приглашает посетить наше производство, расположенное в Рязани.

– Отлично сказано! Ну и небольшой блиц в конце интервью. На каких крупных объектах установлено ваше оборудование?

– Несколько примеров: всё вентиляционное и охлаждающее оборудование на крыше Национального космического цен-



тра держится на наших металлоконструкциях. Также мы сотрудничали с инновационным научно-технологическим центром «Воробьёвы горы», научным городком «Алабуга» в Челябинске, инновационным центром «Сколково».

– Хватает ли на сегодняшний день производственных мощностей, чтобы полностью удовлетворить растущий спрос на вашу продукцию?

– На 2024 год у нас заложено увеличение производственных мощностей. Наши компетенций достаточно, чтобы быстро наращивать производственные мощности под потребности растущего рынка и запросы партнёров.

– Евгений, какое из достижений компании вы считаете наиболее значимым за последнее время?

– В 2023 году мы выйдем на показатель 900 миллионов рублей выручки, а начинали мы с 16 миллионов. Горжусь нашими патентами, высокотехнологичными разработками, командой, с которой мы достигли сегодняшних результатов.

В марте 2024 года FACHMANN будет праздновать пять лет. Я считаю, что за этот срок удалось достичь многого.

– Кроме России, куда сегодня поставляется ваш товар?

– Сейчас мы работаем со странами СНГ. Планируем начать сотрудничество со странами Ближнего Востока.

В Казахстане по некоторым категориям завоевали уже более 25% объёма рынка.

– Ну и в финале поделитесь с нами планами по развитию компании.

– Глобальная цель – обеспечивать наших клиентов готовыми решениями по строительным и инженерным системам. Что касается аксессуаров для кровли – они у нас есть на любой вкус и цвет. И при этом мы планируем и дальше разрабатывать и внедрять безопасные и высокотехнологичные решения, которые могут применяться в строительстве.

В планах также – развитие B2C-линейки по садовому инвентарю и сантехнике.

Мы планируем дальнейшее расширение нашего присутствия в других регионах, открытие складов во Владивостоке, в Ленинградской и Псковской областях, в Карелии.

Если говорить о финансовых целях – хотим продолжать расти на 50-60% в год. Уверен, нам это под силу!

Подготовила Анна Добрынина



КОМПАНИЯ

«КВАНТРОН ГРУПП»:

ТЕХНОЛОГИИ
ТОЧНОСТИ!

«Квантрон Групп» – лидер в области систем технического зрения и маркировки товаров в России и СНГ. Решения компании – эффективный инструмент для импортозамещения, улучшения качества и конкурентоспособности продуктов. О возможностях отечественного производителя в области разработки и создания систем, комплексов, программного обеспечения машинного технического зрения, их назначении, сервисном обслуживании, участии в реализации инициативы «Честный знак», реверс-инжиниринге, преимуществах технологического аудита, перспективных планах инновационного проекта и многом другом Russian Business Guide рассказал генеральный директор компании Максим Шадрин.



– Максим, какие возможности открываются перед отечественными производителями благодаря сотрудничеству с вашей компанией?

– Большие! Я бы даже добавил: жизненно важные возможности. На сегодняшний день мировая экономика вступила в эру 6-го промышленного уклада (4-й промышленной революции). Или как ещё говорят: Индустрии 4.0. Ключевым отличием 4-й промышленной революции от более ранних является повсеместное внедрение ИИ (искусственного интеллекта) во все сферы производства и жизни. Данная технология является «сквозной». Она пронизывает всю цепочку жизненного цикла изделий: от заказа до реализации и эксплуатации.

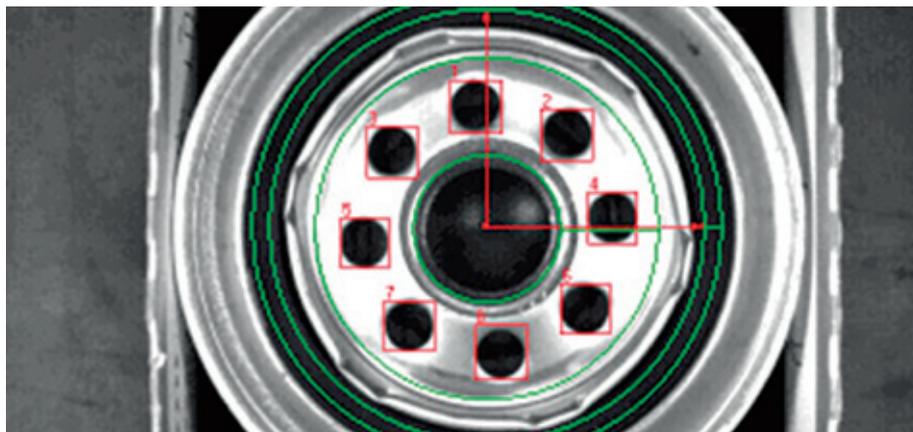
Суть в том, что современное производство уже не может обойтись без машинного зрения, ИИ, роботов. И те предприятия, которые по каким-либо причинам отстают с внедрением указанных технологий, рискуют сойти с «дистанции» раньше, чем им хотелось бы. В условиях постоянно меняющихся внешних рыночных условий и предпочтений потребителей современным заводам нужно делать упор на автоматизацию производства, сокращение затрат и повышение качества своей продукции. Если ранее производители думали о том, как увеличить выпуск продукции в количественном выражении, теперь приходится заботиться о качестве. При этом на первое место ставится репутация: если она пострадает, лишиться своего потребителя при наличии сложной конкурентной среды можно очень быстро.

Приведу пример: на одном производстве люди линейками измеряют габариты готовых изделий, в то время как на другом (у конкурентов) стоит смарт-камера машинного зрения для решения той же задачи. Камера не ошибается, не отвлекается, работает круглосуточно 365 дней в году. Нейросеть, которая обрабатывает информацию, полученную с камер, постоянно обучается. Процент точности, с которой она находит дефекты продукции, постоянно повышается.

– Поговорим подробнее об области применения решений и их особенностях. Скажите, насколько широк спектр контролируемых задач машинного (технического) зрения от ООО «Квантрон Групп»?

– В принципе, мы можем отслеживать любой параметр, который находится в видимом диапазоне для камер машинного зрения. Цвет, размеры, геометрия, наличие видимых дефектов на поверхности, соответствие эталону, комплектность сборки, перемещение людей или объектов по производственной площадке, в том числе по опасным зонам.

Например, Ньютон задумался, почему яблоко падает вниз, а не улетает вверх, и ушёл в законы физики. А мы с помощью систем техзрения в состоянии отслеживать цвет яблока: красные пропускаем, зелёные отсеиваем. Далее можно отсеять яблоки, размер которых не соответствует заданному. Далее анализируем поверхность яблок на наличие вмятин, царапин и других дефектов – отсеиваем плоды с дефектом. В итоге получаем на выходе только красные



ровные яблоки одинакового размера. Подставьте по аналогии вместо яблок ваш товар и вы поймёте, применимо ли машинное зрение для вашего производства.

– Если клиент использует решения по техническому зрению европейских брендов и у него возникли проблемы, может ли он обратиться за сервисным обслуживанием в компанию ООО «Квантрон Групп»?

