

XXVIII МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ-ВЫСТАВКА РОССИЙСКИЙ ПРОМЫШЛЕННИК:

«Приоритеты промышленной
политики: технологическое
развитие и кадровый
потенциал»

**АЛЕКСЕЙ ЯКУБОВСКИЙ,
«ИПК «ИНДУСТРИЯ»:**

**«ИННОВАЦИИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ НАПРАВЛЕННЫ НА УЛУЧШЕНИЕ
БЕЗОПАСНОСТИ И СОКРАЩЕНИЕ СРОКОВ РЕАЛИЗАЦИИ»**

17-я Международная выставка тканей и текстильных материалов

ИНТЕРТКАНЬ **ВЕСНА**

МОСКВА,
ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС
«ТИМИРЯЗЕВ ЦЕНТР»

12-14
марта
2025

intertkan.ru



Организатор:

ООО «ЛЕГПРОММЕДИА»,
+7 (495) 280-15-53, info@intertkan.ru

При поддержке:

 **СОЮЗЛЕГПРОМ**

 **МИНПРОМТОРГ
РОССИИ**

 Торгово-промышленная палата
Российской Федерации
в сфере текстиля и швейных изделий



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

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Екатерина Золотарева

Дизайн/вёрстка:

Александр Лобов

Дирекция развития и PR:

Ольга Иванова, Кира Кузьмина,

Екатерина Цындук

Журналисты: **Анна Добрынина,**

Вячеслав Колесников, Александр Убоженко

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электровзводская, 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 №33/278 ноябрь 2024

Дата выхода в свет: 13.11.2024.

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

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

Directorate for Development and PR:

Olga Ivanova, Kira Kuzmina, Ekaterina Tsynduk

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

Alexandra Ubozhenko

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 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 №33/278 November 2024

Date of issue: 13.11.2024.

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

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



КОМИТЕТ ПО АПК

Анастасия Геннадьевна Романовская – руководитель

отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»



КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS,

председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ

Елена Александровна Мякотникова – член исполнительного комитета (Правления),

директор по устойчивому развитию, РУСАЛ

КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова –

генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



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

КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов –

генеральный директор компании «Парк Ногинск»



КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные Поставки»

КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер

по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроникс»



КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

4 **РОССИЙСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ: ТРЕНД НА РОБОТИЗАЦИЮ**

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

6 **АЛЕКСЕЙ ЯКУБОВСКИЙ, «ИПК «ИНДУСТРИЯ»:**
ИННОВАЦИИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ НАПРАВЛЕННЫ НА УЛУЧШЕНИЕ
БЕЗОПАСНОСТИ И СОКРАЩЕНИЕ СРОКОВ РЕАЛИЗАЦИИ

РОССИЙСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ: ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

12 **«КОЛМАР» – КАДРОВЫЙ РЕЗЕРВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЯКУТИИ**

16 **«СОЛИКАМСКБУМПРОМ»: В ГАРМОНИИ С ПРИРОДОЙ**

20 **АЛЕКСАНДР КОХ, «НПО ЭНЕРГОСИСТЕМА»:** «НАШИ ИМПЕРАТИВЫ –
ИННОВАЦИОННОСТЬ, НАДЁЖНОСТЬ И КАЧЕСТВО!»

ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛАСТЬ: РАСШИРЕНИЕ ЭКСПОРТА

28 **ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛАСТЬ – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ**
ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА

РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ

36 **РАЗВИТИЕ ЧАСТНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ.**
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ДРУЖЕСТВЕННЫМИ СТРАНАМИ

38 **РАСЧЁТ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РОССИИ: НАЦИОНАЛЬНЫЕ**
ОСОБЕННОСТИ, НА КОТОРЫЕ СТОИТ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ
РУКОВОДИТЕЛЮ ЗАРУБЕЖНОЙ КОМПАНИИ

40 **СЕРТИФИКАЦИЯ – ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА**
И РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРЫ ОСОЗНАННОСТИ

42 **ТИОН: ФОРМИРУЕМ СПРОС НА ЗДОРОВЫЙ МИКРОКЛИМАТ**

44 **ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ПРАВОВОГО СТАТУСА КРИПТОВАЛЮТЫ:**
ЧЕМ ЭТО ПОМОЖЕТ БИЗНЕСУ?

46 **АНТОН ЯКУШЕВ: «МЫ ПОДДЕРЖИВАЕМ «КРОВЕНОСНУЮ СИСТЕМУ»**
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ»

48 **ОЭЗ «ОРЕНБУРЖЬЕ» ОТКРЫВАЕТ ДОРОГУ В АЗИЮ**



«ПРИОРИТЕТЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ: ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ»

«Российский промышленник» – международный форум-выставка, объединяющий ключевые отрасли промышленности и руководителей предприятий для взаимодействия с государством, технологическими компаниями, финансовым сектором, научными организациями и институтами, малым и средним бизнесом, международными партнёрами. Программа форума формируется в тесном сотрудничестве с профессиональными сообществами, ассоциациями, предприятиями, а также с российскими и международными институтами развития.



В 2024 году особые акценты будут сделаны на стратегически важных вопросах, среди которых – индустриальное развитие, применение инструментов государственно-частного партнёрства в промышленном производстве, автоматизация и внедрение технологий опережающего развития. Значительное внимание будет уделено кадровой политике, молодёжному предпринимательству и международной промышленной кооперации.

Главная тема форума – «Приоритеты промышленной политики: технологическое развитие и кадровый потенциал». В условиях глобальных изменений и вызовов, с которыми сталкивается промышленный бизнес, необходимо переосмысление подходов к промышленной политике. Программа форума сосредоточится на двух ключевых приоритетах: технологическом развитии и формировании кадрового потенциала. Эти аспекты особенно важны для обеспечения конкурентоспособности

отечественного производства и поддержания его устойчивости.

«Российский промышленник – 2024» пройдёт на площадке Экспофорума в Санкт-Петербурге. Соорганизаторами форума выступают Российский союз промышленников и предпринимателей, Министерство промышленности и торговли России и правительство Санкт-Петербурга. Оргкомитет форума возглавляют президент РСПП Александр Шохин, министр промышленности и торговли РФ Антон Алиханов, губернатор Санкт-Петербурга Александр Беглов.

Также на площадке форума-выставки «Российский промышленник – 2024» состоится традиционный всероссийский форум «Национальная система квалификаций России» – ключевое событие национального рынка труда и профессионального образования. Дискуссии и мероприятия форума нацелены на построение эффективного взаимодействия государства, биз-

неса и гражданского общества в парадигме развития рынка занятости и подготовки высококвалифицированных кадров для экономики страны.

В рамках форума пройдут пленарное заседание, панельные дискуссии, рабочие встречи на тему профессиональной подготовки кадров и соответствия уровня подготовки выпускников вузов и СПО требованиям работодателей и современного рынка труда в целом.

Традиционно Форум НСК проводится в конце года и является своего рода отчётным мероприятием по тематике национальной системы квалификаций.

Участники Форума НСК – представители органов государственной власти и субъектов Российской Федерации, объединений работодателей, советов по профессиональным квалификациям, крупнейших компаний, образовательных организаций, профессиональных сообществ.

Кроме того, одним из ключевых направлений форума «Российский промышленник – 2024» станет трек «Здоровая промышленность». В условиях современных вызовов государство активно поддерживает инициативы, направленные на пропаганду здорового образа жизни и сохранение человеческого капитала.

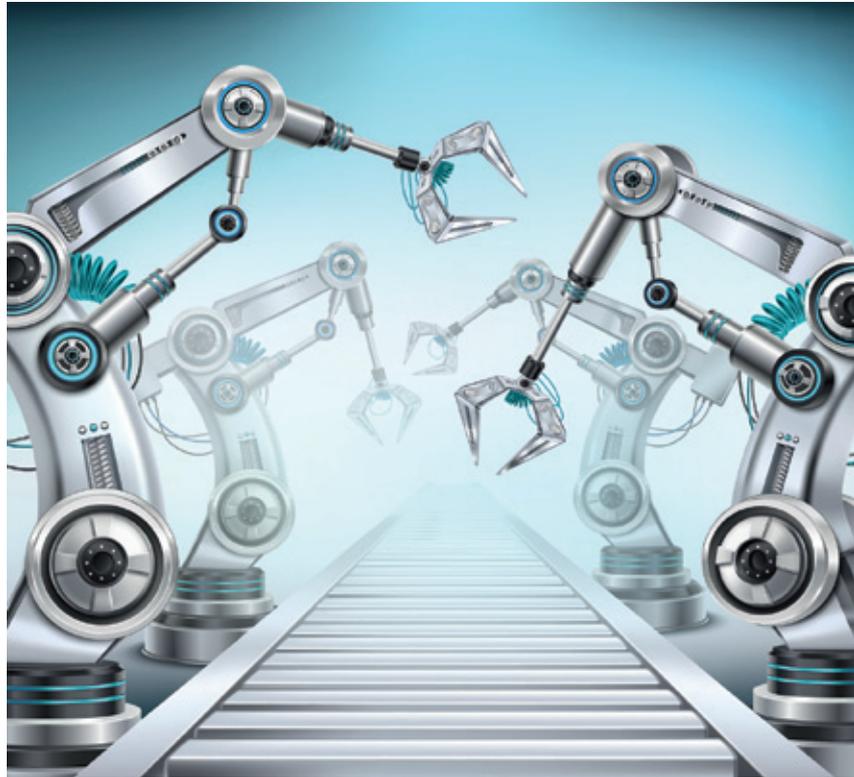
В рамках коллективной экспозиции «Здоровая промышленность» можно будет ознакомиться с компаниями, оказывающими комплексные услуги по медицинскому обслуживанию производственных предприятий; узнать о современных центрах промышленной медицины; найти надёжных производителей средств индивидуальной защиты (СИЗ); открыть для себя компании, занимающиеся медицинским диагностическим оборудованием, а также познакомиться с курортами и пансионатами, которые предлагают корпоративные услуги для бизнеса.



РОССИЙСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ: ТРЕНД НА РОБОТИЗАЦИЮ

Новый «майский» указ главы государства нацеливает на то, что Россия к 2030 году должна войти в число 25 стран-лидеров в области роботизации. Сегодня этот список замыкает Португалия, где на 10 тыс. работающих приходится 96 роботов. В России этот показатель пока составляет 19, поэтому необходим ощутимый рывок вперёд.

По экспертным оценкам, чтобы достичь поставленной цели, отечественным разработчикам и производителям промышленных роботов к 2030 году нужно довести их плотность уже до 145, ведь мир тоже не стоит на месте. То есть необходимо изготовить и внедрить около 85 тыс. манипуляторов, и эта задача потребует перенастройки многих управленческих и технологических механизмов.



Эта тема стала одной из центральных на Русском экономическом форуме, проходившем в Челябинске.

Важную роль в её решении должен сыграть полный цикл господдержки – от разработки технологических решений до их внедрения, – замечает замдиректора Департамента станкостроения и тяжёлого машиностроения Минпромторга РФ Александр Львов. Правительство создаёт необходимые стимулы, субсидируя научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, развивая практику льготных займов по низким ставкам для производителей. Будет также запущена льготная программа, заточенная на пополнение оборотных средств работающих в этой сфере компаний.

Но внедрение роботов тормозит менталитет самих работодателей, готовых найти несколько человек на замену умной машине. Поэтому в нынешних планах министерства – организация групп аудита, которые помогут предприятиям оптимизировать производство, рассчитать целесообразность роботизации. Ускорить эти процессы помогут и центры поддержки роботизации, которых в каждом регионе в перспективе должно появиться не менее трёх.

Председатель Комитета по защите конкуренции Госдумы РФ Валерий Гартунг со-

глашается: нельзя недооценивать ментальный фактор. Большинство предприятий давно работают на рынке. Чтобы поменять производственные схемы, переставить станки, а зачастую и демонтировать под ними фундаменты, нужны большие затраты, при этом заключённые контракты нужно выполнять в срок. И только очевидная эффективность роботизации, которую можно продемонстрировать воочию, убедит тех, кто колеблется. Когда заработает центр поддержки роботизации на Южном Урале, создатели первого в стране серийного завода по выпуску манипуляторов, открывшегося в Челябинске в феврале этого года, будут готовы принимать коллег со всей страны, чтобы показать: средства на роботизацию окупаются в течение года.

Конечно, если производство крупносерийное, уточняет вице-президент «Опоры России» Артём Артемьев. Для малого и среднего бизнеса роботизация не всегда служит волшебной таблеткой, как не везде и «экономит» кадры, скажем, заменяя специалистов на сварочных работах, манипуляторы требуют профессионалов, которые умеют их программировать. Поэтому эффективность их применения идёт рука об руку с высокой серийностью производства, ключ к которой – в доступе к новым рынкам.

Ещё одним фактором внедренческих успехов член правления Торгово-промышленной палаты РФ Владимир Гамза называет ускорение технической и инфраструктурной оснащённости реального сектора, куда сегодня вкладывается около четырёх триллионов рублей в год при необходимых 10, из-за чего износ основных фондов в среднем составляет 54%. Модернизация оборудования и обновление производственных площадей – условие сохранения промышленного потенциала, на фундаменте которого и поднимется технологичная экономика.

Насыщение российских предприятий инновационным оборудованием не осуществится с помощью простых решений, оно требует многогранного комплексного подхода: помимо технических мер, это и воспитание новых кадров для формирующейся отрасли, преодоление недоверия потребителей к отечественным разработкам и продукции, создание отечественной компонентной базы и т. д., считают участники дискуссии. Все предложения организаторы экономического форума обещают изучить, систематизировать и внести в сводный документ, который будет направлен в федеральные органы власти.

The new 'May' decree of the head of state aims to make Russia one of the 25 leading countries in the field of robotisation by 2030. Today, this list is topped by Portugal, where there are 96 robots per 10,000 employees. In Russia, this figure is still 19, so a tangible leap forward is needed

According to expert estimates, in order to achieve this goal, domestic developers and manufacturers of industrial robots by 2030 need to increase their density to 145, because the world is not standing still either. That is, about 85 thousand manipulators need to be manufactured and introduced, and this task will require reconfiguring many management and technological mechanisms.



RUSSIAN INDUSTRY: THE TREND TOWARDS ROBOTISATION

This topic became one of the central ones at the Russian Economic Forum held in Chelyabinsk.

Alexander Lvov, Deputy Director of the Machine-Tool and Heavy Engineering Department of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation, notes that the full cycle of state support – from the development of technological solutions to their implementation – should play an important role in its solution. The government is creating the necessary incentives by subsidising R&D and developing the practice of preferential loans at low rates for manufacturers. A preferential programme will also be launched, aimed at replenishing the working capital of companies operating in this area.

But the introduction of robots is hampered by the mentality of employers themselves, who are ready to find a few people to replace a smart machine. Therefore, the Ministry's current plans include the organisation of audit groups to help enterprises optimise production and calculate the feasibility of robotisation. The robotisation support centres, of which at least three should appear in each region in the future, will also help speed up these processes.

Valery Gartung, Chairman of the Committee for Protection of Competition of the State

Duma of the Russian Federation, agrees: the mental factor should not be underestimated. Most enterprises have been operating on the market for a long time. In order to change production schemes, move machines, and often dismantle the foundations under them, large expenses are needed, and the concluded contracts must be fulfilled on time. And only the obvious efficiency of robotisation, which can be demonstrated first-hand, will convince those who are hesitant. When the robotisation support centre in the South Urals becomes operational, the creators of the country's first serial plant for the production of manipulators, which opened in Chelyabinsk in February this year, will be ready to receive colleagues from all over the country to show them that robotisation pays for itself within a year.

Of course, if the production is large-scale, says Artem Artemiev, vice-president of Opora Russia. For small and medium-sized businesses, robotisation does not always serve as a magic pill, as it does not 'save' staff everywhere, for example, replacing specialists in welding work, manipulators require professionals who know how to program them. Therefore, the efficiency of their application goes hand in hand with high serialisation of production, the key to which is access to new markets.

Vladimir Gamza, a member of the Board of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, calls the acceleration of technical and infrastructural equipment of the real sector another factor of implementation successes. Today, about four trillion roubles are invested in the real sector per year, compared to the required 10 trillion roubles, due to which the depreciation of fixed assets averages 54%. Modernisation of equipment and renovation of production facilities is a prerequisite for preserving industrial potential, on the foundation of which the technological economy will rise.

The saturation of Russian enterprises with innovative equipment cannot be achieved with the help of simple solutions, it requires a multifaceted complex approach: in addition to technical measures, it is also the education of new personnel for the emerging industry, overcoming consumer distrust in domestic developments and products, the creation of a domestic component base, etc., according to the discussion participants. The organisers of the economic forum promise to study, systematise and include all proposals in a consolidated document, which will be sent to federal authorities.

Алексей Якубовский, ИПК «ИНДУСТРИЯ»: «ИННОВАЦИИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ НАПРАВЛЕННЫ НА УЛУЧШЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ И СОКРАЩЕНИЕ СРОКОВ РЕАЛИЗАЦИИ»



ООО «ИПК «ИНДУСТРИЯ» занимается комплексной автоматизацией, электроснабжением и слаботочными системами.

Отличительной особенностью компании является возможность выполнения полного цикла работ в автоматизации электроснабжения: от идеи до запуска объекта в эксплуатацию, включая собственное производство электрощитового оборудования и шкафов автоматики, а также крупные узловые сборки.

Предприятие входит в реестр ОПК РФ и работает на всей территории России, а также за её пределами. В портфеле ИПК «ИНДУСТРИЯ» – более 500 выполненных проектов в сфере энергетики, нефтегазовой отрасли, ЖКХ, промышленности и во многих других отраслях.

Генеральный директор компании Алексей Якубовский очень любит свою работу, гордится реализованными проектами, считает инженеров ранимыми созданиями и уверен в том, что интеллект – главное преимущество современного производителя.

– Алексей Владимирович, 2024 год подходит к концу, как вы можете его оценить?

– Ну, для нас-то год ещё в самом разгаре, мы находимся в активной фазе, потому что по традиции самая загруженная часть выпадает на последний квартал.

Тем не менее, конечно, определённые итоги можно подвести. Год для нас выдался непростой с точки зрения того, что предыдущий задал высокую планку по выручке, количеству объектов, уровню собственного развития. Опускать эту планку, как вы понимаете, мы не хотели. Поэтому пришлось очень ответственно подходить к исполнению контрактных обязательств, расширению планово-экономических показателей. Всё это потре-

бовало определённых мер по оптимизации и ускорению производственных и операционных процессов, дополнительного контроля.

Я бы сказал, что ключевым фактором 2024 года стал возросший темп. Часть заказов перешла с прошлого года, по ряду объектов вышли на финишную, завершающую стадию. А поскольку главная задача – не допустить смещения сроков ввода объектов в эксплуатацию, при этом сохранив качество услуг, то пришлось выполнять огромную интеллектуально-инженерную работу. Ускорить процессы, одновременно анализируя ситуацию для минимизации ошибок по причине человеческого фактора, было непросто.

Но можно говорить, что мы справились с этими вызовами благодаря высокой квалификации нашей команды, её большому опыту и основному принципу – не подвести заказчика.

– Кстати, о заказчиках. Какие изменения вы можете отметить во взаимодействии с клиентами, поменялись ли запросы или что-то ещё?