– Вы затронули очень серьёзную проблему, которая встала перед отечественной промышленностью. Стоимость простая производственных линий некоторых наших клиентов достигает десятков миллионов рублей в сутки. Зачастую клиент просит не просто обслуживание, а модернизацию под отечественное ПО. До очередного раунда санкций мы работали с системами технического зрения западного производства. Соответственно, опыт и квалификация в данном вопросе у нас имеются.

– «Честный знак» – инициатива по маркировке продукции, возникшая в РФ в 2017 году. Это масштабная система идентификации товаров, позволяющая отслеживать путь от изготовителя или импортёра до конечного пользователя. Главная цель программы – борьба с подделками и продуктами плохого качества. ООО «Квантрон Групп» является разработчиком и производителем оборудования для данной программы, имеет несколько вариантов моделей. В чём разность между ними и как заказчику определиться с нужным решением?

– Внедрение линий маркировки товаров «Честный знак» для производств – одна из самых сильных сторон нашей компании. Под маркировку и прослеживание товаров мы создали программно-аппаратный комплекс Kvantron Smart. Данный комплекс полностью совместим с системой «Честный знак» и может использоваться для маркировки всех групп товаров.

Для заказчиков доступны три варианта линий маркировки: ручная, полуавтоматическая и автоматическая. А также клиент-серверное решение по управлению несколькими линиями маркировки на одном предприятии. Соответственно, производитель любого масштаба может обратиться к нам и получить решение под свои конкретные задачи. Требуется линия маркировки питьевой воды производительностью несколько тысяч бутылок в час без использования ручного труда – у нас есть такое решение в виде автоматической линии. Требуется решение с мень-

МАКСИМ ШАДРИН:
«НАША ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ – ЭТО ВЫХОД НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ. А МЕЧТА – ЧТОБЫ ПРАКТИЧЕСКИ НА КАЖДОМ ЗАВОДЕ ПЛАНЕТЫ ЗЕМЛЯ РАБОТАЛ ОДИН ИЗ НАШИХ ПРОГРАММНО-АППАРАТНЫХ КОМПЛЕКСОВ, ОТВЕЧАЮЩИХ ЗА КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ НА ПРОИЗВОДСТВЕ!»

шей производительностью – можем предложить полуавтоматическую линию. Вплоть до самой бюджетной ручной линии маркировки.

Программное обеспечение для управления комплексом Kvantron Smart – собственная разработка нашей компании. Имеем в штате сильную команду программистов. Сейчас данная программа проходит процесс экспертной оценки для включения в государственный реестр ПО. Считаю это большим плюсом для заказчиков. Поскольку доработки под потребности каждого конкретного заказчика происходят очень быстро. Буквально в течение нескольких дней.

Помимо этого, мы стараемся собирать линии маркировки с использованием как можно большего числа комплектующих отечественного производства. После событий прошлого года наши заказчики всё чаще ставят требования использовать, так сказать, «санкционно независимое» оборудование. И мы стараемся идти им навстречу.

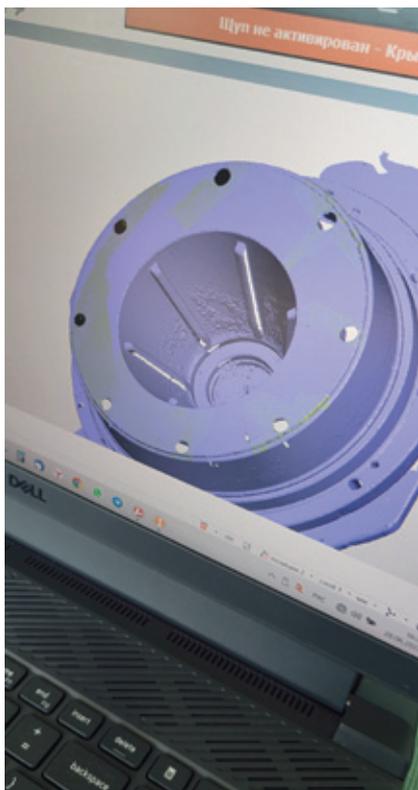
Также отмечу, что компания ООО «Квантрон Групп» является официальным интегратором уровня L2-L4 национальной системы маркировки «Честный знак». Наш комплекс Kvantron Smart включён в перечень рекомендуемых решений для производителей и импортёров.

– Одной из востребованных услуг, предоставляемых компанией, является реверс-инжиниринг в машиностроении, то есть процесс обратного проектирования через изучение готового импортного изделия. Какие этапы включает в себя процесс? Какие крупные российские компании уже используют инструмент на своих производствах?

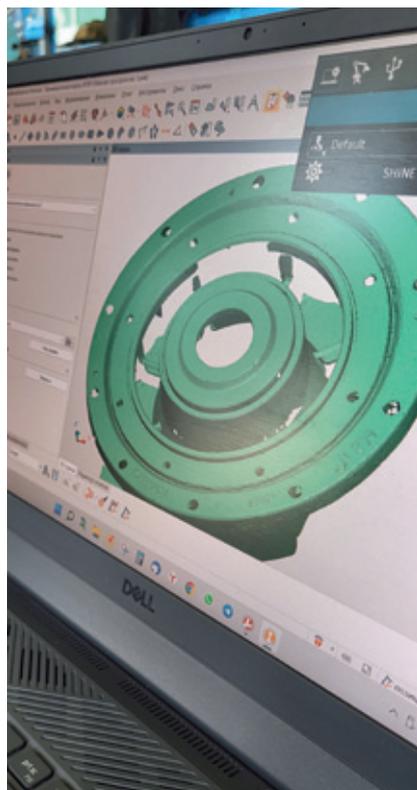
– Могу описать процесс реверс-инжиниринга на основе импортозамещения нефтяного динамического оборудования (насосы) для ПАО «Роснефть». Вначале заказчик формирует потребность. Мы выезжаем на технологический аудит с высокоточной измерительной «рукой» с 3D-сканером, точность которого составляет несколько микрон. Буквально за несколько часов получаем трёхмерные облака точек изделий, аналог которых необходимо изготовить. Следующий этап проходит в офисе компании. Специалист сводит облака точек в единую модель. На её основе формирует STL-модель. Это уже 3D-модель, но состоящая из наборов соединённых треугольников (полигонов), поэтому редактировать её нельзя. Из этой модели в специальной программе создаёт CAD-модель: параметрическую, из которой легко получить чертёж. Однако для сложных изделий – например, для рабочего колеса насоса – всё не так



КОМПАНИЯ ООО «КВАНТРОН ГРУПП» – ОФИЦИАЛЬНЫЙ РЕЗИДЕНТ «СКОЛКОВО», РЕЗИДЕНТ РЯЗАНСКОГО ИННОВАЦИОННОГО НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ЦЕНТРА, ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СООБЩЕСТВА, СТАВШЕГО ОПОРОЙ РОССИИ В ОБЛАСТИ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ ДОСТИЖЕНИЙ.



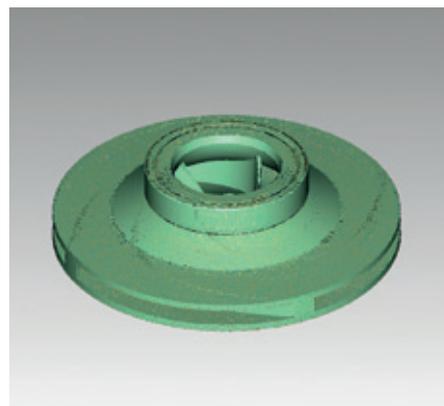
просто. Оно должно обладать определёнными характеристиками в перекачиваемой среде. Поэтому инженер-гидродинамик создаёт цифрового двойника изделия, задаёт начальные условия и проверяет, как фактические параметры согласуются с характеристиками из паспорта к изделию. Если отклонения составляют не более 2%, тогда создаётся теоретический чертёж, по которому получают финальный машиностроительный. Но это ещё не всё. Изделие нужно изготовить. Для рабочего колеса нефтяного насоса он состоит из нескольких



шагов: проектирование литейной оснастки, литьё, финишная механообработка, балансировка. Далее – испытания и приёмочные акты. Для ПАО «Роснефть» мы уже выполнили создание цифровых двойников по 11 изделиям, из которых два выполнены в железе и прошли техноценку.

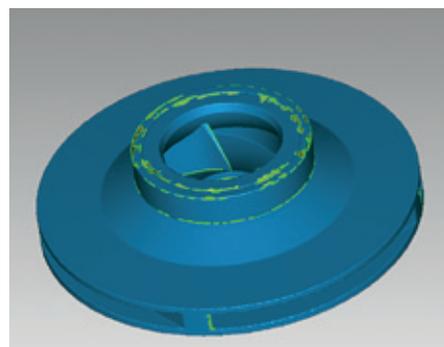
– Почему выгоден технологический аудит производства?

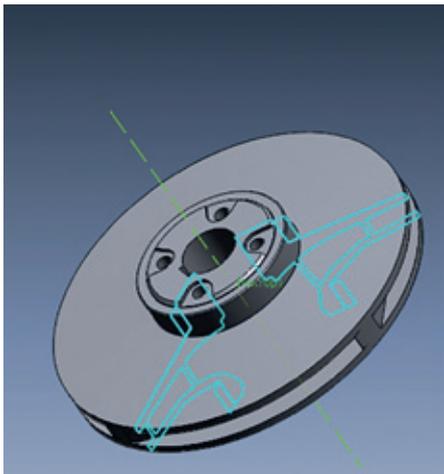
– Хочу сразу уточнить, что мы проводим аудит для оценки возможностей внедрения систем машинного зрения на производство.



В первую очередь наши специалисты изучают производственный процесс заказчика и его запрос. Какой параметр или процесс он хочет контролировать? Можно ли производить визуальный контроль продукции и процессов с помощью камер машинного зрения? Достаточно ли исходных данных (датасет) для обучения искусственного интеллекта на поиск дефектов? Какие камеры и объективы требуются? Какие нужны вычислительные мощности для работы искусственного интеллекта?

В каких-то случаях мы сразу говорим: да, мы готовы поставить вам систему технического зрения. В других – мы запрашиваем у заказчика образцы продукции с дефектами и без таковых. Проводим исследование: сможем ли мы с помощью доступных на рынке камер и объективов находить дефекты? Определяем, какие потребуются вычислительные мощности для того, чтобы получить заданный заказчиком процент точности определения брака. В некоторых случаях требуются серверы с 5-10 топовыми видеокартами. О которых среднестатистический геймер только мечтает. В итоге заказчик получает чёткие ответы по срокам и бюджету внедрения систем технического зрения у него на производстве. Либо заказчик уходит на очередной цикл сбора датасета (набора размеченных данных для обучения нейросети). Поскольку изначально предоставленного объёма информации о дефектах недостаточно для обучения нейросети. Например, в случаях с медицинской диагностикой. Нейросеть может находить на рентгеновских снимках маркеры, показывающие наличие заболевания. Однако для точной диагностики требуются тыся-





чи снимков реальных пациентов. Данные снимки сначала должны разметить сами врачи. На этом снимке есть маркеры искомого заболевания. На этом снимке нет маркеров. И только после создания такого датасета из сотен и тысяч фото мы начинаем учить нейросеть находить маркеры заболевания. При этом нужно постоянно взаимодействовать с заказчиком, врачами.

– ООО «Квантрон Групп» – один из лидеров российского рынка в сфере проектирования и разработки пресеттеров – аппаратов, облегчающих предварительную настройку металлорежущих инструментов. Ваши устройства доступнее в цене по сравнению с импортными аналогами. В чём их особенность?

– Это один из наших любимых проектов. Пресеттер разрабатывается на базе телецентрического оптического микрометра с точностью измерения 3-5 микрон. Данный прибор используется для измерения фрез, свёрл, метчиков для станков с ЧПУ. Как результат – значительно повышается точность механообработки изделий и достигается экономия времени работы станка за счёт сокращения времени на переналадку. Одно наше устройство обслуживает до шести станков с ЧПУ.

Первое устройство мы разработали ещё в далёком 2016 году. Его купило одно из рязанских предприятий, занимающихся металлообработкой. На его развитие мы получили гранты от фондов. Но на тот момент продвинуть на рынок не получилось из-за высокой конкуренции со стороны европейских компаний. И высокой стоимости вывода изделия на рынок. Но мы не сдались и разработали промышленную версию устройства с высочайшими точными характеристиками. Буквально в течение 3-4 месяцев представим её рынку. Но уже сейчас у нас собралась небольшая очередь на несколько десятков устройств.

По стоимости пресеттеры однозначно будут отличаться в лучшую сторону от зарубежных аналогов, а также обладать совершенно новыми функциями, которых

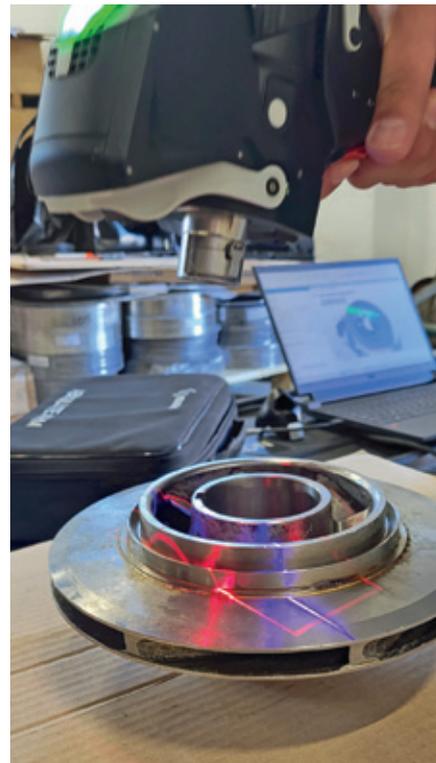
нет в зарубежных образцах (или есть, но в гораздо более дорогих версиях: например, лазерное сканирование).

– Нельзя оставить без внимания и другую разработку – ПО Kvantron Preform для контроля качества производства ПЭТ-преформ. Какие виды брака определяет система?