– Могу сказать об очень позитивном моменте: за последние пару лет у большинства клиентов появились технические сотрудники, ответственные за взаимодействие с нами. Это квалифицированные специалисты, которые разбираются в специфике нашей работы, в

проектировании, в реализации проектов, понимают, о чём идёт речь, готовы оперативно и профессионально вникнуть в ситуацию.

Мы же проектируем и вводим в эксплуатацию сложные инженерные объекты, которые содержат высокотехнологичное оборудование, вся документация проходит соответствующую экспертизу, поэтому в процессе реализации проектов возникает огромное количество технических нюансов, которые надо решать быстро и максимально эффективно. Потому присутствие на стороне заказчика компетентного специалиста существенно облегчает работу, за счёт этого повышаются и качество, и скорость реализации проектов.

– Так, значит, проблема недостатка квалифицированных кадров в отрасли существенно преувеличена?

– Нет, это не совсем правильная постановка вопроса. Технический надзор – это одна категория, узкоспециализированная, а те, кто выполняет работу с нашей стороны, – другая: это конструкторы, проектировщики, программисты и так далее. И вот этих специалистов нам очень не хватает. Некоторые вакансии мы закрываем по 9-12 месяцев: например, вакансии конструктора.

Конечно, мы подходим к решению этой проблемы креативно, берём на практику студентов и даже школьников-старшеклассников, чтобы они могли понять специфику работы и определиться с профессией заранее.

У нас хорошие условия работы, конкурентная зарплата, обучение, отсутствуют штрафные санкции, то есть мы готовы вкладываться в персонал. Но должен быть разумный баланс между желаемым и действительным, адекватное соотношение возможностей и умений молодых специалистов и того, что мы готовы им предложить.

Но кадров всё равно не хватает, в том числе это ещё связано с тем, что окончив вуз и получив нужную для отрасли специальность, выпускники часто идут на работу не по профилю. Поэтому для решения этой проблемы нужна командная работа всех участников процесса: работодателей, вузов, государства и т. п.

Также хочу отметить, что деньги – это не главная мотивация, работа должна нравиться, от неё надо получать удовольствие. Ведь кто такой конструктор-проектировщик или программист – это создатель, а его работа – это творческий процесс. Поэтому инженер – тонкая, ранимая личность, почти как художник.

Я, кстати, часто со своими детьми, если еду мимо нашего объекта, показываю им, говорю, что вот это делал папа. Это потрясающее чувство – гордиться реальными



плодами своей деятельности. Да, работа инженера – сложная, но очень интересная. Вот это понимание нужно прививать будущим специалистам.

«ИНЖЕНЕР – ЭТО СОЗИДАТЕЛЬ, А ЕГО РАБОТА – ЭТО ТВОРЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС».

– А кто он – инженер XXI века? Какими качествами и компетенциями нужно обладать сегодня, чтобы быть успешным и востребованным в профессии?

– Современный инженер – это человек с нестандартным мышлением, смелый, ответственный. Это главное, а опыт – он ведь приходит с годами; не ошибается, как известно, тот, кто ничего не делает. Всего предусмотреть невозможно, в сфере автоматизации и проектирования очень много «ручных» процессов, и всегда присутствует человеческий фактор.

Зато можно быть спокойным, что искусственный интеллект ещё долго не заменит проектировщика. Проверить каждый сигнал, правильность подключения сначала на бумаге, потом в реальности – для этого нужно быть усидчивым, внимательным и нацеленным на конкретный результат.

Важно понимание, что каждое твоё действие напрямую влияет на экономику предприятия в целом, от этого зависят закупка, производство, многое другое.

Ещё ключевым качеством являются умение и желание постоянно учиться и развиваться, в том числе и в технической сфере, ведь сегодня всё переходит в циф-

ровую плоскость, нет уже ни кульманов, ни ватманов, ни рейсфедеров, с которыми когда-то работали мы.

– Да, насчёт цифровизации, а точнее – программного обеспечения вашей деятельности: как обстоят дела?

– Скажу так: поле деятельности для соответствующих разработчиков непаханое. Отрасль получила хороший толчок и мощный стимул в связи с уходом ряда компаний с российского рынка.

Пока что мы перепробовали много программ, но на сегодня не нашли для себя ни одного САПРа, который позволил бы нам автоматизировать все производственные процессы (инжиниринг, проектирование, планирование и др.). Ну нет его в стране, хотя много рекламы, и мы держим руку на пульсе, пробуем всё, что предлагает рынок.

А потребность есть – и немалая. Например, с сентября 2023 года Главгосэкспертиза РФ принимает объекты на оценку в 3D-формате. И если в области архитектуры так называемые альбомы АГР мы можем подать в требуемой форме, то оцифровка инженерных систем в части автоматизации и электрики в 3D пока невозможна. Это касается как программного обеспечения, так и специалистов, владеющих навыками такого моделирования.

Autodesk уходит из России, Eplan уже ушёл. В некоторых странах – например, в Японии – есть необходимые программные решения, с помощью которых можно оцифровать даже эксплуатационные характеристики здания. В нашей стране пока единого цифрового пространства на уровне государства нет.

Мы знаем, что некоторые наши разработчики уже занимаются подобным ПО: к примеру, папоCAD, «КОМПАС-Электрик». Но для того, чтобы эти продукты могли решать задачи по оцифровке объекта



капитального строительства с учётом всех его инженерных систем, будущей эксплуатационной нагруженности здания, нужно время.

Мы, со своей стороны, готовы взаимодействовать с такими разработчиками, потому что сможем дать реальную обратную связь, предоставить максимально подробные и честные отклики так же, как и сами собираем со своих заказчиков подобные отзывы о своей работе.

«ГЛАВНОЕ НАШЕ ДОСТОИНСТВО – ИНТЕЛЛЕКТ, МЫ К ЛЮБОЙ ЗАДАЧЕ ПОДХОДИМ С УМОМ».

– Насколько в целом бизнес сегодня готов вкладываться в инновационную инфраструктуру? И готовы ли специалисты предлагать новые решения? Есть ли между этими двумя участниками рынка баланс и взаимопонимание?

– Это хороший вопрос, но ответ на него зависит от уровня эксплуатационной ответственности будущего объекта. Ведь есть большая разница между вводом в строй, скажем, водозаборного узла и новой линии на оборонном заводе. Это совершенно разный уровень требований и решений.

Инновации, внедрение новаторских решений и технологий очень востребованы.

В частности, из-за того, что некоторые узкоспециализированные устройства, аналоги которым нет в России, стали недоступны для отечественного потребителя.

Поэтому сейчас часть из них разрабатывается в России заново, и заказчики обеими руками за то, чтобы внедрять подобные инновации.

Но в любом случае с точки зрения прикладной инженерии должен соблюдаться баланс между надёжностью и безопасностью уже известных, отработанных решений и новыми улучшениями. Не всякая оптимизация полезна, какой бы объект

мы ни делали (завод, дом, ТЭЦ и пр.). Инновации, прежде всего, должны быть направлены на улучшение требований безопасности и сокращение сроков реализации проекта.

Конечно, мы, как молодая и развивающаяся компания, следим за всеми новыми тенденциями и в каждом проекте стараемся применять то лучшее, что почерпнули в предыдущих, касается ли это новых приборов, технологий и т. п. Но «улучшайзинг» сам по себе, без конкретной цели не приветствуется.

Впрочем, со стороны заказчика также бывает сопротивление инновациям, потому что эксплуатация привыкла к другому, более понятному и проверенному годами, а то и десятилетиями, формату.

Так что, по сути, готовность внедрять новаторские идеи и желание их принимать – это дорога с двухсторонним движением, здесь всё зависит от конкретных участников рынка и их потребностей.

– Какие ещё вы могли бы отметить важные изменения в отрасли, непосредственно в своём бизнесе?

– Хочу подчеркнуть, что расширение нашего бизнеса, продвижение бренда «ИПК «ИНДУСТРИЯ» приносит огромное количество позитивных моментов. Так, я отмечаю, что более плотное общение с коллегами приводит к тому, что сходит на нет понятие «конкуренты». Это происходит за счёт того, что масштабные цели, стоящие перед нами, требуют привлечения надёжных партнёров, потому что собственных ресурсов не всегда достаточно для реализации значимых и крупных проектов. К тому же есть прямая связь между масштабируемостью бизнеса и накладными расходами (*сmeётся*).

Привлекая профессиональных, опытных коллег, мы повышаем как свой уровень, так и уровень партнёра. По факту формируется кластер, или можно назвать это экосистемой, где каждый из участников становится сильнее и приобретает новые возможности и компетенции.

Ещё один положительный момент последних лет заключается в том, что возникшие сложности позволили выявить целый пласт проблем, которые теперь не замалчиваются, а активно решаются – с привлечением бизнес-сообщества, профессиональных и общественных органи-

заций, государственных министерств и ведомств (ТПП, Минпромторга и др.).

И теперь это не неразрешимые проблемы, а рабочие моменты, которые решаются в определённом порядке. Кстати, здесь положительную роль сыграл тот усиленный темп, о котором я говорил вначале. Именно он стимулирует смотреть на многие процессы по-другому, решать их максимально оперативно, не откладывая в долгий ящик, потому что время не ждёт, всё меняется очень быстро, и надо принимать решения максимально оперативно. Всё это позволяет вскрывать слабые места и быстро решать вопросы. В итоге это ведёт к развитию за счёт экономии времени, оптимизации ресурсов и финансовых затрат.

– Нет опасений, что не справитесь с возросшими объёмами?

– Нет, чего нет, того нет. Много работы – гораздо лучше её нехватки или отсутствия. Тем более для тех компаний, которые уже не малый, но ещё и не средний бизнес.

– Хотите перейти на новый уровень?

– Однозначно. Это наша основная цель для всей компании, для всего коллектива. Пока что я не говорю, что мы ставим план охватить 10% от рынка автоматизации России, хотя и к этому надо стремиться.

Но войти в сектор среднего бизнеса – это для нас очень важно. И не только для финансового успеха, повышение статуса компании позитивно влияет на всё, в том числе на самооценку сотрудников и повышение командного духа.

Средний бизнес – хорошая ниша для производственного предприятия, и мы планомерно, шаг за шагом к этому идём.

– Что для этого будете предпринимать?

– Развивать брендинг, маркетинг, ведь важно, когда бренд работает на тебя. Конечно, мы и сейчас уже узнаваемы, нас ценят клиенты, наши изделия визуально отличаются, их не спутаешь с другими.

Но самое главное – будем и дальше держать планку интеллектуально ёмкой компании, потому что главное наше достоинство – интеллект, мы к любой задаче подходим с умом. Это наш стиль работы. Конечно, не всегда в плюс маржинальности нашей компании (*сmeётся*). Но уж как есть, если мы видим проблемы, то решаем их сразу, это порой увеличивает время и затраты, но наша главная цель – обязательно работоспособная система, мы никогда не перекладываем ответственность на заказчика, на его предыдущих подрядчиков, лучше 15 раз перепроверим сами. И потом: я всегда говорю сотрудникам, что зарплату платит довольный клиент, а не я. Поэтому чем больше мы вырастем, тем больше станет довольных заказчиков!



OOO IPK INDUSTRIYA is engaged in complex automation, power supply and low-current systems.

The distinctive feature of the company is the ability to perform a full cycle of works in the automation of power supply – from the idea to the commissioning of the facility, including its own production of switchboard equipment and automation cabinets, as well as large nodal assemblies.

The company is included in the register of the Russian Federation’s defence industry and operates throughout Russia, as well as abroad. IPK INDUSTRIYA’s portfolio includes more than 500 completed projects in the energy, oil and gas, housing and utilities, industry and many other sectors.

The company’s CEO, Aleksey Yakubovsky, loves his job very much, is proud of the implemented projects, considers engineers as vulnerable creatures and is sure that intelligence is the main advantage of a modern manufacturer.

Aleksey Yakubovsky, IPK INDUSTRIYA: ‘INNOVATIONS SHOULD BE AIMED AT IMPROVING SAFETY AND SHORTENING IMPLEMENTATION PERIODS’

– **Aleksey Vladimirovich, the year 2024 is coming to an end, how can you assess it?**

– Well, for us, the year is still in full swing, we are in the active phase, because traditionally the busiest part falls on the last quarter.

Nevertheless, of course, we can summarise certain results. It was a difficult year for us because the previous year set a high bar in terms of revenue, number of facilities, and the level of our own development. As you understand, we did not want to lower this bar. Therefore, we had to take a very responsible approach to fulfilling our contractual obligations and expanding our planning and economic indicators. All this required certain measures to optimise and accelerate production and operational processes, as well as additional control.

I would say that the key factor in 2024 was the increased pace. Some orders

have been transferred from last year, and a number of facilities have reached the finishing, final stage. And since the main task is to avoid shifting the deadlines for commissioning of facilities while maintaining the quality of services, we had to do a huge amount of intellectual and engineering work. It was not easy to speed up the processes while analysing the situation to minimise human error.

But we can say that we coped with this challenge thanks to the high qualification of our team, its great experience and the basic principle – not to let the customer down.

– **Speaking of customers. What changes can you note in your interaction with customers, have their requests changed or something else?**

– I can say something very positive – over the last couple of years, most

of our customers have got technical staff responsible for interaction with us. They are qualified specialists who understand the specifics of our work, design, project implementation, understand what we are talking about, and are ready to promptly and professionally delve into the situation.

IPK INDUSTRIYA develops design documentation and manufactures control cabinets, automation cabinets, low-voltage complete devices (LVCD), input-distribution devices (IDD), main switchboards, distribution boards for industrial facilities, as well as residential and public buildings.

We design and commission complex engineering facilities that contain high-tech equipment, all documentation undergoes appropriate examination, therefore, in the process of implementing projects, a huge number of technical nuances arise that must be resolved quickly and as efficiently



‘AN ENGINEER IS A CREATOR, AND HIS WORK IS A CREATIVE PROCESS.’

– Yes, what about digitalisation, and more specifically, software for your activities?

– Let me put it this way – the field of activity for the relevant developers is fresh ground. The industry has received a good boost and a powerful incentive due to the departure of a number of companies from the Russian market.

But so far, we have tried many programmes, but to date we have not found a single CAD system that would allow us to automate all production processes (engineering, design, planning, etc.). Well, there is none in the country, although there is a lot of advertising, and we keep our finger on the pulse, we try everything that the market offers.

And there is a need – and a considerable one. For example, since September 2023, the Main State Expertise of the Russian Federation has been accepting s for evaluation in 3D format. And while in the field of architecture – the so-called AGR albums – we can submit in the required form, digitisation of engineering systems in terms of automation and electrics in 3D is still impossible. This applies both to software and to specialists with skills in such modelling.

Autodesk is leaving Russia, Eplan has already left. Some countries, such as Japan, have the necessary software solutions with the help of which it is possible to digitise even the operational characteristics of a building. In our country, there is no unified digital space at the state level yet.

We know that some of our developers are already engaged in such software, for example, nanoCAD, KOMPAS Electric. But it takes time for these products to be able to solve the tasks of digitising a capital construction project, taking into account all its engineering systems and the future operational load of the building.

For our part, we are ready to interact with such developers, because we can give real feedback, provide the most detailed and honest feedback, just as we ourselves collect such feedback from our customers about our work.

– To what extent is business in general ready to invest in innovation infrastructure today? And are specialists ready to offer new solutions? Is there a balance and mutual understanding between these two market players?

as possible. Therefore, the presence of a competent specialist on the customer's side significantly facilitates the work, thus increasing both the quality and speed of project implementation.

– So the problem of lack of qualified personnel in the industry is greatly exaggerated?

– No, this is not quite the right way to put it. Technical supervision is one category, highly specialised, and those who do the work on our side are another: they are designers, planners, programmers and so on. And these are the specialists that we are very short of. We fill some vacancies within 9-12 months, for example, I am talking about designer vacancies.

Of course, we take a creative approach to solving this problem, we take students and even high school students for internship, so that they could understand the specifics of work and decide on the profession in advance.

We have good working conditions, competitive salaries, training, no penalties – in other words, we are ready to invest in staff. But there must be a reasonable balance between what is desired and what is real, an adequate ratio between the capabilities and skills of young specialists and what we are ready to offer them.

But there is still a shortage of personnel, including the fact that after graduating from university and having obtained the speciality required for the industry, graduates often go to work outside their field of specialisation. Therefore, to solve this problem we need teamwork of all participants of the process: employers, universities, the state, etc.

I would also like to point out that money is not the main motivation, you should like your work and enjoy it. After all, a designer

or programmer is a creator, and his work is a creative process. That is why an engineer is a delicate, vulnerable person, almost like an artist.

By the way, when I drive past our facility, I often show my children and tell them that daddy did this. It is an amazing feeling to be proud of the real fruits of your work. Yes, the work of an engineer is difficult, but very interesting. This understanding should be instilled in future specialists.

– Could you please describe an engineer of the 21st century? What qualities and competencies do you need to have today to be successful and in demand in your profession?

– A modern engineer is a person with out-of-the-box thinking, courageous, responsible. This is the main thing, and experience – it comes with the years, and as you know, he who does nothing makes no mistakes. It is impossible to foresee everything, there are a lot of ‘manual’ processes in the field of automation and design, and there is always a human factor.

But you can rest assured that artificial intelligence will not replace the designer for a long time to come. To check every signal, the correctness of connection – first on paper, then in reality – you need to be diligent, attentive and focused on a specific result.

It is important to realise that every action you take directly affects the economy of the company as a whole, procurement, production and much more depends on it.

Another key quality is the ability and desire to constantly learn and develop, including in the technical field, because today everything is moving into the digital plane, there are no longer any drawing boards, Whatman papers, or ruling pens that we once worked with.

– This is a good question, but the answer depends on the level of operational responsibility of the future facility. After all, there is a big difference between commissioning, say, a water intake unit and a new line at a defence plant. This is a completely different level of requirements and solutions.

Innovations, implementation of innovative solutions and technologies are very much in demand.

In particular, because some highly specialised devices, which have no analogues in Russia, have become unaffordable for domestic consumers.

That is why some of them are now being developed anew in Russia, and customers are in favor of implementing such innovations.

But in any case, from the point of view of applied engineering, there must be a balance between the reliability and safety of already known, proven solutions and new improvements. Not all optimisation is useful, no matter what kind of object we are doing (a factory, a house, a cogeneration plant, etc.). Innovations, first of all, should be aimed at improving safety requirements and shortening project realisation time.

Of course, as a young and developing company, we follow all new trends and in each project we try to apply the best that we have learnt in the previous ones, whether it concerns new devices, technologies, etc. But 'improving on its own', without a specific goal, is not welcome.

However, there is also resistance to innovations on the part of the customer, because the operation is used to a different, more understandable and proven for years, or even decades, format.

So, in essence, readiness to introduce innovative ideas and willingness to accept them is a two-way road, and everything depends on specific market players and their needs.

– What other important changes could you point out in the industry, directly in your business?

– I would like to emphasise that the expansion of our business, the promotion of the IPK INDUSTRIYA brand brings a huge number of positive moments. For example, I note that closer communication with colleagues leads to the fact that the notion of 'competitors' disappears. This is due to the fact that the large-scale goals we have in mind require the involvement of reliable partners, because our own resources are not always sufficient for the realisation of significant, large-scale projects. Also, there is a direct link between business scalability and overhead costs (*laughs*).