– В первую очередь всё зависит от прессформ заказчика. Например, прозрачные и ПЭТ-преформы коричневого цвета при кажущемся внешнем сходстве – это две совсем разные истории. В случае с прозрачными ПЭТ-преформами всё достаточно просто. Мы можем без проблем отследить такие дефекты, как недолив горлышка, удлинение точки впрыска, наличие загрязнений и пузырьков, кристаллизация, конденсация.

С цветными ПЭТ-преформами сложнее. Дефекты в виде недолива горлышка и удлинения точки впрыска определяются достаточно легко. А вот поиск других дефектов как раз усложняется цветом преформы. В таких случаях мы запрашиваем у заказчика несколько бракованных цветных преформ. И потом проводим исследование, какими способами находить дефекты. Резюмирую, что в большинстве случаев мы находим решение. Детали раскрывать не стану. Это наши собственные наработки, которые создают преимущество перед конкурентами.

Отмечу, что одна из сильных сторон в данном случае – это наше программное обеспечение для системы проверки качества ПЭТ-преформ. Оно называется Kvantron Preform Inspection Machine. Наша собственная разработка. Это ПО внесено в реестр российского ПО, поэтому мы можем реализовать его с хорошей скидкой благодаря экономии на налогах.



Вообще, я не зря упоминаю о нашем собственном программном обеспечении. Это та самая «фишка», которая позволяет нам выделяться среди конкурентов. Все компании на рынке технического зрения в России используют одни и те же камеры, объективы. Поставить камеры техзрения может любой. Но заказчик сможет получить решение своей задачи только у тех, кто умеет анализировать видео, получаемое с камер. Наши специалисты имеют совокупный стаж в этой деятельности более 1000 лет!

– Отлично, что вы перешли к перспективам. Наверняка в планах компании есть и другие проекты, о которых вы хотели бы рассказать нашим читателям...

– Да, у нас есть несколько проектов. Некоторые из них озвучивать пока преждевременно. Из того, чем могу поделиться, – это проекты по импортозамещению. Санкции, с одной стороны, создали проблемы. А с другой – открыли для отечественных производителей новые ниши и рынки, которые нам были недоступны из-за доминирования западных производителей и поставщиков. Например, разработка смарт-камеры машинного зрения. Ранее вы задавали вопрос: может ли компания, использующая системы техзрения европейских брендов, обратиться к нам? Как раз под данную нишу мы и создаём свою смарт-камеру. Камера будет субсидироваться Минпромторгом РФ на 50%, на остальные 50% возможна беспроцентная рассрочка.

Беседовала Дарья Бакарина

КОСМИЧЕСКАЯ СКОРОСТЬ УСПЕХА БРЕНДА «ПУЛЬСАР» в непростые для российской экономики времена

ООО НПП «ТЕПЛОДОХРАН» основал 26 лет назад в Рязани Владимир Козлов. Фундаментальные технические знания, полученные ещё в СССР, соединились в нём с предпринимательской жилкой, трудолюбием и упорством. Всё начиналось с помещения в 32 квадратных метра и 15 сотрудников. Дело не только продолжили, но и развили его сыновья – Андрей и Александр. Сейчас предприятие выпускает продукцию под брендом «Пульсар»: электро- и теплосчётчики, счётчики воды, счётчики газа, коллекторные узлы, сигнализаторы загазованности, компоненты АСКУЭ, программный комплекс и ИСКУЭ «Пульсар», программы для пусконаладочных работ и др. Продукция известна на рынке приборов учёта как технологичная, современная, надёжная и удобная, а теплосчётчик «Пульсар» и вовсе признан самым продаваемым в России. Предприятие стабильно показывает рост, а последние полтора года – особенно. Приборы и технологии по достоинству оценили крупнейшие застройщики: ПИК, ЛСР, ФСК, ГК МИЦ и «Гранель», INGRAD, «Донстрой», «САМОЛЁТ», PIONEER, «Абсолют Недвижимость». Продукция «Пульсар» представлена в оптово-розничных сетях по всей России и на маркетплейсах.





СЕКРЕТ УСПЕХА И РОСТ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

В 2023 году компания показала рост в 33%. Помимо роста производства, к концу года общая численность компании увеличилась и достигла 600 человек.

Безусловно, компания сталкивается со множеством вызовов. Вопросы покупки оборудования в условиях ограничений и проблему дефицита квалифицированных кадров приходится сейчас решать всем предприятиям промышленного сектора. Но ответы есть: производство локализуется, старается становиться всё более независимым, идёт тесное взаимовыгодное сотрудничество с государственными структурами. Так, предприятие стало участником программ «Кадры для инвесторов» и «Профессионалитет» – вошло в число работодателей, которые стали частью команды, призванной на государственном уровне изменить подготовку кадров для реального сектора экономики. Кроме того, в этом году был подтверждён статус IT-компании, успешно функционирует система менеджмента качества.

Если говорить о причинах успеха, секрет «Пульсара» в том, что в фокусе интересов

команды – интересы клиента. Покупатели получают комплексное решение (тщательно проанализированное и при необходимости оптимизированное) под индивидуальный запрос с заводской гарантией.

Клиенты могут рассчитывать на единый центр ответственности, который включает в себя приборы учёта энергоресурсов, программное обеспечение, проектирование, шефмонтаж, постгарантийное обслуживание, поверку.

Для проектировщиков реализована библиотека BIM-моделей «Пульсар», база типовых проектов, а техническая поддержка

готова ответить на любой вопрос по функционированию приборов. Сотрудники компании – отдельная ценность. Коллектив сформирован молодой, но компетентный.

НОВЫЕ ПРОДУКТЫ И НОВЫЙ ЗАВОД

В 2023 году компания «ТЕПЛОДОХРАН» начала выпускать блочные индивидуальные тепловые пункты, станции повышения давления и пожаротушения, а также счётчики газа под брендом «Пульсар». Среди наших новинок – счётчики электроэнергии СПЛИТ, комбинированные водосчётчики и электромагнитные расходомеры, вычислители тепла.

Понимая, что дальнейший рост неизбежен, компания приняла решение построить новый завод в индустриальном парке «Рязанский». Площадь нового здания превысит 20 тыс. кв. м. Но уже сейчас существующие производственные площади расширили под создание блочных индивидуальных тепловых пунктов и насосных станций.

В 2023 году ООО НПП «ТЕПЛОДОХРАН» стало победителем в национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий» в номинации «Лучшее предприятие-экспортёр в сфере промышленного производства». Эта награда стала результатом планомерного труда и своевременной мобилизации ресурсов, когда это стало необходимо.

Продукция компании ежедневно отправляется по всей стране и за рубеж. Приборы востребованы во всех 84 регионах России и странах СНГ. Оборудование поставляется в Казахстан, Киргизию, Белоруссию, Узбекистан, Таджикистан, Армению и Латвию. В 2022-2023 годах освоены новые рынки: Марокко и Китай.

История бренда «Пульсар» началась в нестабильные времена. Но именно кризисы управленцы компании научились делать точками роста своего бизнеса. Будущее компании – в укреплении уже завоёванных позиций, освоении новых рынков, но уже сейчас можно сказать, что путь компании – это история успеха.

*Подготовлено отделом маркетинга
ООО НПП «ТЕПЛОДОХРАН»*





«СКОПИНФАРМ»: МОЩНОЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО, ЗАБОТА О ПАЦИЕНТАХ И ВКЛАД В РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

Фармацевтическое предприятие «Скопинфарм» располагается и развивается в Скопинском районе Рязанской области. Название «Скопинфарм» несёт в себе целый ряд ассоциаций: с историей края, с редкой птицей, которая водится в этих местах, и высокотехнологичным фармацевтическим производством.





Как знакомство с человеком начинается с его имени, так и знакомство с компанией начинается с названия. Производство «Скопинфарм» находится недалеко от города Скопина в Рязанской области, который, в свою очередь, ведёт своё название от скопы – хищной птицы семейства соколиных, которая водится в этих местах. Правда, есть и другая версия названия города, связанная с древнерусским мужским именем или прозвищем Скопа, которое происходит от глагола «скопить» в значении «сберегать, собирать». Есть и иные толкования названия города, но жителям региона оказался ближе зоркий сокол, который и размещается на гербе и флаге Скопина.

Первое документальное упоминание о городке под названием Скопин относится к концу XVI века. В писцовых книгах Рязанского края Скопин упоминается в 1597 году как вотчина старого боярского рода Романовых. А городище в этих местах было уже в XII веке.

Спустя несколько столетий на этой земле был построен фармацевтический завод, который получил мощный импульс своего развития в 2014 году, когда был приобретён у международной группы компаний Stada российским предприятием.

Приобретённый завод состоял из единственного небольшого корпуса площадью 3,5 тыс. м², который был реконструирован и достроен: на сегодня его площадь составляет уже 5,5 тыс. м². Кроме него, в ходе реализации одного из инвестиционных проектов осуществляется строитель-

ство новых производственных и складских площадей, многократно превышающих площадь действующего завода – порядка 37 тыс. м². Новые корпуса завода, их площадь и проект, по которому они возводятся, позволят разместить в них производство лекарственных препаратов различных форм выпуска (твёрдых, жидких, лиофилизатов и др.), включая цитостатики и лекарственные препараты общего спектра действия, учитывая все необходимые современные требования к фармацевтическому производству. Предприятие оснащается производственным,

инженерным, лабораторным оборудованием, выпускаемым российскими и международными компаниями – лидерами по производству соответствующих типов оборудования. Именно это позволит внедрять технологии производства целого ряда уникальных препаратов, которые будут не только соответствовать, но и превышать мировые стандарты.

Производственная мощность первого производственного корпуса возросла с 320 млн таблеток до 1,5 млрд таблеток, капсул и таблеток, покрытых оболочкой, в год. Была создана и оснащена современным



оборудованием контрольно-аналитической службы завода. Предприятие получило сертификат GMP в соответствии с требованиями ЕАЭС (GMP/EAEU/RU/00545-2022), а система качества соответствует требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2015.

«Скопинфарм», начиная с 2018 года, занял достойное место среди российских фармацевтических компаний-лидеров по темпам роста. По итогам 2019 года «Скопинфарм» был № 1 по темпам роста и № 14 в общем рейтинге среди TOP-20 российских фармацевтических компаний с показателем +325% и объёмом продаж 4,7 млрд руб. А по итогам 2022 года оборот компании составил уже 36,4 млрд руб., результаты 2023 года превысят 44 млрд руб.

С учётом этих достижений «Скопинфарм» неоднократно был отмечен наградами РСПП «За динамичное развитие бизнеса» в 2016, 2018 и 2021 годах. Результаты деятельности «Скопинфарм» были отмечены и наградами руководства Рязанской области: дипломами I и II степени в конкурсах «Лучшие предприятия и организации Рязанской области», проводимых правительством Рязанской области и Союзом «Рязанская торгово-промышленная палата» в 2017, 2019, 2020 гг. По итогам 2022 года компания получила диплом «Лидирующее предприятие в сфере развития фармацевтической и медицинской промышленности», присуждённый региональным межотраслевым объединением работодателей «Ассоциа-



ция предпринимательских организаций работодателей малого и среднего бизнеса Рязанской области». В 2023 году ООО «Скопинфарм» было занесено на доску почёта Рязанской области.

Предприятие включено в Перечень системообразующих организаций российской экономики. По итогам 2023 года «Скопинфарм» награждён сертификатом «Лидер отрасли – 2023». Компания является одним из лидирующих предприятий, входящих в медицинский кластер Рязанской области.

«Скопинфарм», как производитель, фокусируется на производстве лекарственных препаратов из плазмы крови человека и препаратов для лечения онкологических заболеваний, осуществляя трансфер технологий компаний-лидеров в этих направлениях. Практически все препараты, которые производит «Скопинфарм», входят в Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов. Ряд из них

включён в Программу 14 высокочатратных нозологий.

Завод в сотрудничестве с партнёрами реализует специальный инвестиционный контракт по созданию современного производства препаратов из плазмы крови человека, в рамках которого осуществляется строительство нового корпуса завода мощностью по переработке плазмы до 600 тонн в год, комплекса плазмохранилища (для хранения плазмы для фракционирования на 300 тонн при температуре минус 25-30 °С) с лабораторией для контроля всей собираемой плазмы от станций переливания крови, которая станет сырьём для производства лекарственных препаратов. Кроме того, создаются жильё и необходимая инфраструктура для сотрудников завода.

В рамках реализации данного инвестиционного контракта завод осуществляет целый ряд технологических операций по производству таких препаратов крови, как альбумин человеческий, иммуноглобулин человеческий нормальный, факторы крови VIII, IX, протромбиновый комплекс и др. Ежегодно их выпускается более 500 тыс. упаковок; таким образом, «Скопинфарм» обеспечивает значительную часть потребности здравоохранения страны по программе «Гемофилия».

«Скопинфарм» отличает от других участников фармацевтического рынка соединение бизнес-процессов, необходимых





для эффективного осуществления производства лекарственных препаратов и их дистрибуции, с содействием в решении серьёзных задач, как в системе здравоохранения, так и социальных направлений. Ярким примером этого является проект по созданию современной системы заготовки компонентов крови и связанной с этим программы по развитию донорства в регионах.

Для реализации инвестиционного контракта по производству препаратов крови «Скопинфарм» в ряде регионов России совместно с руководством регионов и станций переливания крови создаёт современную систему заготовки плазмы крови – как сырья для производства препаратов крови, инвестируя в развитие инфраструктуры по заготовке крови и/или её компонентов, базируясь на изменениях в законодательстве о крови, принятых в 2022 и 2023 гг.

В рамках реализации второго специального инвестиционного контракта «Скопинфарм» осуществляет очень серьёзную работу по проведению трансфера технологий пяти оригинальных препаратов для лечения онкологических и онкогематологических заболеваний, таких как злокачественная меланома, рак молочной железы, рак почки, миелофиброз и др.

Одновременно с этим «Скопинфарм» совместно с партнёром работает над разработкой современной системы диагностики ряда онкологических заболеваний, которая позволит выявлять в том числе сторожевой лимфатический узел, а также определять полностью удаления злокачественного новообразования в ходе оперативного вмешательства.