By attracting professional, experienced colleagues, we raise both our own level and that of our partner. In fact, a cluster

is formed, or we can call it an ecosystem, where each of the participants becomes stronger and acquires new opportunities and competences.

Another positive aspect of recent years is that the difficulties that have arisen have revealed a whole layer of problems, which are now being actively solved with the involvement of the business community, professional and public organisations, government ministries and agencies (Chamber of Commerce and Industry, Ministry of Industry and Trade, etc.).

And now these are not insoluble problems, but working moments that are solved in a certain order. By the way, the increased pace I mentioned at the beginning has played a positive role here. It stimulates us to look at many processes differently, to solve them as quickly as possible, without putting them off, because time is of the essence, everything is changing very quickly and we need to make decisions as quickly as possible. All this allows us to uncover weaknesses and solve issues quickly. In the end, this leads to development – by saving time, optimising resources and financial costs.

– Are you not worried that you won't be able to cope with the increased volumes?

– No, what's not there is not there. A lot of work is much better than little or no work. Especially for those companies that are no longer small, but not yet medium-sized businesses.

– Do you want to move to the next level?

– Absolutely. This is our main goal for the whole company, for the whole team. So far, I am not saying that our plan is to cover 10% of the Russian automation market, although we should strive for that too.

But entering the medium-sized business sector is very important to us. And not only for financial success, raising the status of a company has a positive effect on everything, including the self-esteem of employees and improving team spirit.

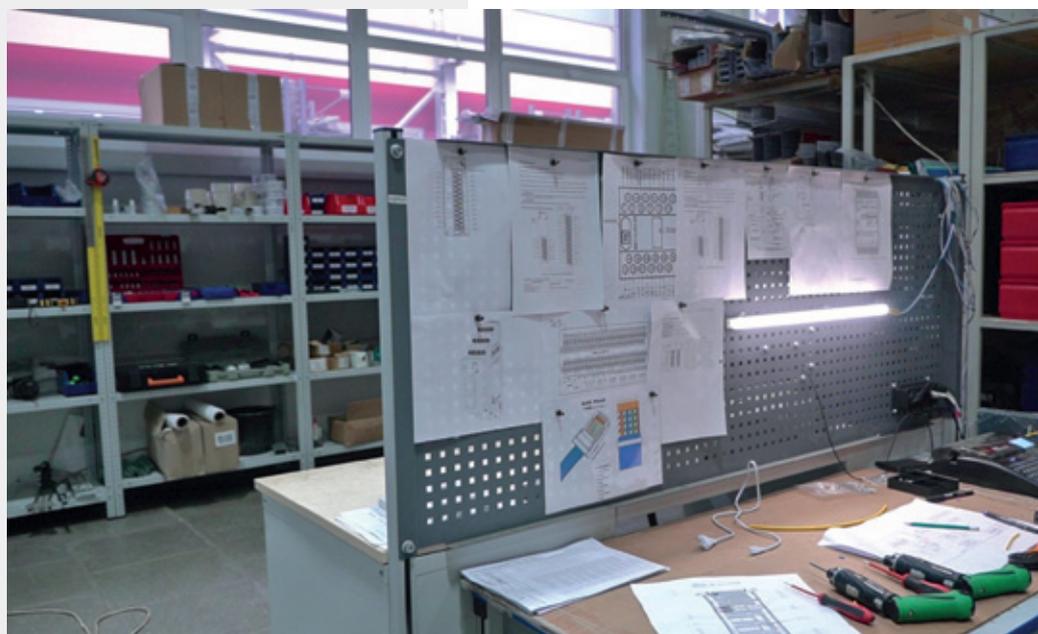
Medium-sized business is a good niche for a production company, and we are systematically, step by step going towards it.

‘OUR MAIN ADVANTAGE IS OUR INTELLIGENCE; WE APPROACH ANY TASK INTELLIGENTLY.’

– What will you do to achieve this?

– Develop branding and marketing, because it is important when a brand works for you. Of course, we are recognisable even now, our clients appreciate us, our products are visually different, they cannot be confused with others.

But most importantly, we will continue to keep the bar of an intellectually capacious company, because our main advantage is intelligence, we approach any task with intelligence. This is our style of work. Of course, it is not always to the advantage of our company's margins (*laughs*). But as it is, if we see problems, we solve them at once, it sometimes increases time and costs, but our main goal is a workable system, we never shift the responsibility to the customer, to his previous contractors, we'd rather double-check 15 times ourselves. And then, I always tell my employees that the salary is paid by a satisfied customer, not by me. So the more we grow, the more satisfied customers we will have!



«КОЛМАР» – кадровый резерв для развития экономики Якутии

Угледобывающая компания «Колмар», основанная в 2003 году, является одним из крупнейших игроков на рынке угледобычи в России и входит в топ-5 производителей коксующегося угля в стране. Это одно из системообразующих предприятий в Республике Саха (Якутия), от которого напрямую зависит социально-экономическое развитие Нерюнгринского района. Около 70% металлургических и сталелитейных предприятий в мире использует в работе сырьё, добываемое и перерабатываемое профессионалами «Колмара».

Но богатства нашей земли не могли бы служить обществу без ежедневного труда горняков, которых, прежде чем взять на работу, нужно обучить сложной и опасной профессии. Этому направлению компания уделяет очень много внимания, сил и средств, ведь профессиональные работники шахт – это костяк, основа всей угледобывающей отрасли. С 2022 года «Колмар» вошёл в федеральную программу «Профессионалитет», которой отведена важнейшая роль в формировании профессионального образования для подготовки кадров, задействованных в горнодобывающей отрасли Якутии.

В нашем материале читайте о том, как эффективное взаимодействие бизнеса и образовательных учреждений способствует профессиональной подготовке производственных и управленческих кадров.



Я Б В ОБОГАТИТЕЛИ ПОШЁЛ, ПУСТЬ МЕНЯ НАУЧАТ!

Знакомство с удивительным миром угледобычи начинается для учеников Якутии ещё со школьной скамьи. Для этого в «Колмаре» разработали уникальный проект: «Профориентационную программу», направленную на популяризацию профессий, востребованных в горнодобывающей отрасли среди школьников 9-х классов. Она реализуется компанией с 2022 года.

Проект сформирован таким образом, чтобы максимально заинтересовать детей и увлечь их; естественно, в нём участвуют лишь те ученики, кто выказал интерес и желание после школы поступать в профильный колледж.

Программа включает в себя проведение теоретических и практических встреч с учащимися средних общеобразовательных школ Нерюнгринского района и состоит из шести этапов.

На практических уроках «Я – шахтёр» и «Я – обогатитель» любознательных школьников знакомят с методами добычи угля под землёй, используемым оборудованием, а также в ходе проведения зрелищных опытов доступно рассказывают о технологии обогащения угля.

Каждый из практических этапов сопровождается экскурсией на промышленные предприятия «Колмара», где школьники в сопровождении опытных наставников закрепляют полученные знания о горнодобывающей отрасли в условиях реального производства.

Тем ученикам, кто успешно прошёл всю программу, вручается направление на целевое обучение в колледж по профильным специальностям, а также сертификат на получение именной стипендии от «Колмара». Ежегодная квота на получение именной стипендии составляет 45 человек.

ЮНЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЫ

Компания сотрудничает со многими учреждениями среднеспециального образования: с Забайкальским горным колледжем им. М. И. Агошкова (Чита), Байкальским колледжем недропользования (Улан-Удэ), горнотехническим кол-

КОМПАНИЯ «КОЛМАР»
НЕОДНОКРАТНО
ПРИЗНАНА «ЛУЧШИМ
РАБОТОДАТЕЛЕМ
ЯКУТИИ» В РАМКАХ
ПРЕМИИ «ЗВЕЗДА
ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА».

леджем им. М. И. Щадова (г. Черемхово, Иркутская область), горно-геологическим техникумом (ПГТ Хандыга, Якутия). Для иногородних студентов предусмотрено прохождение производственной практики с трудоустройством в компанию сроком не менее трёх месяцев. При этом студентам компенсируется проезд к месту работы и обратно, а также предоставляется место для проживания.

Ключевым партнёром компании по подготовке квалифицированных кадров является Южно-Якутский технологический колледж (ЮЯТК). Сегодня «Колмар» является опорным работодателем в рамках реализации федеральной программы «Профессионалитет», которая позволяет готовить квалифицированный кадровый резерв для всех предприятий группы компаний.

В рамках реализации этой программы и для усиления практической подготовки студентов «Колмар» участвует в оснащении материальной базы колледжа. Компания за счёт собственных средств оснастила единственный в регионе полигон для практической подготовки студентов по направлению «Подземная разработка полезных ископаемых». Это имитация подземной шахты, где есть всё необходимое оборудование, чтобы осуществлять подготовку по шахтным профессиям.

При участии компании «Колмар» в колледже модернизируются учебные классы и мастерские, закупается оборудование для лабораторий, где ведутся практические занятия.

При участии ведущих специалистов компании ежегодно пересматриваются действующие и разрабатываются новые образовательные программы, которые полностью адаптированы под реальное производство и имеют уклон на практическую подготовку.

БЕЗ ВОЛНЕНИЯ О БУДУЩЕМ

Ежегодно порядка 800 студентов проходит практическую подготовку на

«КОЛМАР»
ПРОФИНАНСИРОВАЛ
СОЗДАНИЕ
ЕДИНСТВЕННОГО В
РЕГИОНЕ ПОЛИГОНА
«ПОДЗЕМНАЯ
РАЗРАБОТКА
ПОЛЕЗНЫХ
ИСКОПАЕМЫХ» –
ИМИТАЦИЯ ПОДЗЕМНОЙ
ШАХТЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ
ШАХТЁРОВ.

производственных предприятиях группы компаний «Колмар». Самые опытные и высококвалифицированные работники назначаются наставниками на период прохождения производственных практик студентами ссузов и вузов. Практика организуется таким образом, чтобы в период её прохождения практиканты получали навыки, необходимые для скорейшего освоения программы.

При этом уже в период обучения – при получении соответствующих рабочих профессий – самые замотивированные студенты трудоустраиваются в компанию «Колмар» и успешно совмещают профессиональную деятельность с учёбой.

СТУДЕНТОМ МОЖЕТ СТАТЬ КАЖДЫЙ

«Колмар» активно работает над реализацией мотивационных программ для действующих работников предприятия. Так, специалистам с опытом работы от двух до пяти лет компания возмещает 50% стоимости обучения при поступле-

нии в высшие учебные заведения по профильному направлению, а работникам со стажем свыше пяти лет обучение компенсируется полностью.

Такая мотивационная программа способствует профессиональному развитию молодых сотрудников и помогает привлечь в отрасль талантливых специалистов.

Помимо этого, действующие работники компании регулярно обучаются за счёт компании по программам повышения квалификации, подготовки и переподготовки. Только в 2024 году, по данным на ноябрь, обучение прошло более 900 сотрудников компании.

ОПЫТ – НА СЛУЖБУ КОМПАНИИ!

Опытные сотрудники «Колмара» регулярно вовлекаются в процесс обучения в качестве преподавателей специальных дисциплин, участвуют в экзаменационно-квалификационных комиссиях, чтобы не только оценить профессиональные навыки и компетенции ребят, но и поделиться своим уникальным опытом и дополнительно заинтересовать будущих угледобывающих специалистов.

Не остаются в стороне от погружения в практическую составляющую и преподаватели учебных заведений. «Колмар» организует стажировки для преподавательского состава на территории своих предприятий, чтобы теоретические знания подкреплялись практическими навыками в условиях реального производства.

В БУДУЩЕЕ – С СУВЕРЕННОСТЬЮ!

Несмотря на сложность и трудоёмкость работы горнодобытчиков, всё больше молодых людей проявляет интерес к этой отрасли и выбирает её в качестве своего будущего профессионального пути. Потому что работа в «Колмаре» – это возможность не только достойно зарабатывать, но и сделать карьеру на передовом предприятии страны.

Специалисты компании работают над постоянным совершенствованием технологий и оборудования, чтобы сделать процесс добычи угля более безопасным и эффективным. В «Колмаре» заинтересованы в том, чтобы все сотрудники набирались опыта и развивались как специалисты, что является залогом успешной интеграции профессионального образования с реальными производственными условиями.

Это часть долгосрочной стратегии развития компании, которая позволяет ей оставаться передовым предприятием, инновационному уровню которого могут позавидовать не только коллеги-угледобытчики в России, но и во многих зарубежных странах.

Подготовила Анна Добрынина



KOLMAR IS A TALENT POOL FOR YAKUTIA'S ECONOMIC DEVELOPMENT



Founded in 2003, Kolmar is one of the largest players in the Russian coal mining market and one of the top 5 coking coal producers in the country. It is one of the backbone enterprises in the Republic of Sakha (Yakutia), on which the social and economic development of the Neryungri District directly depends. About 70% of metallurgical and steel-making enterprises in the world use raw materials mined and processed by Kolmar's professionals. But the riches of our land could not serve society without the daily labour of miners, who, before being hired, need to be trained in a difficult and dangerous profession. The company will devote a lot of attention, effort and resources to this area, because professional mine workers are the backbone, the foundation of the entire coal mining industry.

Since 2022, Kolmar has been included in the federal programme 'Professionalitet', which has an important role in the formation of vocational education for the training of personnel involved in the mining industry of Yakutia.

In our material, read about how effective interaction between business and educational institutions contributes to the professional training of production and management personnel.

I WOULD LIKE TO BE AN ENRICHMENT WORKER, LET THEM TEACH ME!

Yakutia's pupils get acquainted with the wonderful world of coal mining from school. For this purpose, Kolmar has developed a unique project, the Career Guidance Programme, aimed at promoting professions in demand in the mining industry among 9th grade schoolchildren. It has been implemented by the Company since 2022.

The project is designed to maximise the interest and enthusiasm of children; naturally, only those pupils who have expressed interest and desire to attend a specialised college after school participate in the programme.

The programme includes theoretical and practical meetings with students of secondary schools in the Neryungri District and consists of six stages.

At the practical lessons «I am a miner» and «I am a miner», inquisitive schoolchildren are introduced to the methods of coal mining underground, the equipment used, as well as during spectacular experiments, they talk about the technology of coal enrichment in an accessible way. Each

of the practical stages is accompanied by an excursion to the Kolmar industrial enterprises, where students, accompanied by experienced mentors, consolidate their knowledge about the mining industry in real production conditions.

Those students who have successfully completed the programme are awarded a referral for targeted training at the college in the relevant specialties, as well as a certificate for a personal scholarship from Kolmar. The annual quota for the personal scholarship is 45 people.

**KOLMAR HAS
BEEN REPEATEDLY
RECOGNISED AS
'YAKUTIA'S BEST
EMPLOYER' AS PART OF
THE STAR OF THE FAR
EAST AWARD.**

YOUNG PROFESSIONALS

The company cooperates with many institutions of secondary vocational education: M.I. Shchadov Mining and Technical College (Chita), M.I. Shchadov Mining and Technical College (Ulan-Ude), M.I. Shchadov (Cheremkhovo, Irkutsk region), Mining and Geological Technical College (Khandyga, Yakutia).

For nonresident students, it is planned to complete an internship with employment in the company for a period of at least three months. At the same time, students are compensated for travel to and from their place of work, as well as a place to stay. The key partner of the company in the training of qualified personnel is the South Yakutsk College of Technology (YYATK). Today, Kolmar is the main employer within the framework of the federal program «Professionalism», which allows you to prepare a qualified personnel reserve for all enterprises of the group of companies.

As part of the implementation of this program and to strengthen the practical training of students, Kolmar participates in equipping the college's material

base. The company, at its own expense, equipped the only landfill in the region for practical training of students in the field of «Underground mining». This is an imitation of an underground mine, where there is all the necessary equipment to carry out training in mining professions. With the participation of the Kolmar company, classrooms and workshops are being modernized at the college, equipment is being purchased for laboratories where practical classes are conducted. With the participation of the company's leading specialists, the existing educational programs are reviewed annually and new ones are developed, which are fully adapted to real production and have a bias towards practical training.

NO WORRIES ABOUT THE FUTURE

Every year, about 800 students undergo practical training at the production facilities of the Kolmar Group of companies. The most experienced and highly qualified employees are appointed mentors for the period of practical training by students of colleges and universities. The internship is organized in such a way that during its passage, trainees receive the skills necessary for the early development of the program. At the same time, already during the study period, upon obtaining the appropriate working professions, the most motivated students are employed by the Kolmar company and successfully combine professional activities with studies.

EVERYONE CAN BECOME A STUDENT

Kolmar is actively working on the implementation of motivational programmes for current employees. For example, specialists with two to five years of work experience are reimbursed 50% of their tuition fees when enrolling in higher education institutions in their field of specialisation, while employees with more than five years of work experience are reimbursed in full.

This motivational programme promotes the professional development of young employees and helps attract talented specialists to the industry.

In addition, current employees of the company are regularly trained at the expense of the company in advanced training, training and retraining programs. In 2024 alone, according to November data, more than 900 employees of the company were trained.

EXPERIENCE - AT THE SERVICE OF THE COMPANY!

Experienced Kolmar employees are regularly involved in the learning process as teachers of special disciplines, participate in examination and qualification



KOLMAR HAS FINANCED THE CREATION OF THE REGION'S ONLY 'UNDERGROUND MINING' TRAINING GROUND - AN UNDERGROUND MINE SIMULATION FOR TRAINING MINERS.

commissions in order not only to evaluate the professional skills and competencies of the guys, but also to share their unique experience and additionally interest future coal mining specialists. Teachers of educational institutions also do not stay away from immersion in the practical component. Kolmar organizes internships for teaching staff on the territory of its enterprises so that theoretical knowledge is supported by practical skills in real production conditions.

GOING INTO THE FUTURE WITH CONFIDENCE!

Despite the complexity and labour-intensive nature of mining work, more and more young people are interested in this industry and choose it as their future career path. Because working at Kolmar is

an opportunity not only to earn a decent salary, but also to make a career at the country's leading enterprise.

The company's specialists work on continuous improvement of technologies and equipment to make the coal mining process safer and more efficient. Kolmar is interested in all employees gaining experience and developing as specialists, which is the key to successful integration of professional education with real production conditions.

This is part of the company's long-term development strategy, which allows the company to remain an advanced enterprise, whose innovative level can be envied not only by fellow coal miners in Russia, but also in many foreign countries.

Prepared by Anna Dobrynina



В Перми на площадке всероссийского форума «Леса России» состоялась VII отраслевая научно-практическая конференция «Охрана окружающей среды в целлюлозно-бумажной промышленности», организаторами которой являются АО «Соликамскбумпром» и Союз лесопромышленников и лесозаготовителей России.



В ГАРМОНИИ С ПРИРОДОЙ

К участникам конференции обратился президент Союза лесопромышленников и лесозаготовителей России Мирон Тацун. Он напомнил, что конференция проводится по инициативе Виктора Баранова и при поддержке Союза лесопромышленников и лесозаготовителей.

«В рамках механизма «регуляторной гильотины» при непосредственном участии союза рассматривается огромное количество нормативных документов в сфере охраны окружающей среды, лесного хозяйства и использования лесов и всегда во внимание принимается позиция делового сообщества», – отметил Мирон Васильевич и предложил обсудить в рамках конференции инициативы по корректировке действующего экологического законодательства.