«Скопинфарм», кроме лицензии на производство лекарственных препаратов, имеет лицензию и на дистрибуцию. В качестве дистрибьютора «Скопинфарм» играет значимую роль в поставках, в том числе орфанных лекарственных препаратов для лечения редких заболеваний, оказывая существенное влияние на развитие рынка орфанных препаратов в России. Компания является одним из крупных поставщиков препаратов, которые пока не зарегистрированы в России, но поставки которых иницируются фондом помощи детям с тяжёлыми и жизнеугрожающими заболеваниями «Круг добра». За период существования фонда «Скопинфарм» поставил для пациентов, которых обеспечивает терапией «Круг добра», лекарственных препараты на сумму более 14 млрд руб.

Все препараты, которые поставляются детям по заявкам «Круга добра», спасают жизни: это препараты для лечения редких заболеваний, которые имеют, как правило, в своей основе генетические нарушения, например, препараты для лечения СМА (спинальной мышечной атрофии). «Скопинфарм» в течение 2 лет был поставщиком одного из уникальных препаратов для терапии СМА, который должен был поставляться от завода до лечебного учреждения при температуре ниже минус 60 °С.

Для сохранения требуемых условий поставок, когда необходимо обеспечивать определённый температурный режим, «Скопинфарм» обеспечивает соблюдение холодовой цепи, осуществляя необходимый менеджмент поставки в соответствии с GMP и требованиями производителей соответствующих лекарственных препаратов.

Другим важнейшим действием орфанных лекарственных препаратов является обеспечение нормализации развития детского организма, как, например, при ахондроплазии. В таких случаях необходимо бесперебойно и своевременно осуществлять поставки в различные регионы страны.

«Скопинфарм» выступает не только в качестве дистрибьютора, он оказывает серьёзную поддержку и системе диагностики редких заболеваний в России. Так, в 2022 году благодаря содействию «Скопинфарм» в ряде регионов страны – при ведущей роли МГНЦ им. академика Н. П. Бочкова – проводился пилотный проект по неонатальному скринингу по СМА и по первичному иммунодефициту, в результате был накоплен серьёзный опыт для запуска неонатального скрининга по 36 показаниям, который с 2023-го осуществляется уже государством.

«Скопинфарм», кроме производственной, несёт и социальную миссию, являясь практически градообразующим предприятием, создавая в регионе новые рабочие места и социальные условия для привлечения новых высококвалифицированных специалистов в регион.

За период с 2014 года штат предприятия увеличился более чем в два раза, а в ближайшие годы он ещё раз удвоится. Предприятие, развивающее передовые технологии производства, привлекает высококвалифицированных специалистов в области фармацевтического производства, оказывая позитивное воздействие на развитие Скопинского района и Рязанской области в целом.

Евгений Шот,
 Bravos:

«МЫ
 ДОБАВИМ
 КНОПКУ
 «КОФЕ» В
 ТЕЛЕФОН
 КАЖДОГО
 ЧЕЛОВЕКА»

Bravos производит кофе для людей и бизнеса, который помогает кому-то взбодриться, насладиться напитком, порадовать любимого человека, а кому-то зарабатывать, если речь идёт о бизнесе. Кем компания является сейчас и куда идёт – нашему журналу рассказал сооснователь и CEO Bravos Евгений Шот.



– Кто вы сейчас?

– Наша компания занимается тем, что мы ездим в страны произрастания кофе, там ищем лучшие лоты, привозим их в Россию, у себя на фабрике в Рязани обжариваем и затем продаём заказчикам.

У нас есть четыре линейки кофе. Первая линейка – кофе для эспрессо, вторая линейка – кофе под фильтр, третья линейка – кофе, идеально подходящий для молочных напитков, а четвертую линейку мы разработали в коллаборации с чемпионом мира по обжарке кофе Арсением Кузнецовым.

Каждый месяц мы обновляем линейки, ассортимент пополняется на 5-7 новинок, все – в разных сегментах, ценовых и вкусовых категориях.

У нас есть четыре направления, куда мы продаём.





Первый юнит – направление HoReCa. В кофейни по всей стране мы поставляем продукцию оптом.

Второй юнит – это e-commerce. Объясню, что это означает: наша продукция представлена на нескольких площадках, удобных для покупателей. Пользователи могут сделать заказ у нас в интернет-магазине, на маркетплейсах: OZON и Wildberries. Сейчас мы обновляем сайт и делаем его ещё более удобным для всех пользователей. На маркетплейсах мы динамично растём, при этом там у нас есть отдельная линейка, отличная от всех основных, представленных в интернет-магазине.

Третий юнит – у нас есть свой офлайн-бизнес. Это автоматические кофешопы. Кейс смело можно назвать уникальным, аналогов ему нет.

В рамках розницы мы скоро откроем первый интерактивный музей кофе в России, который будет находиться в Рязани в Торговом городке – резиденции местных брендов. Думаю, что это идеальное место для такой идеи: уже сейчас в обновлённом Торговом городке много посетителей. У нас там будет большой павильон, в котором откроем первый интерактивный музей в России. Это классное пространство уже совсем скоро будет готово принимать много посетителей.

Четвёртый юнит – это франчайзинг. Вместе с партнёрами мы открыли больше 40 кофешопов от Находки до Калининграда по модели антифраншизы.

Антифраншиза работает так: мы не берём роялти-отчисления, нет больших паушальных взносов за бренд. Мы просто говорим партнёру: чтобы открыть кофешоп, нужно «X» денег на оборудование, кофемашину, стойку и так далее. При этом у нас есть гарантия возврата денег, а в договоре прописываем пункт: если бизнес с нами будет неприбыльным, мы сможем его выкупить с рыночной амортизацией оборудования.

РЯЗАНСКАЯ КОМПАНИЯ

BRAVOS ПОКРЫВАЕТ

99,9% ВКУСОВЫХ

ПОТРЕБНОСТЕЙ

ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КОФЕ





Вот и всё. Мы отстроились от рынка этими УТПешками.

Кроме того, у нас есть YouTube-канал, на котором уже 47 тыс. подписчиков, и их количество стабильно растёт. Там можно найти разный контент для любителей кофе – и не только. Одна из самых узнаваемых рубрик – «Кофейный патруль». Я буквально «патрулирую» кофейни: захожу в заведения, даю оценку самой кофейне и, конечно, напиткам. Рубрика уже разрослась до международного уровня, то есть мы патрулируем абсолютно разные локации – и не только в России. Из последнего там – Италия, Бразилия, Кения, Эфиопия, Казахстан. Плюс мы делаем нетривиальные обзоры разного кофейного оборудования, значимых в кофейной индустрии мероприятий, тестируем кофе из магазинов, супермаркетов, делаем «слепые» дегустации.

– Какие ценности лежат в основе вашего проекта?

– Первая ценность – это клиент. Мы – клиентоцентричная компания, и всё, что мы делаем, нацелено на то, чтобы помогать нашим клиентам получать то, что им нужно. Если мы говорим про бизнес, то мы помогаем собственникам кофеен зарабатывать больше.

Bravos
кофеShop
всё для кофеен

И в текущей реальности у нас ещё есть академия для собственников кофеен, курсы, онлайн-обучение. Недавно я провёл курс «Что делать со стратегией собственника и управляющим кофеен». В режиме

реального времени мы делали практические задания, во время онлайн-обсуждения собирали стратегию на следующий год по развитию заведения. Перед курсом я готовил конкретный план, по которому двигаются студенты. Он включал в себя много разных блоков, в том числе составление БДР – бюджета доходов и расходов по их кофейням. Очень полезная работа. Могу точно сказать: такого никто не делает на рынке.

Вторая ценность – команда, потому что счастливого клиента не может делать несчастная команда. У нас сейчас больше 30 командных игроков. Весь коллектив нацелен на результат, каждый развивает своё направление. Наша команда – это супергерои. И мы вкладываемся в развитие, субсидируем обучение. Для нас очень ценны люди, которые не хотят останавливаться на достигнутом.

Третья ценность – это справедливость. Должна быть и справедливая цена, и справедливая история с точки зрения работы с обратной связью. У нас есть отдел заботы, который работает каждый день с 8:00 до

20:00 по Москве. Любой человек может позвонить и обратиться к нам за помощью. Неважно, какой вопрос: выбор или приготовление кофе, каждый день мы принимаем звонки и готовы решить любую «кофейную» проблему.

– Как проводится контроль качества кофе?

– У нас выстроена система контроля качества: мы контролируем входящее зерно по плотности, влажности, цвету и запаху. В нашей лаборатории на фабрике всё настроено, чтобы делать это качественно и в срок. Также у нас есть программное обеспечение Cropster, на каждый профиль кофе с помощью него настраиваем свой рецепт. После обжарки кофе мы измеряем его лазером по цвету – попали ли мы в тот рецепт, в который хотели попасть, или нет.

Помимо этого, у нас есть постконтроль качества. Каждую неделю мы делаем контрольные срезы по обжарке. То есть мы контролируем кофе от его поступления на фабрику до выпуска конечной продукции для потребителей.

– Какие преимущества есть у вашей компании?

– Наша уникальность в том, что мы – эксперты во вкусе, в этом у нас огромный опыт. Я являюсь Q-грейдером, что очень помогает правильно оценивать кофе. Кто это такой? Объясню на примере: в винном деле есть сомелье – человек, который разбирается в вине, а в кофейном деле эту функцию выполняет Q-грейдер. Нас, таких специалистов, сейчас в мире, наверное, около четырёх тысяч. Я отношусь к этой редкой категории.

Первая наша уникальность – у нас есть классные компетенции во вкусе, используя которые мы можем создавать кофе, соответствующий запросу каждого человека. Нашим ассортиментом мы покрываем 99,9% вкусовых потребностей потребителей.

Второе: мы контролируем всю цепочку – от выбора до производства кофе, – что поз-





воляет создавать стабильный продукт изо дня в день, из месяца в месяц.

Третья уникальность – у нас большая поддержка собственников кофеен, помимо самого кофе. Мы даём предпринимателям всё, чтобы они зарабатывали больше. Во-первых, у нас есть большая компетенция и информационная поддержка: мы выпускаем много контента о том, как вести управленческую отчётность, ДДС – отчёт о движении денежных средств – и ОПиУ – отчёт о прибылях и убытках. Также мы помогаем бизнесменам формировать чёткие планы развития, о чём как раз мой новый курс «Что делать со стратегией». Плюс в следующем году мы запускаем курс по формированию команды для своей сети кофеен.

В 2024-м мы также будем развивать журнал для собственников кофеен. Это будет видеожурнал и текстовый журнал – электронная версия и печатная версия.

Для обычных потребителей у нас есть много контента по приготовлению кофе. Рецепты по всем видам приготовления кофе можно найти у нас на YouTube-канале Bravos Coffeeshop и использовать как гайды. У любого человека, даже без опыта, получится с помощью них за пять минут понять, как скорректировать рецепт для любого метода заваривания кофе: в турке, во френч-прессе, в гейзерной кофеварке, в кофемашине. У нас в этом есть большая экспертиза.



Мы в прошлом году попали в рейтинг: заняли третье место среди всех обжарщиков по России от «Комсомольской правды». Плюс мы участвуем в кофейных чемпионатах. В этом году заняли второе место на всероссийском Cup Tasters Battle из 160 участников.



– Куда вы идёте?

– В рамках нашей стратегии будем развивать те направления, которые у нас уже есть, и активно открывать свои автоматические кофешопы по всей стране, потому что это – уникальный формат, в рамках которого люди могут купить и продукцию: кофе и чай в банках, а также напитки.

Плюс наша ключевая задумка – это сделать кнопку «Кофе» в телефоне каждого человека. Что это такое? Например, у каждого сейчас в смартфонах есть много кнопок, приложений. Допустим, нам нужно вызвать такси, и мы нажимаем определённую кнопку. Нужно продукты заказать домой, вещи купить – мы нажимаем определённую кнопку. Моя задумка, чтобы сделать кнопку Bravos в телефоне каждого человека. И у нас есть стратегия и чёткий план, как это сделать.

Если посмотреть на наш знак – это телефон и там значок кофе. В нашем логотипе этот смысл «зашит».

Мы трансформируемся из производственной компании в IT-кофейную компанию. Наш главный интерес – сделать кнопку «Кофе» в России и потом её масштабировать на мир. Через 3-5 лет мы пойдём на другие рынки с этим IT-решением, но сначала «обкатаем» его в нашей стране.

В текущей реальности мы развиваемся самостоятельно. Возможно, в следующем году будем привлекать частные инвестиции для того, чтобы построить IT-компанию, так как нужно большее количество средств на разработку программного обеспечения, софта.

– Если бы ваша компания была напитком, то каким?

– Мы были бы фильтр-кофе из Эфиопии.

Беседовала Светлана Кныш

ВАЛЕРИЙ КОТЛЯРОВ:

«СООТВЕТСТВОВАТЬ
ОБЩЕРОССИЙСКИМ
СТАНДАРТАМ,
СОЗДАВАТЬ
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ
ЦЕННОСТИ...»

Считается, что сегодня в различных структурах, как государственных, так и частных, работающих на территории страны, можно получить одинаково качественные услуги, одинаково качественную продукцию, одинаково доброжелательный сервис. С одной стороны, это замечательно, но с другой – иногда всё-таки хочется, чтобы на фоне общего «хорошо» где-то было бы и «прекрасно». И существовали всё-таки отличия, особенности, которые могли бы стать «для других наукой». «Как в этом плане обстоят дела в работе УФНС России по Липецкой области? За какими навыками, за каким опытом туда могли бы приезжать, а возможно, уже приезжают коллеги из других регионов?» С этих вопросов мы начинаем беседу с руководителем УФНС России по Липецкой области Валерием Котляровым.



– Вопрос, конечно, провокационный... Когда в мае 2022 года меня назначали руководителем Управления 4800, «легкой прогулки» никто не обещал. Ситуация осложнялась ещё и тем, что ровно через пять месяцев после моего назначения нас ожидал переход на двухуровневую систему управления. Риск привлечь к себе негативный фон со стороны налогоплательщиков был крайне велик. Несмотря на то, что большая часть сотрудников была поначалу деморализована и демотивирована, нам с коллегами удалось совершить уникальный в своём роде маневр: за три месяца до перехода на двухуровневую систему мы создали «временную переходную администрацию». С её помощью возникший было психологический барьер был преодолен, и в результате в рейтинге эффективности ТНО в стартовом квартале работы двухуровневой системы мы совершили прыжок на 21 пункт вверх. Наше Управление ни разу не было упомянуто в СМИ в негативном ключе, жалоб на некачественное оказание госуслуг со стороны налогоплательщиков тоже не было.