Президент АО «Соликамскбумпром» Наталья Ступникова в своём обращении к участникам мероприятия выразила уверенность, что ежегодные встречи в рамках конференции способствуют объединению усилий государства, бизнеса, общественных и научных организаций в развитии экологически ориентированной экономики, сохранении лесов и повышении эффективности их использования.

Участникам конференции было зачитано письменное обращение заместителя руководителя Рослесхоза Александра Панфилова:

«Тематика программы конференции свидетельствует о глубокой проработке бизнес-сообществом актуальных вопросов развития лесного комплекса. Убеждён, что в рамках конференции станет возможным не только выявить основные проблемные

**АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
СОЛИКАМСКБУМПРОМ**

вопросы, но и определить пути их решения на основе соблюдения баланса интересов всех организаций, органов государственной власти, общества».

В первой части панельной сессии «Актуальные вопросы лесного хозяйства и использования лесов» эксперты и участники конференции обсуждали результаты и перспективы развития добровольной лесной сертификации в России. В рамках сессии состоялось торжественное вручение АО «Соликамскбумпром» сертификатов соответствия лесопромышленности и цепочек поставок древесины стандартам Национальной системы лесной сертификации.

«Мы производим продукцию из древесины, поэтому понимаем, что лес – главное богатство, и нужно правильно его использовать: качественно вести заготовку древесины, использовать все виды ресурсов, образующиеся при переработке древесины, эффективно восстанавливать леса, – отметил Вячеслав Трошев, директор по лесозаготовкам и лесоснабжению АО «Соликамскбумпром». – Сертификаты Национальной системы лесной сертификации подтверждают внимательное отношение предприятия к лесовосстановлению, технике безопасности и социальным вопросам на местах присутствия».

Во второй части панельной сессии были рассмотрены вопросы влияния климатических изменений на состояние лесов и лесосырьевой базы, увеличение способности лесных экосистем к поглощению углекислого газа из атмосферы, к сохранению углерода в раз-



личных пулах, а также роль интенсификации лесопользования в климатических проектах.

В рамках конференции традиционно прошло выездное заседание рабочей группы экологов Комитета по экологическим проблемам лесного комплекса Союза лесопромышленников и лесозэкспортёров России. В рамках повестки обсуждались вопросы нормативного регулирования в сфере охраны окружающей среды, роль отраслевых объединений в формировании консолидированной позиции предприятий ЛПК.

Руководитель комитета Анатолий Сафонов отметил, что конференция ежегодно собирает большое количество экспертов-экологов, чтобы поднять важные вопросы и выработать решения, которые могут быть реализованы при помощи союза.

АО «Соликамскбумпром» реализует большое количество проектов, включающих в себя различные формы профориентации молодёжи. В рамках конференции состоялся насыщенный событиями «Молодёжный день». Мероприятие объединило 150 школьников и студентов из Перми, Соликамска, Красновишерска, Кудымкара и Екатеринбурга. Ребята побывали на выставке «ЛесПермьЭкспо», посетили Пермский лесопожарный центр, печатную фабрику «Гознак», выставку «Оружие Победы», чем-

пионат «Лесоруб-2024». В завершение дня молодые участники сразились на интеллектуальном кейс-чемпионате, генерируя идеи в сфере сохранения природных ресурсов, повышения энергоэффективности и экологичности предприятий лесного комплекса.

На пленарном заседании форума «Леса России» губернатор Пермского края Дмит-

рий Махонин вручил благодарственные письма лучшим работникам лесного хозяйства и лесной промышленности. В числе лучших – работники АО «Соликамскбумпром»: начальник отдела лесного хозяйства Евгений Ведерников и заместитель главного инженера по охране природы Анна Шагова.



Наталья Ступникова,

президент АО «Соликамскбумпром»:

«Соликамскбумпром» арендует лесные участки и ведёт заготовку древесины на самом севере Пермского края. Рабочие места, строительство и содержание дорог, социальных объектов – это наша корпоративная ответственность. Для нас рациональное использование ресурсов означает ответственное отношение к окружающей среде, поэтому мы осуществляем непрерывное совершенствование производственных процессов и используем современные технологии и оборудование. «В гармонии с природой!» – главный девиз конференции. Сегодня у нас есть возможность показать, как этот принцип реализуется в деятельности нашего предприятия».



In Perm on the platform of the All-Russian Forum 'Forests of Russia' the VII branch scientific and practical conference 'Environmental protection in pulp and paper industry' took place, organised by JSC 'Solikamskbumprom' and the Union of Timber Manufacturers and Exporters of Russia.



IN HARMONY WITH NATURE

The President of the Union of Timber Manufacturers and Exporters of Russia Miron Tatsyun addressed the conference participants. He reminded that the conference is held on the initiative of Viktor Baranov and with the support of the Union of Timber Manufacturers and Exporters.

'Within the framework of the mechanism of 'regulatory guillotine' with the direct participation of the Union a huge number of regulatory documents in the field of environmental protection, forestry and forest use are considered and the position of the business community is always taken into account', - said Miron Vasilievich and proposed to discuss within the framework of the conference initiatives to adjust the current environmental legislation.

The President of JSC 'Solikamskbumprom' Natalia Stupnikova in her address to the participants of the event expressed her confidence that annual meetings within the framework of the conference contribute to uniting the efforts of the state, business, public and scientific organisations in the development of ecologically oriented economy, preservation of forests and increasing the efficiency of their use.

A written address from Alexander Panfilov, Deputy Head of the Federal Agency for Forestry (Rosleskhoz), was read out to the conference participants:

'The topics of the conference programme testify to the business community's in-depth elaboration of topical issues of forest complex development. I am convinced that within the framework of the conference it will be possible

not only to identify the main problematic issues, but also to determine the ways of their solution on the basis of the balance of interests of all organisations, state authorities and society.'

In the first part of the panel session 'Topical issues of forestry and forest use' experts and conference participants discussed the results and prospects of development of voluntary forest certification in Russia. As part of the session, JSC 'Solikamskbumprom' was solemnly awarded certificates of compliance of forest management and timber supply chains with the standards of the National Forest Certification System.

'We produce products from wood, so we understand that the forest is the main wealth, and it is necessary to use it correctly: to conduct quality timber harvesting, to use all types of resources generated during wood processing, to restore forests



efficiently, - said Vyacheslav Troshev, Director for Timber Harvesting and Forest Supply of JSC 'Solikamskbumprom'. - Certificates of the National Forest Certification System confirm the company's careful attitude to reforestation, safety and social issues at the places of presence.'

In the second part of the panel session the issues of climate change impact on the state of forests and forest raw material base, increasing the ability of forest ecosystems to absorb carbon dioxide from the atmosphere, to store carbon in different pools, as well as the role of intensification of forest management in climate projects were considered.

The conference traditionally included an off-site meeting of the working group of ecologists of the Committee on Environmental Problems of the Forest Complex of the Union of Timber Manufacturers and Exporters of Russia. The agenda included discussion of regulatory issues in the field of environmental protection, the role of industry associations in the formation of a consolidated position of forestry enterprises.

Head of the Committee Anatoly Safronov noted that the conference annually gathers a large number of environmental experts to raise important issues and develop solutions that can be implemented with the help of the union.

JSC 'Solikamskbumprom' implements a large number of projects that include various forms of career guidance for young people. An eventful Youth Day was held as part of the conference. The event united



150 schoolchildren and students from Perm, Solikamsk, Krasnovishersk, Kudymkar and Yekaterinburg. The children visited the LesPermExpo exhibition, the Perm Forest Fire Centre, the Goznak printing factory, the Weapons of Victory exhibition, and the Lesorub-2024 championship. At the end of the day, young participants competed in an intellectual case-championship, generating ideas in the field of preserving natural resources, improving energy efficiency and environmental friendliness of forestry enterprises.

At the plenary session of the Forum 'Forests of Russia', Dmitry Makhonin, Governor of the Perm Territory, presented letters of gratitude to the best forestry and timber industry workers. Among the best were the employees of JSC 'Solikamskbumprom': Evgeny Vedernikov, Head of Forestry Department, and Anna Shagova, Deputy Chief Engineer for Nature Protection.



Natalia Stupnikova,
President of JSC Solikamskbumprom:

“Solikamskbumprom’ leases forest land and harvests timber in the very north of Perm Krai. Jobs, construction and maintenance of roads and social facilities are our corporate responsibility. For us, the rational use of resources means a responsible attitude to the environment, which is why we continuously improve our production processes and use modern technologies and equipment. ‘In harmony with nature!’ – is the main motto of the conference. Today we have an opportunity to show how this principle is realised in the activities of our enterprise.’



SOLIKAMSKBUMPROM



АЛЕКСАНДР КОХ, «НПО ЭНЕРГОСИСТЕМА»: «Наши императивы – инновационность, надёжность и качество!»

Инновационные решения в машиностроении. Интервью в режиме нон-стоп

Генеральный директор завода Александр Кох – человек крайне занятой. То ему звонят из Сибири, то приходят инженеры с чертежами, то он в цеху решает производственные вопросы. Поэтому интервью получилось в режиме нон-стоп.



«НПО ЭНЕРГОСИСТЕМА» – завод полного цикла металлообработки с современным станочным парком, позволяющим производить детали высокой технологической сложности по чертежам заказчика.

Предприятие действует с 2013 года. Ему доверяют ведущие компании России: Росатом, РЖД, Ростех, «Дедал-НВ», АО «ПКФ «ПРОМТЕХСЕРВИС», «МЕТТОЙЛ», «ТАЙФУН» и другие.

– Александр Борисович, в каких сферах используется продукция вашего завода?

– Наши детали используются везде! Нефтегазовая сфера, Московский метрополитен, оборонная промышленность и так далее. Нам важны постоянная, стабильная загруженность и сроки. И нет права на ошибки: на мне ответственность перед коллективом.

Бывают такие вещи, за исполнение которых никто браться не хочет. Или очень сложны в исполнении, или вписываться в поставленные ценовые рамки им тяжело. А мы берёмся. Допустим, для метро. Другое не могли сделать не потому, что детали какие-то уникальные, просто у нас получилось качественнее и в сроки. У меня задача – развиваться: больше станков, побольше людей, наращивать объёмы.

Хотите пример из истории? В 1960 году под Свердловском был сбит американский самолёт-шпион. Лётчик Пауэрс спасся благодаря парашюту, у которого были специальные замки. Оборонке было поручено их воспроизвести. Многим заводам показали трофей, но никто не брался: всех отпугивала сложность конструкции. Когда обсчитывали трудоёмкость изготовления, выходило, что необходимо задействовать всё заводское фрезерное оборудование. И только загорские мастера с завода ЗОМЗ (Загорский оптико-механический завод) решили проблему, предложив оригинальную технологию из высоколегированной стали литьём по выплавляемым моделям, то есть с исключе-

нием фрезерной обработки. И потом завод многие годы поставлял парашютные замки для наших ВВС.

Такое вот импортозамещение. Мы, кстати, можем изготовить аналог любого конструктива по чертежам, эскизам, по фото и образцам.

– Вы с такой гордостью говорите о заводе ещё советских времён...

– Я же «зомзовский»! Родился в Сергиевом Посаде (в советское время называвшемся Загорском). Мои родители работали здесь с 1959 года в конструкторском бюро. Мама – больше по медицинским приборам, а папа – по военным. У них за всю жизнь по одной записи в трудовой книжке. Продукция ЗОМЗа ценилась во всём мире, изделия получали высшие награды международных выставок. Я сам в трёх местах здесь работал. Первое место работы – грузчиком. После окончания восьмого класса, на каникулах. На магнитофон хотел заработать. У друзей всех были, а у меня не было. Но тогда не сложилось. Дома были финансовые проблемы, и я эти деньги отдал родителям. На магнитофон уже после армии накопил. Сейчас мы выкупили часть территории, принадлежавшей ЗОМЗу, построили завод. Из моего окна видно здание, где работали родители.

Вообще, я много кем поработал. Особенно запомнился момент, когда стал делать детские мягкие игрушки. Привлёк конструктора, которая делала лекала для Хрюши и Степашки из передачи «Спокой-

ной ночи, малыши!». И отдавал швеям. Может, тогда и понял, что специалист своего дела – это важнейший элемент успеха.

– Что представляет собой ваше производство сегодня: оборудование, коллектив?

– Сейчас у нас более 20 высокопроизводительных станков с ЧПУ, обрабатывающих центров. Токарные, фрезерные, ленточнопильные и так далее. Делаем детали из сталей, сплавов, пластика. И массивные, и чуть ли не ювелирные.

Многие начинали с административного ресурса, а мы начинали с одного станка, приобретённого в 2013 году. Одиннадцать лет – достаточно длинный путь. Тяжёлый, что скрывать? Не хватало всего. Со специалистами была большая проблема. Ведь станки без людей – это просто железо.

Вот, к примеру, знакомьтесь: Николай Федорыч, наш Кулибин! Наша палочка-выручалочка. Надо деталь «вылечить»? «Вылечит». Надо придумать оснастку? Придумает. Конструкторы приходят с ним советоваться. И такая коллаборация – мозговой штурм – приводит к решению проблем. Сотрудники – это моя гордость. Убеждён: надо брать на работу людей, которые разбираются в чём-то во много раз лучше тебя, и, конечно же, у них учиться. Каждый мой сотрудник в чём-то сильнее меня. Просто надо не мешать им, руки не отбивать за инициативу.

Сейчас мы набрали людей, часть вырастили внутри коллектива, и я просто счастлив! В итоге из маленькой производственной фирмы стали серьёзным предприятием. В нашем регионе таких больше нет.

– А с ТПП местной сотрудничаете?

– Конечно, и хотелось бы поблагодарить за помощь, которую нам оказывает Сергиево-Посадская Торгово-промышленная палата! Очень им благодарен за содействие, за субсидии, которые они помогают нам получать.

– А конкуренция в вашем сегменте большая?

– В нашем сегменте много хороших компаний. Сильных компаний. Я всех конкурентов уважаю. Но есть клиенты, которые с самого начала нашей деятельности работают с нами, ни к кому не уходят. Когда ты знаешь своего заказчика, он знает своего подрядчика, знает, что ты не подведёшь, это важно. Конкуренция, конечно, чувствуется. Но я её воспринимаю как стимул для того, чтобы каждый день развиваться, становиться сильнее.

Езжу по стране. Смотрю – у кого что интересно налажено, и стараюсь применять. Хочу, чтобы у нас всё было самое лучшее, самое эффективное – и в плане технологий, и в вопросах мотивации сотрудников. Всё важно, нет ничего второстепенного.

Мы стараемся не конкурировать ценой. Да, Питер и Москва – это самые высокие цены по стране, но наше преимущество, возможно, в том, что мы стараемся больше думать. Например, о том, как, используя инновации, снизить себестоимость изделия. В том числе за счёт более полного цикла изготовления: от изготовительных работ до сборки готового изделия, включая токарку, фрезерку, слесарку, резку, сварку, гальванку, термообработку, пескоструйку, сборку, – максимально близко подходишь к готовому изделию, можешь снижать издержки, отрабатывать техпроцессы и быть в конкретном продукте более конкурентным.

И конечно, в идеале надо иметь свой продукт. Стремлюсь, чтобы были свои уникальные изделия, и чтобы никто не мог их сделать качественнее, чем мы. Рассматриваем сейчас разные виды совместного бизнеса, контрактного производства. Достраиваем второй корпус под долговременные программы развития.

– Собственные ноу-хау у вас есть?

– Отвечая на этот вопрос, хочу упомянуть о моей маме. Она, когда работала, была единственным специалистом в области измерения цвета. Разрабатывала приборы, была членом колориметрической комиссии при Госстандарте СССР. Приборы по цвету определяли качество зерна, металлов и даже состояние тела Ленина. Да, мама выезжала в Мавзолей, бесконтактно определяла состояние покровов мумии, чтобы знать, какие химические элементы добавлять для её сохранения. Тогда это было секретно, но сейчас, как она говорит, уже можно об этом рассказывать. Я к тому, что, если у тебя есть уникальные знания, навыки, уникальный продукт, ты нужен всем!

Завод работает

круглосуточно

«24/7». На

производстве

трудится более

100 квалифи-

цированных

специалистов.

Площадь завода –

4200 м².

Ведётся

строительство

нового корпуса.





полезная штука. Для сотрудников обеспечиваем комфортные условия труда. Вы прошли, видели цеха, столовую? Видели: люди улыбаются? Это, помните, как у Маяковского: «Свободный труд свободно собравшихся людей». Только в СССР таких условий всё-таки не было, а у нас есть! К нам приезжают потенциальные заказчики, смотрят и понимают, что мы те, кто сделает то, что им надо. Люди работают с удовольствием, люди квалифицированные, оборудование новейшее. И каждый болеет за дело. Вот поэтому у нас минимум рекламаций!

Сергиев Посад – это же издревле город мастеров. Первое производство символа Победы, автомата ППШ, кстати, тоже тут освоили. И самый известный токарь в мире, автор матрёшки Звёздочкин не зря более полувека обучал здесь токарей. Вырастил целые династии мастеров. Понимаете, какая атмосфера? Какие люди? А вкупе с современными технологиями и инновациями это просто клад для заказчиков, серьёзно. К тому же логистика удобная. И плюс всё это в духовном центре России. Думаете, почему в XVI веке поляки Лавру почти два года осаждали и в итоге бежали? Такой тут народ: нас не сломишь. Мы – как титан! Титан, кстати, тоже обрабатываем, не забудьте про это написать. Наши императивы – инновационность, надёжность и качество. На том стоим и стоять будем!

И, безусловно, у «НПО ЭНЕРГОСИСТЕМА» тоже есть свои ноу-хау. Но рассказывать я о них не буду, хорошо? Потом, когда это будет не секретно.

Вообще, я хочу сказать ребятам, которые ищут себя, думают, чем заниматься, чтобы они слушали свои чувства. И выбрали то, к чему чувствуют склонность. Да, сейчас программисты зарабатывают неплохо, но бывает так: приходит человек в профессию, а это «не его». Надо, чтобы каждый занимался своим делом. Нравится человеку делать бизнес, он должен делать бизнес. Не получается сначала, получится потом, если есть увлечение. Бессмысленно заставлять себя что-то делать, если это не твоё. Надо выбирать интуитивно, что сердце подскажет. Работал человек в КБ конструктором, потом пришёл к нам оператором на станок, ему это нравится. Или пришёл из банка, выучился у нас на оператора. Растёт квалификация, растёт и заработная плата. Они нашли себя.

– А Вы каким путём нашли себя?

– Я без отрыва от работы заочно окончил инженерно-экономический факультет по специальности «организация производства». Сейчас работаю в режиме «24 на 7».

Можно сказать, что завод – мое детище, но семья, конечно, это святое. Я, помимо прочего, ещё и молодой отец, и мне необходимо с дочками и в шахматы порубиться, и на коньках покататься.

Приходишь на завод с утра и свежим взглядом видишь: «Это и это можно улучшить». Когда что-то не так, прямо душа болит. А когда всё складывается – душа радуется. Ну, хватит обо мне, давайте лучше о заводе!

– Что ещё хотелось бы рассказать о заводе?

– Вот о чём сейчас думаю: мы загружены крупносерийными заказами и это, конечно, хорошо. Но, с другой стороны, в этом и наша слабость. Лучше бы совмещать их со средними или даже с мелкими. Ведь вдруг «отвалится» крупный заказ – сразу проблема с загрузкой. А когда много разных заказов, это диверсификация, меньше рисков. Хотя тоже свои подводные камни. Такая вот диалектика. Исключить все ошибки нельзя, но чем больше ты исключаешь ошибок, тем меньше рисков. Как в шахматах.