Этот эпизод достойно вписывается в историю побед нашего коллектива, хотя за полтора года мы накопили немало и других поводов для гордости, а также уникальный опыт, которым всегда готовы делиться. Мы стремимся не только соответствовать общероссийским стандартам, но и создавать для наших клиентов дополнительные ценности.

– В уходящем году Липецк принимал участников образовательного проекта «Молодёжное пространство «ПРОдвижение 2.0» – молодых налогоплательщиков ЦФО. А чем, на ваш взгляд, молодые сотрудники вашей службы отличаются от тех, кто проработал в ней много лет? Вы смотрите на них с надеждой или с тревогой? Завидуете вы им или, наоборот, сочувствуете?..

– Отличаются они, в первую очередь, особой энергетикой, стремлением к саморазвитию, гибкостью в освоении новых технологий и свежим взглядом на преодоление возникающих проблем. Они более подготовлены к использованию новых технологий, инновационных подходов в решении задач.

С другой стороны, сотрудники со стажем приносят в команду богатый опыт и глубокое знание сложностей в работе. Этот опыт тоже невероятно ценен.

– Непреходящий тренд эпохи – цифровизация, и налоговая служба в этом направлении идёт в авангарде. Как вы считаете: это просто «веление времени», «экономия бумаги», или «цифра» действительно открывает новые возможности, в том числе и в деле контроля за полнотой и своевременностью уплаты налогов?

Я СМОТРЮ С НАДЕЖДОЙ НА ОБА ПОКОЛЕНИЯ, ВИДЯ В МОЛОДЫХ СОТРУДНИКАХ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ ИННОВАЦИЙ И ЭНЕРГИЮ ДЛЯ РОСТА, А В СТАЖИСТАХ – ОПЫТ И МУДРОСТЬ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ РЕШЕНИЯ СЛОЖНЫХ ЗАДАЧ. СЧИТАЮ ВАЖНЫМ СОЗДАВАТЬ УСЛОВИЯ ДЛЯ ОБМЕНА ЗНАНИЯМИ И ОПЫТОМ, РАЗВИВАТЬ ИНСТИТУТ НАСТАВНИЧЕСТВА. ДЛЯ ЭТОГО МЫ СОЗДАЛИ ПРИ УПРАВЛЕНИИ 4800 «ШКОЛУ РАЗВИТИЯ», ЗАДАЧА КОТОРОЙ – ВЫПУСК СИЛЬНЫХ НОВЫХ ЛИДЕРОВ, СПОСОБНЫХ УПРАВЛЯТЬ КОЛЛЕКТИВАМИ И ОРГАНИЗОВЫВАТЬ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНУЮ РАБОТУ.

– Цифровизация – мощный инструмент для улучшения эффективности и контроля в системе налогообложения. Цифровые технологии позволяют автоматизировать процессы сбора и анализа данных, обеспечивают точность в учёте и реагировании на изменения в реальном времени. Благодаря цифровизации налоговая служба становится более прозрачной, эффективной и способной оперативно реагировать на налоговые события. Этот подход способствует также и более справедливому, эффективному взаимодействию с налогоплательщиками.

– Ещё недавно налоговая служба воспринималась многими едва ли не как одна из «силовых структур», главная цель которой – «обязательно найти какие-то нарушения и покарать». Как, по-вашему, обстоят дела сегодня: сотрудник ФНС для бизнеса – это «тот, кого нужно бояться», «тот, кто может помочь», или же есть ему ещё какое-то определение?

– Сегодня роль налоговой службы для бизнеса становится более комплексной. Налоговые органы стремятся к сотрудничеству с предприятиями, предоставляя консультации, поддерживая соблюдение законов и снижая административные ба-

рьеры. Однако, в рамках своих обязанностей, налоговая служба также ответственна и за выявление нарушений.

Таким образом, сотрудник ФНС для бизнеса в определённом смысле может восприниматься как «тот, кто может помочь», предоставляя ресурсы и знания. Но в то же время важно соблюдать и налоговую дисциплину, чтобы избежать возможных последствий...

А фактически ФНС создала много институтов доверия, мостов обратной связи и площадок для дискуссий. Клиенты одобрительно высказываются о работающих площадках по обсуждению налоговых рисков и уточнению своих налоговых обязательств. Таких примеров много, что является индикатором лояльности к службе со стороны внешнего клиента. Некоторые полезные инструменты гибкости, к сожалению, до сих пор находятся вне плоскости налогового кодекса, а только лишь в рекомендательных письмах или регламентах, что иногда приводит наших сотрудников в пикантные ситуации с правоохранительной системой. Будем надеяться, что однажды эти инструменты лояльности, качественно влияющие на уровень доверия к нам со стороны бизнеса, будут «зашиты» и в статьи Налогового кодекса.

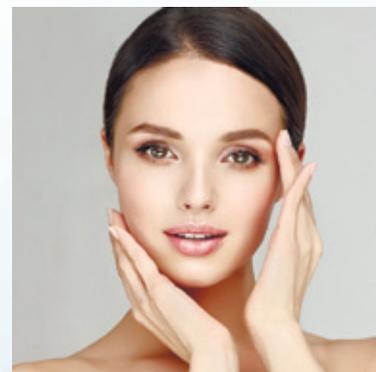
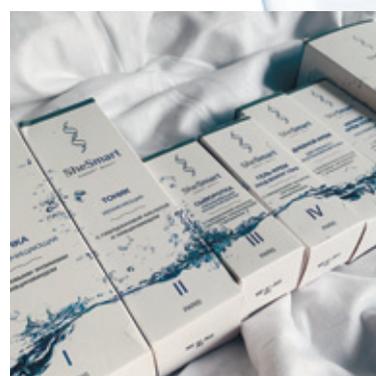
Shesmart - умная косметика, которая знает что нужно вашей коже

Косметика Shesmart создана для женщин, которые знают о том, как важно правильно ухаживать за своей кожей. Каждый компонент состава подобран не случайно, это сложный научный процесс.

Многие годы, совместно с французскими косметологами, мы разрабатывали формулу, которая сама определяет какой из компонентов применять активнее для ухода за кожей, сохраняя ее молодость. Мы создали линейку из 7 продуктов, каждый из которых выполняет определенную функцию и является неотъемлемой частью ухода. Регулярное использование каждого из средств позволит наглядно увидеть, как ваша кожа меняется, запускаются процессы регенерации, восстанавливается гидролипидный баланс, а мимические морщины разглаживаются.



SheSmart
CONCEPT BEAUTY



+7 (499) 325-42-40
+7 (913) 031-55-10
info@biotekfarm-m.ru
Москва, ул.Твардовского 8, к. 1,

Переходите по qr-коду,
наука 21-го века расскажет
Вам секреты молодости кожи.