Мы сертифицированы по ISO 9001-2015. Внедряем систему Кайдзен, очень





The plant's general director, Alexander Kokh, is an extremely busy person. Sometimes he gets calls from Siberia, sometimes engineers come with drawings, sometimes he is in the shop solving production issues. That is why the interview turned out to be non-stop.

ALEXANDER KOKH, NPO ENERGOSYSTEMA: ‘Our imperatives are innovation, reliability and quality!’

**Innovative solutions in mechanical engineering.
Non-stop interview**

– **Alexander Borisovich, in what areas are your plant's products used?**

– Our parts are used everywhere! Oil and gas sector, Moscow Metro, defence industry and so on. Constant, stable workload and deadlines are important to us. And there is no room for mistakes: I am responsible to the team.

There are things that nobody wants to do. Either they are very difficult to fulfil, or it is hard for them to fit into the set price limits. But we do. For example, for the underground. Others couldn't do it not because the details were unique, but because we did it better and in time. My task is to develop: more machines, more people, to increase volumes.

Would you like an example from history? In 1960, an American spy plane was shot down near Sverdlovsk. The pilot Powers was saved thanks to a parachute that had special locks. The defence industry was tasked with reproducing them. Many factories were shown the trophy, but no one took it on: everyone was scared off by the complexity of the design. When they calculated the labour

intensity of production, it turned out that it was necessary to use all of the factory's milling equipment. And only ZOMZ (Zagorsky Optical and Mechanical Plant) masters from Zagorsky solved the problem by proposing an original technology of high-alloy steel by investment casting, i.e. with the exception of milling. And then the plant for many years supplied parachute locks for our Air Force.

This is import substitution. By the way, we can produce an analogue of any design according to drawings, sketches, photos and samples.

– **You speak with such pride about the plant from the Soviet times...**

– I'm a "Zomzovsky"! I was born in Sergiev Posad (called Zagorsk in Soviet times). My parents worked here since 1959 in a design bureau. My mother – more in medical devices, and my father – in military ones. They each have only one entry in their work record book in their entire lives. ZOMZ products were valued all over the world, their products received the highest

awards at international exhibitions. I myself worked here in three places. My first job was as a loader. After finishing the eighth grade, during the holidays, I wanted to earn money for a tape recorder. All my friends had one, but I didn't. But it didn't work out then. There were financial problems at home, and I gave the money to my parents. I saved up for a tape recorder after serving in the army. Now we have bought a part of the territory that belonged to ZOMZ and built a factory. From my window I can see the building where my parents worked.

In general, I've worked with a lot of people. A particularly memorable moment was when I started making children's soft toys. I brought in a designer who made patterns for Khryusha and Stepashka from the show "Good Night, Little Ones!". And gave them to seamstresses. Maybe then I realised that an expert in his field is the most important element of success.

– **What is your production like today: equipment, team?**

NPO ENERGOSYSTEMA is a full-cycle metalworking plant with a modern machine park that allows to produce parts of high technological complexity according to customer's drawings.

The enterprise has been operating since 2013. Leading Russian companies trust it: Rosatom, Russian Railways, Rostec, Dedal-NV, JSC PKF PROMTEHSERVICE, METTOIL, TAIFUN and others.



– Now we have more than 20 high-performance CNC machines, machining centres. Turning, milling, band sawing and so on. We make parts from steels, alloys, plastics. Both massive and almost jewellery.

Many people started with administrative resources, but we started with a single machine bought in 2013. Eleven years is quite a long way. Hard, what can I say? We lacked everything. There was a big problem with specialists. After all, machines without people are just iron.

Here, for example, meet Nikolai Fedorych, our Kulibin! He's our lifesaver. Do you need to "cure" a part? – He'll fix it. You need to invent a tooling? – He'll think of it. Designers come to consult with him. And such collaboration – brainstorming – leads to problem solving. My employees are my pride. I am convinced that you should hire people who are many times better at something than you are and, of course, learn from them. Each of my employees is more competent than me in some way. You just have to keep out of their way and not beat their hands off for taking the initiative.

Now we have recruited people, some of them have been raised within the team, and I am simply happy! As a result, from a small manufacturing company we have become a serious enterprise. There are no others like it in our region.

– Do you cooperate with the local Chamber of Commerce and Industry?

– Of course, and I would like to thank the Sergiev Posad Chamber of Commerce and Industry for their help! I am very grateful to them for their assistance, for the subsidies they help us receive.

– Is there a lot of competition in your segment?

– There are many good companies in our segment. Strong companies. I respect all the competitors. But there are clients

who have been working with us from the very beginning of our activity, they don't leave us for anyone else. When you know your customer, he knows his contractor, he knows that you will not let him down, this is important.

Competition is certainly felt. But I perceive it as an incentive to develop every day, to become stronger.

I travel around the country. I look – who has something interesting set up, and I try to apply it. I want everything to be the best and most efficient, both in terms of technology and employee motivation. Everything is important, nothing is secondary.

We try not to compete on price. Yes, St. Petersburg and Moscow have the highest prices in the country, but our advantage is perhaps that we try to think more. For example, how, using innovations, to reduce the cost of a product. Including through a more complete cycle of manufacturing: from blanking to assembly of the finished product, including turning, milling, locksmithing, cutting, welding, deburring, heat treatment, sandblasting, galvanising, assembly – you get as close to the finished product as possible, you can reduce costs, work out technical processes and be more competitive in a particular product.

And of course, ideally you should have your own product. I strive to have my own unique products, and no one can make them of higher quality than we can. We are now considering different types of joint business, contract manufacturing. We are completing the second building for long-term development programmes.

– Do you have your own know-hows?

– In answering this question, I would like to mention my mum. When she was working, she was the only specialist in the field of colour measurement. She developed devices and was a member of the colourimetric commission under the

USSR State Standard. Devices by colour determined the quality of grain, metals and even the state of Lenin's body. Yes, my mother went to the Mausoleum and determined the condition of the mummy's coverings without contact, so that she would know what chemical elements to add to preserve it. It was secret at the time, but now, as she says, you can talk about it. My point is that if you have unique knowledge, skills, and a unique product, everyone needs you!

And, of course, NPO ENERGOSYSTEMA also has its own know-hows. But I won't tell you about them, okay? Later, when it's not a secret.

In general, I want to tell the guys who are trying to find themselves, thinking about what to do, to listen to their feelings. And choose what they feel inclined to do. Yes, programmers earn good money nowadays, but it happens so: a person comes to the profession and it is not "his". Everyone should do his own thing. If a person likes doing business, he should do business. If you don't succeed at first, you will succeed later, if you are passionate about it. It is pointless to force yourself to do something if it is not your thing. One should choose intuitively what one's heart tells one to do. A person worked in a design bureau as a designer, then came to us as a machine operator, he likes it. Or he came from a bank and learnt to be an operator with us. As their qualifications grow, so does their salary. They found themselves.

– How did you find yourself?

– I graduated by correspondence from the Faculty of Engineering and Economics, specialising in industrial organisation. Now I work in the "24 by 7" mode.

I can say that the plant is my brainchild, but my family, of course, is sacred. Among other things, I am also a young father, and I need to play chess with my daughters and go skating.

You come to the plant in the morning and with a fresh look you see: "This and that can be improved." When something is wrong, it really hurts your soul. And when everything works out, your soul rejoices. Well, enough about me, let's talk about the plant!

– What else would you like to tell us about the plant?

– Here's what I'm thinking about now: we are loaded with large-scale orders, and this is, of course, good. But, on the other hand, this is our weakness. It would be better to combine them with medium or even small orders. After all, if a large order suddenly "falls off", there is a problem with loading. And when there are many different orders, it is diversification, less risk. Although it also has its own pitfalls. Such is the dialectic. You can't rule out all mistakes, but the more you

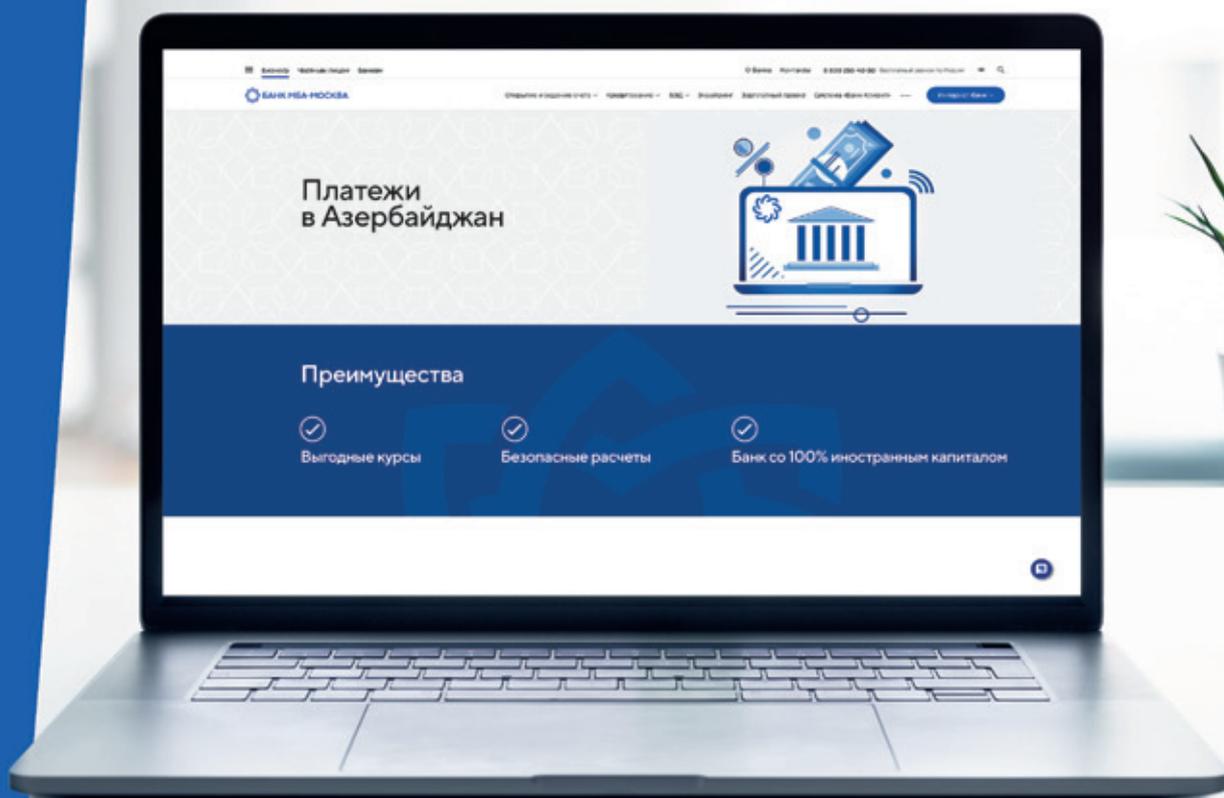
rule out mistakes, the less risks there are. Like in chess.

We are ISO 9001–2015 certified. We are implementing the Kaizen system, a very useful thing. We provide comfortable working conditions for our employees. Have you walked around, seen the workshops, the canteen? Did you see people smiling? Remember, as Mayakovsky said: "Free labour of freely assembled people." Only in the USSR there were no such conditions, but we have them! Potential customers come to us, look at us and realise that we are the ones who will do what they need. People work with pleasure, people are qualified, the equipment is up-to-date. And everyone is concerned about the cause. That is why we have a minimum of complaints!

Sergiev Posad has been a city of craftsmen since ancient times. By the way, the first production of the symbol of Victory, the PPSH submachine gun, was also mastered here. And it was not for nothing that the most famous turner in the world, the author of the Matryoshka doll Zvezdochkin, trained turners here for more than half a century. He raised whole dynasties of masters. Do you understand what the atmosphere is like? What kind of people? And coupled with modern technologies and innovations, this is simply a treasure trove for customers, seriously. And plus, all this is in the spiritual center of Russia. Do you think why in the XVI century the Poles besieged Lavra for almost two years and eventually fled? This is the kind of people here: you can't break us. We are like titanium! By the way, we also process titanium, don't forget to write about it. Our imperatives are innovation, reliability and quality. That's what we stand for and will stand for!

The plant operates around the clock '24/7'. More than 100 qualified specialists work at the plant. The area of the plant is 4200 m². A new building is under construction.





ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

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

для юридических лиц

8 800 250-40-50

ibam.ru

ard.moscow

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

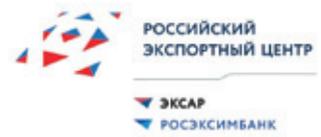
В соответствии с действующими Тарифами «Банка «МБА-МОСКВА» ООО.

Реклама.

6+

 **БАНК МБА-МОСКВА**

ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ: «ВЫХОД НА ЭКСПОРТ – ПРОЩЕ, ЧЕМ КАЖЕТСЯ!»



АНО «ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ» СОЗДАНА ПРАВИТЕЛЬСТВОМ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ ДЛЯ СОДЕЙСТВИЯ ВЫХОДУ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ, УВЕЛИЧЕНИЮ ОБЪЕМА НЕСЫРЬЕВОГО НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭКСПОРТА РЕГИОНА, РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ «МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО» И «МЕЖДУНАРОДНАЯ КООПЕРАЦИЯ И ЭКСПОРТ».



КАКИЕ УСЛУГИ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ В ЦЕНТРЕ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ?

1. Содействие в поиске и подборе иностранного покупателя.
2. Организация участия МСП в выставочно-ярмарочных мероприятиях.
3. Организация международных бизнес-миссий.
4. Содействие в транспортировке продукции на внешние рынки.
5. Сопровождение экспортного контракта.
6. Международные электронные торговые площадки.
7. Сертификация.
8. Маркетинговые и патентные исследования и др.

ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ПОЛУЧЕНИЯ УСЛУГ ЦПЭ:

- организация зарегистрирована во Владимирской области;
- организация не находится в стадии ликвидации или реорганизации;
- есть средства для оказания поддержки экспортно ориентированным компаниям в текущем календарном году.

КОНТАКТЫ: город Владимир, ул. Мира, 15 «В», офис 303.
Тел.: +7 (4922) 22-25-88; +7 (4922) 22-25-98.
<https://export33.ru>

ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛАСТЬ: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА

Владимирская область – динамично развивающийся регион с высоким экспортным потенциалом. Промышленная отрасль региона включает в себя почти 4 тыс. предприятий, из которых около 900 – крупные и средние. Продукция владимирских компаний пользуется серьёзным спросом, а регион вносит большой вклад в создание технологического суверенитета страны, так как многие предприятия включены в планы импортозамещения и работают над созданием продукции, которая раньше не присутствовала на российском рынке.

В регионе активно работают ведущие российские производители электрооборудования, машиностроения, станкостроения, изделий химии, стекла, лекарств, бытовой техники, продовольственных товаров, а также текстильные и швейные производства. Область экспортирует свыше 400 видов товаров более чем в 100 стран мира.

В июле 2024 года по результатам внедрения Регионального экспортного стандарта область заняла первое место в ЦФО и третье – в России.

ПОДДЕРЖКА И МОТИВАЦИЯ ЭКСПОРТЁРОВ

Владимирская область активно участвует в реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт», благодаря которому поддержку получает более 60% экспортёров региона.

Увеличение поддержки экспортно ориентированных предприятий МСП в регионе привело к превышению плановых показателей: количество заключённых контрактов и объём поддержанного экспорта превысили целевые значения на 2023 год.

В 2024 году количество экспортёров выросло и составляет на сегодняшний день более 700 предприятий.

ТОВАРООБОРОТ ВЛАДИМИРСКОЙ
ОБЛАСТИ В 2023 ГОДУ СОСТАВИЛ
2,84 МЛРД ДОЛЛАРОВ, ЧТО НА **4,3%**
БОЛЬШЕ ПОКАЗАТЕЛЯ 2022 ГОДА.



Результатом активной работы, несмотря на санкции и уменьшение числа стран-партнёров по экспорту, стало то, что область смогла вернуть положительную динамику внешнеторгового сотрудничества, сократив уровень снижения экспорта и увеличив за 2023 год количество стран-партнёров с 40 до 63.

Лидером в экспорте продукции стала пищевая промышленность: за 2023 год сумма экспорта составила 257,17 млн долларов.

КОМПАНИЯ АБИ

Компания Аби – ведущий в стране производитель удобных и простых в приготовлении продуктов питания. Компания внесена в список системообразующих предприятий России. Аби специализируется на производстве колбасных изделий, замороженных полуфабрикатов и замороженных готовых продуктов для покупателей с различными вкусовыми предпочтениями.

В портфеле компании – такие популярные российские бренды, как «Вязанка», «Горячая штучка», «Стародворье», «Баварушка», «Ядрёна копоть» и международный бренд Hot Stuff.

Аби владеет тремя современными производственными комплексами на территории России. Общая численность персонала составляет двенадцать тысяч человек. Продукция брендов Аби доступна более чем 140 миллионам россиян. Компания представлена в тринадцати странах, включая страны Таможенного союза, СНГ и Ближнего Востока.

Продукция Аби – постоянный участник крупнейших международных выставок, проходящих в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт».

В 2023 году компания Аби получила статус «Ответственный инвестор» и набрала самое высокое количество баллов в общенациональном ЭКГ-рейтинге. В 2024 году Аби завершает четырёхлетний инвестиционный цикл суммарным объёмом 26 млрд рублей. Развитие производственных мощностей позволит Аби нарастить объём выпускаемой продукции с 400 до 700 тыс. тонн в год и создать несколько тысяч новых рабочих мест.

«КОВРОВСКИЕ КОТЛЫ»

Завод «Ковровские котлы» является одним из лидеров отечественной биоэнергетики. Он известен благодаря производству оборудования с высочайшим уровнем инноваций, реализованных в самой крупной для России сети реально эксплуатируемых биотопливных котельных.

У предприятия богатый опыт по проектированию, изготовлению, установке и



сопровождению теплового оборудования на базе водогрейных, термомасляных и паровых котлов, работающего на побочных продуктах деревопереработки, растениеводства и мебельного производства.

Компания оснащена современным оборудованием, таким как лазеры, плазменная резка и сварочная робототехника. «Ковровские котлы» успешно конкурируют с зарубежными производителями не только по цене, но и по технологическим решениям. За 25 лет компания поставила более 2 тыс. теплоисточников суммарной мощностью более 2800 МВт.

Сегодня оборудование предприятия «Ковровские котлы» установлено и эксплуатируется в 60 регионах России, в Республике Беларусь, Украине и Казахстане. Кроме того, у завода есть опыт поставок в дальнее зарубежье, в Индонезию, на остров Пулау Убин для выработки электричества из бамбуковых стеблей.

**БОЛЕЕ 700
ПРЕДПРИЯТИЙ
ВЛАДИМИРСКОЙ
ОБЛАСТИ ПОСТАВЛЯЕТ
СВОИ ТОВАРЫ В 60
СТРАН МИРА.**

Компания «Ковровские котлы» неоднократно становилась номинантом конкурса «Экспортёр года», признана победителем конкурса «Лидер промышленности РФ – 2017», является призёром премии «Золотая молния – 2017». В 2020 году завод стал финалистом 8-й международной премии «Малая энергетика – большие достижения».

«ТЕХНОСОНУС»

Предприятие «ТехноСонус» является одним из первопроходцев в сфере строительной акустики в России.

Компания одной из первых заинтересовалась темой акустического комфорта и начала со звукоизоляции. За точку отсчёта можно принять 2007 год, когда впервые было запущено производство звукоизоляционных матов «ТермоЗвукоИзол» – сегодня одного из самых популярных вибродемпфирующих и звукопоглощающих материалов на рынке.

В дальнейшем производство росло за счёт внедрения новых звукоизоляционных и акустических материалов. Было налажено сотрудничество с Научно-исследовательским институтом строительной физики, Минстроем, выпущено методическое пособие «Альбом типовых технических решений звукоизоляционных конструкций».

В настоящее время «ТехноСонус» располагает собственной производственной базой с площадью цехов более 14 тыс. кв. метров и выпускает широкий спектр материалов для звукоизоляции и строительной акустики.

Компания также осуществляет научно-исследовательскую деятельность, оказывает услуги по акустическому проектированию и инженерному консалтингу, реализует образовательные проекты для профессионалов строительной отрасли.

Большое внимание уделяется развитию дилерской сети, которая охватывает всю территорию России: от Калининграда до Владивостока. Представители компании также работают в Республике Беларусь, Молдавии, Азербайджане, Армении, Латвии, Литве, Чехии, Сербии, Черногории.

Неслучайно в 2021 году «ТехноСонус» стал победителем всероссийского конкурса «Экспортёр года» и, несмотря на объективные трудности последних лет, продолжает расширять свой экспортный потенциал.

АО «ВЕТЕРИНАРНЫЕ ПРЕПАРАТЫ»

Завод «Ветеринарные препараты» осуществляет экспортную деятельность уже более 60 лет. Предприятие признано лучшим экспортёром в сфере агропромышленного комплекса во Владимирской области.

В настоящее время продукция предприятия остаётся высоко востребованной на территории зарубежных стран.

В первую очередь её ценят за эффективность, отличное качество и сравнительно небольшую стоимость.

Для клиентов компания предлагает выгодные условия контракта и оказывает помощь и содействие в регистрации препаратов на территории других стран.

Актуальные экспортные направления завода – это Монголия, Узбекистан, Беларусь, Казахстан, Армения, Молдова, Азербайджан, Туркменистан, Грузия.

Также ведётся активная работа по расширению экспорта в страны Африки и Турцию. Для этого были проведены рабочие встречи, отправлены образцы продукции. На данный момент доля экспорта в общей доле отгружаемой продукции за год составляет 30%.

ООО «БМТ»

ООО «Баромембранная технология» (ООО «БМТ») – одна из ведущих компаний на российском рынке в области промышленной водоподготовки и очистки сточных вод.

Предприятие имеет 40-летний опыт создания систем водоочистки для различных отраслей промышленности с использованием мембранных нанотехнологий.

Организованная на базе отдела мембранных технологий Всесоюзного научно-исследовательского института синтетических смол и ставшая самостоятельной в 2006 году, компания продолжает славные традиции одного из лучших НИИ химической отрасли СССР.

Сотрудники компании – более 450 человек – это коллектив квалифицированных специалистов, обладающих обширными знаниями, огромным практическим и научным опытом в области водоподготовки и очистки сточных вод.

Технологии и оборудование, разработанные ООО «БМТ», постоянно совершенствуются за счёт применения инноваций и современного оборудования ведущих мировых производителей.

Системы очистки воды успешно эксплуатируются более чем на 5000 промышленных предприятий России, ближнего и дальнего зарубежья. Уникальные разработки компании защищены многочисленными патентами РФ. Профессионализм и инновации – основа деятельности ООО «БМТ».

Внедрение экологически чистых и ресурсосберегающих технологий позволяет сократить производственные затраты и повысить экологическую эффективность предприятий.

Компания поставляет на экспорт в страны СНГ лабораторное оборудование и системы фильтрации проб.

ООО «ТЕРМОЛАЗЕР»

«ТермоЛазер» является одной из ведущих высокотехнологичных компаний региона, специализирующейся на лазерных технологиях в машиностроении. Основанная в 2010 году компания активно развивает область термического упрочнения

поверхностей деталей различного размера и формы, что способствует увеличению их ресурса и срока службы.

Компания предлагает инновационные решения для повышения износостойкости деталей благодаря использованию передовых методов лазерного упрочнения.

ООО «ТермоЛазер» также работает над развитием аддитивного производства.

В 2025 году компания планирует выйти на серийное производство DMD-принтеров для прямого лазерного выращивания. Эта технология позволит сократить временные и материальные затраты на создание новых деталей сложной геометрии, что особенно актуально для таких отраслей, как авиация.

Новейшая технология позволяет получать бескислородные сферические нано- и микропорошки металлов и сплавов. Без данного вида сырья невозможно представить развитие аддитивных технологий в стране и мире.

Продукция и услуги компании используются в самых разных сферах: это железнодорожный транспорт, металлургия, машиностроение, нефтегазовая промышленность, инструментальное производство, моторостроение и другие отрасли.

По направлению внешнеэкономической деятельности в ближайшие три года компания планирует открытие лазерных центров в Китае, Индии и Узбекистане.

Уже получены предварительные договорённости с потенциальными партнёрами из этих стран. В 2025 году предприятие планирует поставку комплекса МЭЛ-3.0 в ОАЭ на одно из промышленных предприятий страны.

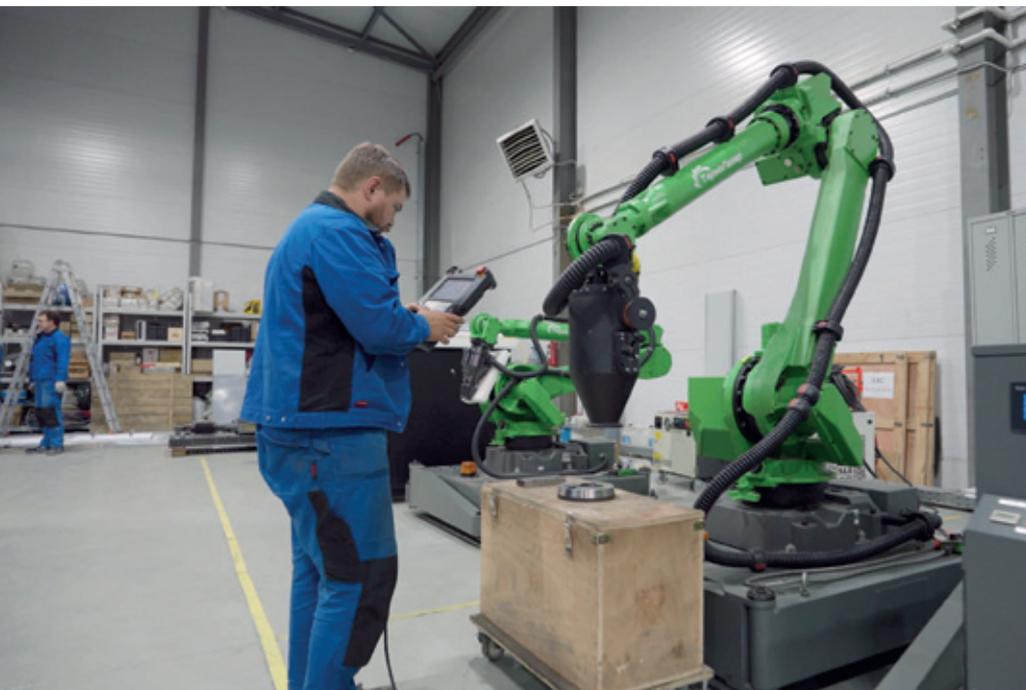
ГИБКОСТЬ И РАЗВИТИЕ

Несмотря на сложности, предприятия Владимирской области смогли успешно адаптироваться к новым экономическим условиям.

По итогам 2023 года оборот организаций составил 1,749 триллиона рублей, что на 15,2% выше, чем в 2022 году, а инвестиции в основной капитал достигли 132 миллиардов 916 миллионов рублей.

В 2024 году правительство Владимирской области продолжает актуализировать «дорожную карту» развития экспортной деятельности. В приоритете у руководства региона – увеличение межрегиональных и международных соглашений и дальнейшая реализация и совершенствование механизмов сопровождения инвестиционных проектов.

Стратегическая цель, стоящая перед Владимирской областью, – нарастить объёмы экспорта за счёт новых рынков Азии, Африки и Ближнего Востока, а также расширить уже существующие партнёрские связи с дружественными странами.



VLADIMIR REGION: NEW OPPORTUNITIES FOR EXPORT POTENTIAL DEVELOPMENT



The Vladimir region is a dynamically developing region with high export potential.

The region's industrial sector includes almost 4 thousand enterprises, of which about 900 are large and medium-sized. The products of Vladimir companies are in serious demand, and the region makes a great contribution to the creation of the country's technological sovereignty, as many enterprises are included in import substitution plans and work on the creation of products that were not previously present on the Russian market.

Leading Russian manufacturers of electrical equipment, machine building, machine tools, chemical products, glass, pharmaceuticals, household appliances, food products, as well as textile and clothing industries are active in the region. The region exports over 400 types of goods to more than 100 countries.

In July 2024, the region ranked first in the Central Federal District and third in Russia based on the results of implementation of the Regional Export Standard.

SUPPORTING AND MOTIVATING EXPORTERS

The Vladimir Region actively participates in the implementation of the national project 'International Cooperation and Export', thanks to which more than 60% of the region's exporters receive support.

Increased support for export-oriented SMEs in the region has resulted in exceeding targets: the number of contracts signed and the volume of supported exports exceeded the target values for 2023.

In 2024, the number of exporters has grown to more than 700 companies today.

**THE VLADIMIR REGION'S TRADE TURNOVER
IN 2023 TOTALLED \$2.84 BILLION, WHICH
IS 4.3% MORE THAN IN 2022.**

As a result of active work, despite the sanctions and reduction in the number of export partner countries, the region was able to return the positive dynamics of foreign trade cooperation, reducing the level of decline in exports and increasing the number of partner countries from 40 to 63 in 2023. The leader in exports was the food industry - in 2023, the amount of exports totalled \$257.17 million.

ABI

Abi is the country's leading producer of convenient and easy-to-prepare food products. The company is included in the list of backbone enterprises of Russia. Abi specialises in the production of sausages, frozen semi-finished and frozen ready-to-eat products for customers with different taste preferences.

The company's portfolio includes such popular Russian brands as 'Vyazanka', 'Goryachaya shtuchka', 'Starodvorie', 'Bavarushka', 'Yadryona kopot' and the international Hot Stuff brand. Abi owns three modern production complexes in Russia. The total number of employees is twelve thousand. Abi brands' products are available to more than 140 million Russians. The company is represented in thirteen countries, including the Customs Union, the CIS and the Middle East.

Abi products are a regular participant of major international exhibitions held within the framework of the national project 'International Cooperation and Export'.

In 2023, Abi received the status of 'Responsible Investor' and scored the highest number of points in the nationwide ECG rating.

In 2024, Abi will complete a four-year investment cycle totalling 26 billion roubles. The development of production facilities will

allow Abi to increase its output from four hundred to seven hundred thousand tonnes per year and create several thousand new jobs.

KOVROVSKIE KOTLY

The Kovrovskie kotly plant is one of the leaders in the domestic bioenergy industry. It is known for equipment with the highest level of innovation, realised in the largest network of actually operated biofuel boilers in Russia.

The company has extensive experience in the design, manufacture, installation and support of thermal equipment based on hot water, thermal oil and steam boilers fuelled by by-products of wood processing, crop production and furniture production. The company is equipped with modern equipment such as lasers, plasma cutting and welding robotics. Kovrovskie kotly successfully competes with foreign manufacturers not only in terms of price, but also technological solutions. For 25 years, the company has supplied more than 2 thousand heat sources with a total capacity of more than 2800 MW.

Today, the equipment of the Kovrovskie kotly enterprise is installed and operated in 60 regions of Russia, in the Republic of Belarus, Ukraine and Kazakhstan. In addition, the plant has experience in supplying far abroad, to Indonesia, to Pulau Ubin Island to generate electricity from bamboo stalks.

**MORE THAN 700
ENTERPRISES OF THE
VLADIMIR REGION SUPPLY
THEIR GOODS TO 60
COUNTRIES OF THE
WORLD.**



Kovrovskie kotly has repeatedly become a nominee of the 'Exporter of the Year' contest. The company was recognised as the winner of the Russian Federation Industry Leader 2017 competition, winner of the Golden Lightning -2017 award. In 2020, it was a finalist of the 8th International Award 'Small Energy - Great Achievements'.

TECHNOSONUS

TechnoSonus is one of the pioneers in the field of building acoustics in Russia.

The company was one of the first to become interested in the topic of acoustic comfort and started with soundproofing. The year 2007 can be taken as a starting point, when production of soundproof mats ThermoZvukolsol was launched for the first time - today one of the most popular vibration-damping and sound-absorbing materials on the market.

Further on, the production grew due to the introduction of new soundproofing and acoustic materials. Cooperation was established with the Research Institute of Construction Physics, Ministry of Construction, published a methodological manual Album of typical technical solutions for soundproofing structures.

At present, TechnoSonus has its own

production base with a workshop area of more than 14 thousand square metres and produces a wide range of materials for soundproofing and building acoustics.

The company carries out research and development activities, provides services in acoustic design and engineering consulting, implements educational projects for professionals in the construction industry.

Much attention is paid to the development of the dealer network, which covers the whole territory of Russia - from Kaliningrad to Vladivostok. The company's representatives also work in Belarus, Moldova, Azerbaijan, Armenia, Latvia, Lithuania, Czech Republic, Serbia and Montenegro. It is no coincidence that in 2021 TechnoSonus won the All-Russian contest 'Exporter of the Year' and, despite the objective difficulties of recent years, continues to expand its export potential.

JOINT-STOCK COMPANY VETERINARY MEDICINES

The factory 'Veterinary medicines' has been carrying out export activities for more than 60 years.

The enterprise is recognised as the best exporter in the field of agro-industrial complex in the Vladimir Region.

At present, the company's products remain in high demand in foreign countries.

First of all, it is appreciated for its efficiency, excellent quality and relatively low cost.

For customers the company offers favourable contract terms and provides all possible assistance in registration of drugs on their territory.

Current export destinations are Mongolia, Uzbekistan, Belarus, Kazakhstan, Armenia, Moldova, Azerbaijan, Turkmenistan, Georgia.

Potentially new destinations are African countries and Turkey.

Active work is going on in these directions, working meetings have been held, samples of products have been sent. At the moment the share of export in the total share of shipped products for the year is 30%.



BMT LLC

BMT is one of the leading companies on the Russian market in the field of industrial water treatment and wastewater treatment.

The company has 40 years of experience in creating water treatment systems for various industries using membrane nanotechnology.

Organised on the basis of the Membrane Technology Department of the All-Union Research Institute of Synthetic Resins and became independent in 2006, the company continues the glorious traditions of one of the best research institutes of the USSR chemical industry.

The company's employees, more than 450 people, are a team of qualified specialists with extensive knowledge, vast practical and scientific experience in the field of water and wastewater treatment.

Technologies and equipment developed by BMT LLC are constantly improved through the use of innovations and modern equipment of the world's leading manufacturers.

Water treatment systems are successfully operated at more than 5000 industrial enterprises in Russia, near and far abroad. Unique developments of the company are protected by numerous patents of the Russian Federation. Professionalism and innovations are the basis of BMT LLC activity.

Implementation of environmentally friendly and resource-saving technologies allows to reduce production costs and increase the environmental efficiency of enterprises.

The company supplies laboratory equipment and sample filtration systems for export to CIS countries.

TERMOLAZER LLC

TermoLazer is one of the leading high-tech companies in the region, specialising in laser technologies in mechanical



engineering. Founded in 2010, the company is actively developing the field of thermal peening of surfaces of parts of various sizes and shapes, which helps to increase their resource and service life.

The company offers innovative solutions for increasing the wear resistance of parts through the use of advanced laser hardening methods.

TermoLazer LLC is also working on the development of additive manufacturing.

In 2025, the company plans to enter serial production of DMD printers for direct laser growth. This technology will reduce time and material costs for creating new parts of complex geometry, which is especially important for industries such as aviation.

The latest technology makes it possible to produce oxygen-free spherical nano- and micro-powders of metals and alloys. It is impossible to imagine the development of

additive technologies in the country and in the world without this type of raw materials.

The company's products and services are used in a wide variety of fields: railway transport, metallurgy, mechanical engineering, oil and gas industry, gas turbine engines, tool manufacturing, engine building and other industries.

In the area of foreign economic activity, it is planned to open laser centres in China, India and Uzbekistan in the next three years.

Preliminary agreements with potential partners from these countries have already been obtained. In 2025, the company plans to supply the MEL-3.0 complex to one of the country's industrial enterprises in the UAE.

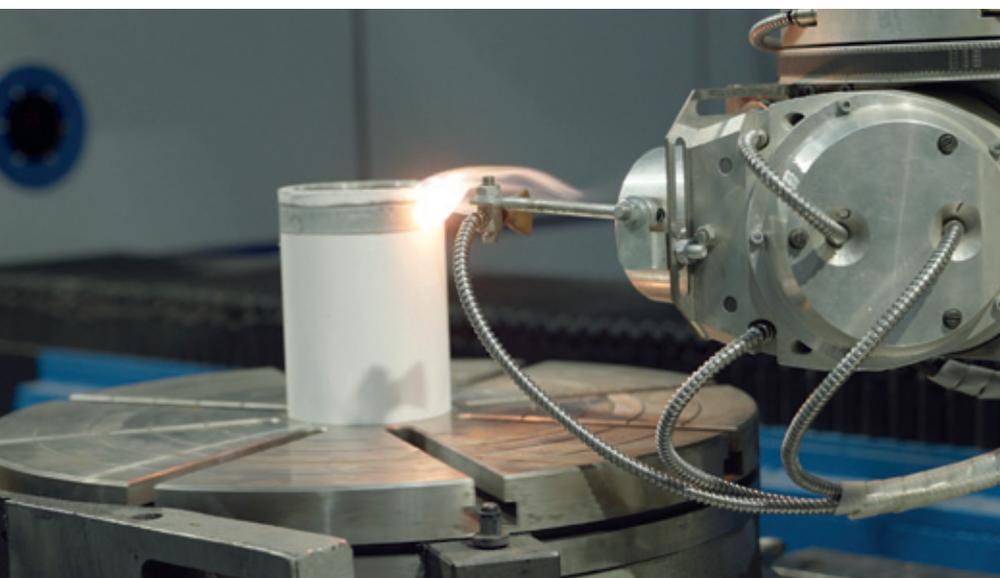
FLEXIBILITY AND DEVELOPMENT

Despite the difficulties, enterprises in the Vladimir Region were able to successfully adapt to the new economic conditions.

At the end of 2023, the turnover of organisations totalled 1.749 trillion roubles, which is 15.2% higher than in 2022, and investments in fixed capital reached 132 billion 916 million roubles.

In 2024, the Government of the Vladimir Region continues to update the roadmap for the development of export activities. The region's leadership prioritises increasing interregional and international agreements and further implementation and improvement of investment project support mechanisms.

The strategic goal facing the Vladimir Region is to increase export volumes through new markets in Asia, Africa and the Middle East, as well as to expand existing partnerships with friendly countries.



АССОЦИАЦИЯ
«РОССИЙСКО-
ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»



ПО ВОПРОСАМ СОТРУДНИЧЕСТВА:

kuzmina@rbgmedia.ru



АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ». КУРС НА УГЛУБЛЕНИЕ ДЕЛОВОГО ПАРТНЁРСТВА

Экономические взаимоотношения России и Турции за последние годы демонстрировали завидный рост: за 2023 год товарооборот России с Турцией составил 57 млрд долл. При этом турецкий экспорт в РФ в турецких лирах вырос почти на 400%, а импорт из России (в лирах) – на 150%. Идёт логичное углубление и развитие российско-турецких отношений, переход от импорта-экспорта товаров к реализации совместных инвестиционных проектов и расширению промышленной кооперации. Инвестиционная составляющая сотрудничества с Турцией приобретает для отечественных предпринимателей особую важность. В этом выпуске мы расскажем о том, какие проекты сегодня реализуются участниками Ассоциации, осветим актуальные темы в развитии российско-турецких взаимоотношений.



РАЗВИТИЕ ЧАСТНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ДРУЖЕСТВЕННЫМИ СТРАНАМИ

6 ноября 2024 года журнал Russian Business Guide при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ, ассоциаций «Российско-Турецкий диалог», «Российско-Азербайджанский диалог», АНОО ШКОЛА «ВЕКТОР» провёл круглый стол-дискуссию.

Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» придаёт особое значение сотрудничеству в области образования, осознавая его важность. В рамках мероприятия обсуждались вызовы, стоящие перед системой частного образования, а также возможности использования потенциала негосударственного образования и его международного взаимодействия для развития гуманитарного сотрудничества.

Модерировала встречу Мария Суворовская – вице-президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», главный редактор журнала Russian Business Guide.

О возможности развития частного образования за рубежом в области среднего профессионального образования рассказала Ирина Киселева – член правления Ассоциации «Стратегическое агентство по развитию отношений со странами Африки», руководитель проектов РГСУ, председатель Комитета по развитию профессионального образования ТПП МО. Она отметила, что в ассоциации партнёры

заинтересованы в подготовке обучающего персонала за рубежом.

Елена Мингова, основатель и руководитель сети детских садов и центров «Космо Кидс», выступила с темой «Перспективы развития основного дошкольного образования». Она обратила внимание на то, что в других странах различные требования к открытию частных садов и школ, и здесь нужна поддержка в юридических вопросах.

В рамках дискуссии Алексей Свищев, декан факультета международных отношений Института бизнеса и делового адми-

нистрирования РАНХиГС, затронул тему «Перспективы развития частно-государственных проектов в сфере образования: международные аспекты».

Марина Игумнова, коммерческий директор ЧОУ «Школа Путь к успеху», осветила тему «Школа настоящего. Школа будущего. Обучение на основе научных когнитивных технологий с ментальными методами и развитием гибких навыков».

Она отметила, что такой продукт, как частное образование, нужен бизнесу и государству.

Олег Ерхов, операционный директор Академии научно-исследовательского нейроинжиниринга и образовательных технологий, отметил важность образовательных технологий в формировании нового поколения лидеров страны и мира. Он подчеркнул, что нельзя не реагировать на изменения форматов образования и переход к онлайн, который стирает границы между странами.

Ирина Смирнова, основатель центра защиты бизнеса «Ваш бухгалтер» и Центра обучения для бухгалтеров и руководителей, говорила о лицензировании частных образовательных учреждений.

Вероника Сергеева, куратор проекта «Русская международная школа» МГИМО, в своём докладе затронула тему российского образования для школьников по всему миру. Она отметила, что уже есть опыт открытия частных очно-заочных школ в Турции, Китае и на Кипре. И подчеркнула важность партнёрского развития и высоких стандартов качества российского образования.

О бизнес-школах, которые растят предпринимателей, рассказала Маргарита Датская – сооснователь, президент бизнес-школы АМИ.

Она подчеркнула, что не только знания, но и вопросы воспитания являются важной составляющей в поддержании русскоязычных инициатив и развития международного диалога между странами.

Илья Левин, представитель Кембриджской международной школы, осветил в своём выступлении тему «Международное образование в Кембриджской международной школе» и затронул важность квалификации преподавателей и международные стандарты.

Также в ходе круглого стола Марина Желтова, директор департамента развития «Vinny native place», рассказала о том, как экологичные частные детские сады становятся фундаментом здорового будущего детей, и поделилась опытом открытия центров в Казахстане и Узбекистане.

В завершение дискуссии Мария Суворовская поблагодарила всех участников за интересную дискуссию и выразила надежду на то, что такой совместный диалог поможет активно развивать международное сотрудничество.





РАСЧЁТ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РОССИИ: национальные особенности, на которые стоит обратить внимание руководителю зарубежной компании

Существует множество различий в трудовом и налоговом законодательстве, которые могут стать неожиданными для зарубежных руководителей, такие как понятие среднего заработка и объём отчётности. Ольга Фомичева, менеджер по расчёту заработной платы и кадровому администрированию группы компаний «Мариллион», рассказала об особенностях расчёта заработной платы для иностранных компаний, ведущих бизнес в России. Отдельное внимание Ольга уделила административным рискам, связанным с нарушениями, включая досрочные выплаты зарплаты, удержания без согласия сотрудника и накопление неиспользованных отпускных дней.

В зарубежных системах оплаты труда многие элементы, характерные для российской практики, отсутствуют. К примеру, в других странах нет понятия среднего заработка. В то время как в российском законодательстве не только существует это понятие, но также закреплены различные методы расчёта его вариаций: для отпусков, командировок и временной нетрудоспособности.

Не менее удивительными являются сложность и объём регламентированной отчётности по заработной плате. В течение года компания, выплачивающая зарплату, обязана сдать более 60 отчётов, связанных с оплатой труда, налогами и страховыми взносами.

Требования к квалификации специалистов, отвечающих за расчёт заработной платы в России, крайне высокие. Они должны не только владеть обширными знаниями о многочисленных алгоритмах и правовых нормах, но и оперативно адаптироваться к постоянным изменениям, которые регулярно вносятся в законодательство.

Вопрос точного и ответственного расчёта заработной платы приобретает особую значимость для иностранных компаний, осуществляющих свою деятельность в России. Руководителями таких компаний часто являются экспаты со статусом временно пребывающих высококвалифицированных специалистов, имеющих разрешение на работу. Два административных правонарушения иностранного руководителя могут привести к запрету на въезд в Россию.

Чтобы избежать административной ответственности, директор обязан строго соблюдать законодательные требования как при расчёте заработной платы и налогов, так и при подготовке и подаче отчётности в государственные органы. Например, за задержку сдачи отчёта ЕФС-1 о начале договора оказания услуг с физическим лицом может последовать не только штраф на должностное лицо, но и вызов в суд. Ещё одной причиной административной ответственности может стать нарушение Трудового кодекса.

Управлять такими рисками иностранному менеджменту бывает непросто, так как некоторые потенциально опасные моменты неочевидны и требуют глубокого понимания местных особенностей. Приведём несколько примеров нарушений, которые вызывали у наших клиентов наибольшее удивление, но при этом представляли собой серьёзные риски административных санкций в случае их выявления.

ВЫПЛАТА ЗАРПЛАТЫ РАНЬШЕ СРОКА

Задержка выплаты заработной платы, очевидно, является нарушением, но и досрочная выплата также является нарушением, и разобраться в этом вопросе

без глубокого знания законодательства непросто. Если зарплата выплачена раньше срока, указанного в локальных актах компании, это может нарушить право работника на получение зарплаты каждые полмесяца. Увеличение промежутка до следующей выплаты считается нарушением. За такое нарушение предусмотрены предупреждение или штраф для руководителя в размере от 1000 до 5000 рублей, а при повторном нарушении возможна даже дисквалификация.

ВЫПЛАТА ЗАРПЛАТЫ АВАНСОМ

Нельзя заранее выплатить зарплату за несколько месяцев вперёд, даже по просьбе сотрудника или по договорённости с ним, так как это не предусмотрено Трудовым кодексом. Заработная плата должна выплачиваться за фактически отработанное время. Предоплата фактически становится беспроцентным займом, с которого сотрудник получает материальную выгоду, облагаемую НДФЛ по ставке 35%. Оформление займа – с процентами или без – является законным способом заранее выплатить сотруднику заработок. Однако при удержании суммы займа из будущей зарплаты необходимо обязательно получить от сотрудника заявление с собственноручной подписью, о чём подробнее расскажем в следующем примере.

УДЕРЖАНИЕ ПЕРЕПЛАТЫ БЕЗ ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ

В процессе работы могут возникнуть различные ситуации, при которых часть заработной платы не перечисляется сотруднику на его счёт, а направляется на покрытие определённых расходов. Это может быть возврат займа, как в упомянутом выше примере, возмещение компанией расходов на добровольное страхование родственников работника либо возврат излишне выплаченной зарплаты. Во всех этих случаях удержание денежных средств из зарплаты возможно только при наличии письменного согласия работника с его личной подписью.

Отсутствие такого согласия является нарушением статьи Трудового кодекса и несёт в себе определённые риски. Более того, сотрудник может оспорить удержание и потребовать выплаты заработной платы в полном объёме. Даже документально оформленная задолженность работника не может служить основанием для удержания из его зарплаты. Уменьшение выплаты возможно только при наличии оформленного письменного согласия работника.

РАБОТА БЕЗ ОТПУСКА

Каждому из нас приходится учитывать рабочие процессы и сроки при выборе времени для ежегодного оплачиваемого отпуска. Иногда возникает необходимость перенести отпуск – свой или подчинён-

ных. Законодательство допускает перенос отпуска, и это не является проблемой. Однако сложности начинаются, когда отпуск откладывается на неопределённый срок, и неиспользованные дни начинают накапливаться.

За рубежом практикуются система «сгорания» неиспользованных отпускных дней или ограничение их количества, которое можно перенести на следующий год. Именно поэтому иностранные руководители нередко удивляются, когда обнаруживают, что остатки отпускных дней у сотрудников в России превысили сотню, формируя значительные бухгалтерские резервы.

Эти резервы могут ограничивать оборотные средства компании. Однако это не представляет непосредственной угрозы для руководства или бизнеса. Настоящая проблема заключается в нарушении Трудового кодекса, который, в свою очередь, обязывает работодателя предоставлять отпуска в соответствии с утверждённым графиком. Более того, закон требует, чтобы отпуск был использован не позднее 12 месяцев после окончания рабочего года, за который он предоставляется.

За подобные нарушения предусмотрены предупреждения или штрафы для руководителей в размере от 1000 до 5000 рублей. При повторных нарушениях возможно привлечение к дисквалификации. Для компании штраф составляет от 30 000 до 50 000 рублей и накладывается в дополнение к штрафу, предусмотренному для директора.

Опасность для иностранного директора может скрываться не только в сложностях трудового законодательства. Важным аспектом становятся и изменения в миграционном законодательстве 2024 года, которые заслуживают особого внимания. С 1 марта 2024 года изменился минимальный размер заработной платы для высококвалифицированных специалистов, который теперь составляет 750 тыс. рублей в квартал.

В данной статье мы привели несколько примеров, которые часто вызывают вопросы и сложности у зарубежных компаний, ведущих бизнес в России. Конечно, таких случаев на практике гораздо больше. Руководителю необходимо уделять повышенное внимание работе с персоналом и оплате труда, а также контролировать соблюдение законодательства, учитывая свою личную ответственность и связанные с ней риски.

Количество вопросов, требующих пристального внимания, весьма значительное. Поэтому мы настоятельно рекомендуем воспользоваться поддержкой квалифицированных специалистов в сфере расчёта заработной платы и кадрового администрирования. Это поможет минимизировать риски и гарантировать соблюдение всех требований законодательства.

Сертифицированный продукт подсознательно ассоциируется с безопасностью и качеством. Это полностью обосновано: несертифицированный товар никогда не попадёт на полки магазинов. А добровольная сертификация вроде «эко» и «био» и вовсе повышает его шанс оказаться в корзине покупателя.

Скоро Всемирный день качества, который ежегодно отмечают во второй четверг ноября. Поэтому мы решили поговорить с экспертами по сертификации продукции компании «Серконс»: за многолетний опыт работы в индустрии им действительно есть что рассказать.



Испытания товаров для детей в лаборатории «Серконс»

СЕРТИФИКАЦИЯ – ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА И РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРЫ ОСОЗНАННОСТИ

РАЗБИРАЕМСЯ В ОСНОВАХ

Сертификация – это процедура, в ходе которой независимой третьей стороной подтверждается соответствие товаров и услуг нормативным требованиям и стандартам. На сертификации завязано всё: от производственного процесса до торговли; она напрямую гарантирует безопасность продукта для потребителей и для окружающей среды.

КТО ПРОВОДИТ СЕРТИФИКАЦИЮ

Сертификацию могут проводить только аккредитованные органы по сертификации – они и выступают третьей стороной в этом процессе. Деятельность таких компаний регулируется и координируется Федеральной службой по аккредитации. Сертификационная компания должна обладать определёнными ресурсами. Например, к ГК «Серконс» относится ряд независимых испытательных лабораторий, где ежегодно тестируется более 60 000 образцов продукции. Они составляют крупнейшее в СНГ сообщество испытательных центров с уникальным оборудованием, наряду с органами по сертификации и инженерными департаментами.

ВИДЫ СЕРТИФИКАЦИИ

Сертификация может быть обязательной и добровольной, причём вторая никогда не может заменить первую. Сертифицировать продукцию для ввоза в Россию с последующей реализацией нужно в обязательном порядке. Также эта процедура понадобится для производства и реализации товаров, представляющих опасность для жизни в определённых условиях: например, детского питания, промышленного оборудования, бытовых приборов и т. д. Добровольная же сертификация может послужить дополнительным средством подтверждения соответствия продукции нормативной документации и эффективным маркетинговым инструментом.

Выпуская товар на рынок, производитель должен предоставить разрешительный документ, подтверждающий его соответствие техническим регламентам: декларацию о соответствии, сертификат, свидетельство о государственной регистрации или другой разрешительный документ. Его отсутствие может обернуться проблемами как для производителя, так и для потребителя, принести репутационные, финансовые потери, а также риски для жизни и здоровья людей. Расходы на сертификацию рекомендуются учитывать уже на этапе планирования производства.

Ранее в статье мы упомянули декларацию. Юридически и процессуально декларирование практически не отличается от сертификации, самое большое отличие – ответственность за декларирование всегда несёт исключительно сам заявитель. В случае с сертификацией ответственность несёт в первую очередь орган по сертификации, оформивший сертификат соответствия.

Заявителю проще получить декларацию, чем сертификат. Конечно, понадобится протокол лабораторных испытаний, но дальнейшая процедура полностью автоматизирована: декларант самостоятельно регистрирует ДС через Федеральную службу аккредитации (Росаккредитацию), заполняя декларацию, загружая необходимые технические документы (указанные в нормативной документации) на портал и подписывая декларацию электронно-цифровой подписью.

В ряде технических регламентов можно найти перечень продукции, которая подпадает под их действие, а также форму подтверждения соответствия. Причём один вид продукции может подпадать сразу под несколько технических регламентов и подлежать более чем одной форме оценки. Если продукции нет ни в одном перечне и техническом регламенте, можно пройти добровольную сертификацию.

ПОЛУЧАЕМ СЕРТИФИКАТ

Сертификат – это результат сложного процесса испытаний с использованием различных систем оценки в зависимости от категории продукции. Заявитель выбирает орган по сертификации, предварительно подготовив пакет документов, включающих в себя заявление о сертификации, копии учредительных документов, подтверждающих право на производство и реализацию продукции, техническую и эксплуатационную документацию на продукт, информацию о производственном процессе и т. д.

В лаборатории образцы товаров тестируются на соответствие по физическим параметрам, механическим свойствам, консистенции, составу и другим показателям – в зависимости от продукции. В арсенале лабораторий «Серконс» имеется оборудование для испытаний широкого ряда продукции, включая транспорт и сельскохозяйственную технику, компоненты автомобилей, товары для обеспечения пожарной безопасности, спортивное оборудование, средства индивидуальной защиты, детские товары, бытовую химию, продукты питания и прочие товары народного потребления. По результатам протоколов лабораторных исследований выдаётся сертификат соответствия, действующий на всей территории Евразийского экономического союза (Таможенного союза).

Если продукция не прошла испытания на соответствие, у заявителя есть возможность исправить недочёты и заново подать документы на сертификацию. Эксперты компании «Серконс» изучают отчётную документацию, чтобы определить, какие параметры в результате выявили несоответствия стандартам. Для их исправления могут корректироваться процесс производства, состав или конструктивные характеристики продукции.

СЕРТИФИКАЦИЯ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Простые потребители товаров и услуг, как правило, не разбираются в значениях сложной аббревиатуры на маркировке товара. Наиболее узнаваемым для покупателя является знак ГОСТ, ассоциирующийся с качеством. Ещё в 1992 году этот знак, обозначающий государственный стандарт, заменили на ГОСТ Р (государственный стандарт РФ). Последующая корректировка стандартов, продиктованная изменениями к требованиям и новым реалиям, привела к принятию в Таможенном союзе своего технического регламента (ТР ТС), которому уступили место национальные стандарты. Знак ГОСТ Р стал менее распространённым.

Сегодня продукты, произведённые в соответствии с техническими условиями, но не отмеченные знаком ГОСТ, не усту-

пают им по качеству. Технические условия разрабатываются в случаях, когда ГОСТ не предусмотрен или недостаточен, и часто содержат больше требований для соответствия.

Если на этикетке товара присутствует знак СТР, это означает, что он соответствует обязательным национальным требованиям. Наличие знака ЕАС говорит о том, что товар соответствует техническому регламенту Таможенного союза.

В современных реалиях, когда оригинальные товары соседствуют с фальсифицированными, этикетка также поможет обезопасить покупателя от подделки. У подлинных товаров на этикетку нанесены чёткие и разборчивые надписи, часто присутствуют защитные коды и голограммы. Покупателя также может насторожить заниженная стоимость, не соответствующая рыночным ценам.

Эксперты «Серконс» рекомендуют проверить информацию о производителе и убедиться, что по указанному адресу действительно функционирует завод или другой производственный объект. Кроме того, можно использовать специальные приложения для считывания штрихкода на упаковке и почитать отзывы о товаре. В надёжном магазине есть необходимая документация, подтверждающая подлинность, качество и безопасность товара, он может и должен по требованию потребителя предоставить сертификаты, декларации и лицензии.

КУЛЬТУРА ОСОЗНАННОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

Сертификация играет ключевую роль в формировании культуры осознанного потребления. Производителя она стиму-

лирует к повышению качества продукции, а потребителю даёт понимание о том, что он покупает безопасный товар. Компания «Серконс» выступает за популяризацию культуры осознанности: это касается разумного подхода не только к приобретению вещей, продуктов, но и к рациональному использованию ресурсов и производственных мощностей.

Когда производители стремятся улучшить качество своих товаров, они обращают внимание на экологические аспекты и социальную ответственность. Это может включать в себя использование экологически чистых материалов, сокращение отходов и улучшение условий труда. Такие инициативы делают продукцию более привлекательной для потребителей.

Потребители же, в свою очередь, могут активно влиять на процессы сертификации и повышения качества, выбирая сертифицированные продукты, поддерживая компании, которые придерживаются высоких стандартов, и меняя свои потребительские привычки. Они могут высказывать предпочтения и требования через отзывы, опросы, социальные сети и соответствующие органы контроля за качеством. Это создаёт обратную связь для производителей и может подтолкнуть их к улучшению качества и внедрению новых стандартов, изменению методов производства и поставок.

Сертификация и повышение качества продукции не только способствуют формированию культуры осознанного потребления, но и создают платформу для активного взаимодействия между производителями и потребителями. В этом контексте каждый из нас может стать агентом изменений, выбирая осознанно и поддерживая ответственные практики в производстве.

Испытание СИЗ:
сопротивление резанию
цепной пилой



ТИОН: ФОРМИРУЕМ СПРОС НА ЗДОРОВЫЙ МИКРОКЛИМАТ

В августе 2024 года группа компаний ТИОН отметила своё совершеннолетие. Её история началась в 2006 году, когда в новосибирском Академгородке у группы аспирантов-физиков возникла идея создать компанию, которая поможет современным людям быть более здоровыми и энергичными. В стремлении общества к здоровому образу жизни основополагающим фактором является чистый воздух. В компании разработали технологию очистки и обеззараживания воздуха ТИОН, которая нашла своё применение в медицине и фармацевтике.

С течением времени специалисты ТИОН адаптировали технологию для бытовых нужд и создали первый в России бризер – компактное устройство для приточной вентиляции, очищающее воздух от загрязнителей и подающее в помещение свежий воздух без необходимости открывать окна. Эта новинка органично вписалась в концепцию умного дома и стала неотъемлемой частью «зелёной» повестки. О том, как развивается рынок устройств для чистого воздуха, – в интервью с Надеждой Малешко, коммерческим директором группы компаний ТИОН.

– Надежда, в компании ТИОН изобрели первый в России бризер. Что это за прибор и в чём его уникальность?

– Любое изобретение соответствует запросам эпохи. К моменту появления первого бризера в 2012 году ТИОН уже в течение шести лет специализировался на технологиях очистки и обеззараживания воздуха. Мы внимательно изучали потребности рынка. И сумели предложить решение целого ряда проблем, свя-

занных с широким распространением пластиковых окон вместо деревянных (и как следствие – духоты в помещениях), отсутствием в квартирах систем приточно-вытяжной вентиляции и урбанизацией.

Бризер – это устройство компактной приточной вентиляции, он помогает созданию в помещении здорового микроклимата. С его помощью люди избавляются от духоты дома без сквозняков, шума с улицы и грязного воздуха.

Его принцип действия радикально отличается от работы кондиционеров. Кондиционеры не забирают воздух с улицы, а лишь охлаждают его в режиме рециркуляции. Сплит-система кондиционера не очищает воздух, старые устройства зачастую становятся рассадниками плесени и грибка. А бризер забирает воздушный поток с улицы в помещение, пропускает через систему фильтров и подаёт в помещение – чистым, свежим, без пыли, аллергенов, микробов и других загрязнителей. При этом обеспечивает не только высокий уровень очистки, но и большой диапазон температур для подогрева наружного воздуха. Пользователь может установить в устройство необходимые фильтры в зависимости от своих потребностей: например, те, что избавляют от пыли и защищают от аллергенов.

– Насколько бризеры сегодня востребованы на рынке?

– С 2012 году группа компаний ТИОН успешно реализовала более 185 тыс. бризеров. Каждый проданный бризер – не просто устройство, а шаг к созданию более комфортной и безопасной среды для жизни. Ведь основа здоровья – чистый воздух.

Проблема плохой экологии касается любого города-миллионника. Цена индустриализации, которую человечество платит сегодня, крайне высока. Загрязнённый воздух, которым мы дышим, несёт в себе угрозу для нашего здоровья, вызывая острые и хронические заболевания, которые подрывают наш организм изнутри. Микроскопические загрязнители воздуха, которые легко преодолевают наши защитные механизмы, проникают глубоко в дыхательную и кровеносную систему, разрушая лёгкие, сердце и мозг.

За последние годы степень загрязнённости воздуха выросла колоссально. В мире 15% детей и подростков страдают от астмы, а её основная причина – загрязнение воздуха. Та же причина вызывает детскую онкологию и когнитивные нарушения.

С помощью наших решений мы помогаем жителям крупных городов сохранить энергию, красоту и здоровье. У себя в домах, в офисах можно выстроить систему умного микроклимата: бризер, увлажнитель, очиститель или очиститель-обеззараживатель воздуха. Эти уникальные устройства помогают компании ТИОН выполнять её основную глобальную задачу: каждому человеку дать возможность дышать чистым, свежим воздухом. У нас широкая линейка продуктов, которая способна полностью закрыть потребности наших клиентов в создании здорового микроклимата.

– Если мы уже заговорили о линейке, то расскажем немного о том, что представляет собой актуальная продукция.

– Во-первых, конечно, это бризеры. Сейчас в линейке ТИОН четыре модели

бризеров в нескольких комплектациях. Например, модель TION Бризер 4S – наш флагман – представлена на рынке с 2021 года. Она идеально подойдёт для детской и спальни, обеспечивая поступление очищенного и подогретого воздуха, насыщенного кислородом. Прибор оснащён трёхступенчатой системой фильтрации, удаляющей более 99,95% вирусов размером свыше 0,1 микрона, а также пыль, аллергены и вредные газы. Прибор отличается высокой тепло- и шумоизоляцией, блокируя до 100% уличного шума. С шестью скоростями он способен обеспечивать до 140 м³/ч очищенного воздуха, что делает его самым мощным по степени очистки и самым низким по уровню шума в своей линейке.

Или, например, наша новинка, быстро завоевавшая популярность среди пользователей, – TION Бризер Bio X. Уже в базовой комплектации прибор интегрируется в систему умного дома. Оснащённый каскадной системой фильтрации, он эффективно очищает воздух от загрязнителей, газов и неприятных запахов, а также может работать в автоматическом режиме. Модель доступна в четырёх комплектациях, в две из которых встроены датчики измерения температуры, влажности, концентрации углекислого газа и мелкодисперсных частиц.

Все модели бризеров совместимы с нашей базовой станцией – TION Magic Air. Это умный датчик, который позволяет контролировать весь процесс и управлять микроклиматом с телефона. Она измеряет уровень углекислого газа, концентрацию частиц PM2.5, температуру и влажность, а также управляет бризерами и другими климатическими устройствами для создания комфортной атмосферы.

Помимо этого, мы выпускаем очистители, мощные увлажнители воздуха, вентиляторы. Например, в 2020 году научный центр (ГНЦ) вирусологии и биотехнологии «Вектор» рекомендовал очиститель-обеззараживатель TION Clever для борьбы с распространением COVID-19. Наша запатентованная технология помогает справляться не только с ковидом, но и с такими страшными болезнями, как чума и лихо-



радка Эбола! Эффективность обеззараживания воздуха – 99,9%.

Наши умные очистители TION IQ не требуют специального монтажа и установки. Очистка от пыли и аллергенов составляет почти 100%. В линейке очистителей TION IQ есть модели для комнат разной площади. Некоторые из моделей оснащены умными функциями для мониторинга качества воздуха, управления микроклиматом и высокоэффективной очистки воздуха от загрязнений. Функция BioSafety следит за эффективностью обеззараживания и контролирует ресурс фильтров на основании данных о загрязнённости.

Ещё одна популярная модель – увлажнитель TION Iris – самый мощный бытовой увлажнитель в России. Его производительность – до 1200 мл/ч. Он работает по принципу естественного увлажнения, энергоэкономичен, автоматически выключается при опрокидывании и открытии крышки.

Также в этом году мы выпустили сверхэргономичный вентилятор TION Tulip. Он обладает минималистичным и стильным дизайном, плавностью движения, высокой мощностью, тихой работой, безопасен для пользователей всех возрастов. Благодаря тонкой регулировке скоростей и режимов работы можно ощутить эффект 3D-обдува (движение воздуха по всем плоскостям для объёмной вентиляции помещения) или бриза. Я хочу подчеркнуть, что, помимо умных функций и высокой производительности, мы уделяем особое внимание дизайну приборов, чтобы они стали достойным украшением любого интерьера.

Всего же у TION около 100 российских и международных патентов на полезные модели, изобретения и промышленные образцы. И они действительно помогают людям решать их насущные проблемы: плохого сна, аллергии, инфекционных заболеваний, духоты.

– Сегодня продукция TION продаётся не только в России: у компании есть дилеры в Казахстане, Республике Беларусь и других странах. Какие у вас планы по расширению присутствия на международной арене?

– В последние несколько лет наша компания начала активную экспансию на зарубежные рынки. А сейчас это преимущественно рынки дружественных стран: в частности, мы уже активно присутствуем на рынке Индии, на рынке Арабских Эмиратов. В настоящее время в разработке находится ещё несколько стран.

Среди них Турция представляет для нас особый интерес, так как мы прекрасно понимаем проблемы, которые существуют в некоторых городах с качеством воздуха. При последних визитах и переговорах с партнёрами также отметили, что рынок достаточно открыт для предложений, которые может сделать наша компания.

В частности, речь идёт о нашем флагманском продукте – бризере. На данный момент он не представлен в Турции, и мы очень заинтересованы в его выводе на местный рынок.

Также в рамках недавних переговоров с нашими потенциальными турецкими партнёрами мы обсуждали возможность активного продвижения нашей продукции через маркетплейсы, так как в Турции данный сегмент сейчас стремительно развивается. Нам было бы очень интересно масштабно выйти на этот рынок и представить нашу продукцию как частным, так и корпоративным клиентам: застройщикам, медицинским организациям и ресторанам.

Дышите чистым воздухом

вместе с TION!

УМНЫЙ МИКРОКЛИМАТ

+7 (800) 500-60-29

imt@tion.ru



ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ПРАВОВОГО СТАТУСА КРИПТОВАЛЮТЫ: ЧЕМ ЭТО ПОМОЖЕТ БИЗНЕСУ?

Группа компаний swilar на протяжении многих лет поддерживает международные компании на рынке стран России и СНГ. swilar предлагает иностранным компаниям полный спектр услуг: консультационную поддержку, юридическое сопровождение, аутсорсинг бухгалтерского обслуживания, формирование управленческой и международной отчётности, функцию контроллинга, поддержку в вопросах трансфертного ценообразования и во многих других существенных для международной деятельности вопросах.

По специфике своей деятельности команда swilar с особым вниманием отслеживает и анализирует ситуацию с международными платежами. Затруднения в прохождении платежей испытывают практически все компании, работающие в сфере ВЭД.

Вопрос использования криптовалют в международных расчётах всё чаще и чаще звучит как в открытом информационном поле, так и в индивидуальных кейсах отдельных компаний.

Легализацию правового статуса криптовалюты стимулируют продолжающиеся сложности в проведении международных банковских платежей.

В последнее время было принято или передано на рассмотрение регуляторов несколько существенных законопроектов, которые поменяют и уточнят регламенты использования криптовалют, которые окажут самое прямое влияние на процессы компаний.

Команда swilar проанализировала текущий статус нововведений и рассмотрела, с чем столкнётся бизнес при использовании криптовалюты по новым правилам.



Дарья Погодина, генеральный директор ГК swilar

«СЕРАЯ» ЗОНА ПРАВОВОГО СТАТУСА

В течение текущего года предприняты значимые шаги в направлении легализации криптовалют.

Так, первым шагом стало принятие важных поправок к Федеральному закону № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах» в марте 2024 года: результатом стала законодательная возможность проводить в криптовалюте внешнеэкономические расчёты.

В августе 2024 года был подписан закон об экспериментальных расчётах криптовалютой, где Банк России наделяется полномочиями по установлению экспериментальных правовых режимов для осуществления операций с цифровыми валютами в рамках внешнеторговой деятельности, а также в целях проведения организованных торгов цифровой валютой.

По закону программу экспериментальных правовых режимов будет утверждать Банк России при согласовании с заинтересованными ведомствами.

Предполагается, что в отношении эксперимента будет предусмотрен особый порядок расчётов с использованием криптовалют, а также – пока – ограничены круг участников и срок действия.

На текущий момент оценить потенциальное влияние принятых изменений достаточно сложно. Необходимо дождаться принятия правил экспериментального правового режима и только после этого можно будет оценить, насколько эффективные шаги предпринимаются для облегчения международных расчётов криптовалютой.

Соответственно, несмотря на все вышеперечисленные законодательные новшества, правовой статус использования криптовалюты для международных расчётов остаётся в «серой» зоне, а на практике отношение банков, налоговых и таможенных органов к операциям с криптовалютой по-прежнему настороженное.

Как результат – бизнес ограничен в возможностях операций с криптовалютой, а осуществление таких операций сопряжено с рядом сложностей.

КАКИЕ ОПЕРАЦИИ ВОЗМОЖНЫ С КРИПТОВАЛЮТОЙ?

Возвращаясь к правовому статусу криптовалюты на текущий момент: Федеральный закон № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах» признаёт криптовалюты имуществом и напрямую запрещает их использование в качестве средства платежа на территории страны.

В рамках действия закона бизнесу предоставлена возможность осуществлять следующие операции с криптовалютой:

- добывать криптовалюту;
- обмениваться криптовалютой;
- определять через криптовалюту размер денежных обязательств;
- вносить криптовалюту в уставный капитал;
- использовать криптовалюту в качестве залога;
- проводить расчёты по внешнеэкономическим контрактам с нерезидентами.

Как уже было сказано выше, важным изменением этого года стала законодательная возможность проводить в криптовалюте внешнеэкономические расчёты.

Ниже рассмотрим ключевые проблемы, с которыми сталкивается бизнес при использовании криптовалюты для международных расчётов.

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРИПТОВАЛЮТЫ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЛАТЕЖАХ

По мнению большинства экспертов, основная проблема, с которой могут на практике столкнуться российские участники международных расчётов в криптовалюте, – невозможность такого способа расчётов на стороне иностранных поставщиков.

Дело в отсутствии какого-либо единого международного стандарта регулирования обращения криптовалюты. При этом на национальном уровне регулирование существенно различается, а в некоторых странах вовсе отсутствует, что влечёт за собой трудности в защите прав по операциям и сделкам с криптовалютой.

Таким образом, всегда следует учитывать, в какую страну осуществляется платёж, разрешён ли там приём платежей в криптовалюте.

В отношении банковского контроля за операциями с криптовалютой также хочется отметить, что в большинстве случаев банки лояльно относятся к операциям с криптовалютами, учитывая их популярность.

На практике некоторые банки напрямую предлагают поддержку или осуществление операций с криптовалютой. При покупке криптовалюты во внешних источниках может потребоваться подготовить ряд документов, позволяющих раскрыть банку экономический смысл предполагаемой операции, а именно: договор купли-продажи криптовалюты или договор с криптобиржей, внешнеторговый контракт, а также любые письменные пояснения в свободной форме, из которых будет видна экономическая суть сделки.

В части валютного регулирования криптовалюта не признаётся валютной ценностью, а операции с ней не подлежат валютному контролю. Логика здесь довольно простая: криптовалюта признаётся совокупностью электронных данных, которая может быть принята в качестве средства платежа, однако такие электронные данные не упоминаются в Федеральном законе от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», а значит, не регулируются им.

При этом важно помнить, что сама сделка (например, договор купли-продажи товара) подлежит валютному регулированию в обычном порядке: о закрытии/незакрытии расчётов по договору и обязательств по поставке товара компания должна будет предоставить обычный пакет документов в валютный контроль. Плюс в случае расчётов в криптовалюте дополнительно необходимо будет пояснить операции при использовании этого способа расчётов.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ОПЕРАЦИЙ С КРИПТОВАЛЮТАМИ

В целом ситуацию с налогообложением операций с криптовалютой на текущий момент можно описать следующим образом: ничего не урегулировано, но налоги платить нужно.

Специальный порядок налогообложения операций с криптовалютой сейчас не определён. Главный и единственный зако-

нопроект о налогообложении криптовалют № 1065710-7 «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» принят в первом чтении ещё в 2021 году и с тех пор не продвинулся в дальнейших чтениях.

Поэтому к операциям с криптовалютой пока применяются общие нормы налогового законодательства, регулирующие налогообложение операций с имуществом.

Соответственно, хранение и покупка криптовалюты не представляют собой налогооблагаемых операций, что, в свою очередь, подтверждается письмом Минфина № 03-04-05/34900 от 6 мая 2021 года.

Налогообложению подлежит исключительно получение прибыли от операций с криптовалютой, а именно любая деятельность, при которой доходы превысят расходы.

Также следует отметить, что в отношении налогообложения НДС операции с криптовалютой формально могут облагаться по ставке 20%, но риск столкнуться с необходимостью уплаты налога невысок, так как напрямую отнести криптовалюту к объектам налогообложения, перечисленным в ст. 38 НК РФ, нельзя.

Вышеупомянутый и прошедший в 2021 году первое чтение законопроект № 1065710-7 прямо выводит операции с криптовалютами из-под налогообложения НДС.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В июле глава Банка России Э. Набиуллина в рамках одного из своих выступлений в Совете Федерации озвучила планы провести первые международные сделки с использованием криптовалюты в рамках экспериментального режима уже в текущем году. Таким образом, стоит надеяться, что законодательные пробелы для использования криптовалюты в международных платежах в ближайшее время будут урегулированы, а бизнесу предоставится альтернативный простой способ платежей для ведения внешнеэкономической деятельности.

СПЕЦИАЛИСТЫ SWILAR
БУДУТ РАДЫ ПОМОЧЬ РАЗОБРАТЬСЯ
В СИТУАЦИИ И НАЙТИ
ВОЗМОЖНОЕ РЕШЕНИЕ.
OFFICE@SWILAR.RU



АНТОН ЯКУШЕВ: «МЫ ПОДДЕРЖИВАЕМ «КРОВЕНОСНУЮ СИСТЕМУ» ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ»



Международный промышленный холдинг Dalgakiran был основан в Турции в 1965 году как семейное предприятие. Сегодня компания имеет представительства по всему миру, а в России работает уже более 20 лет. Компрессорное оборудование Dalgakiran используется на различных промышленных предприятиях: от крупных металлургических заводов до локальных производителей. О том, как сегодня развивается бизнес Dalgakiran в России, рассказал руководитель проектных продаж Антон Якушев.

– Антон, холдинг Dalgakiran работает в России более 20 лет. Какие направления сегодня являются приоритетными для компании?

– Если говорить об общих приоритетах и ценностях, то они остаются неизменными: совершенство, безупречная репутация, энергоэффективность и способность к адаптации к современным вызовам и внешним обстоятельствам. Это наши постоянные и верные спутники.

Что касается техники, то и здесь мы верны себе: обеспечиваем российские предприятия современными компрессорами, представленными новыми компактными и энергоэффективными линейками, в сочетании с проверенными временем и хорошо зарекомендовавшими себя моделями.

Следующий приоритет в работе представительства – развитие смежных сильных и перспективных направлений промышленного оборудования холдинга Dalgakiran, среди которых – поставки центробежных компрессоров, оборудования для промышленного охлаждения, инженерных решений, дизель-генераторных станций, воздуходувок, а также генераторов кислорода и азота. Мы видим большие перспективы в их дальнейшем развитии. Как я упомянул, основной фокус нашего производства – компрессорное оборудование, но часто при реализации крупных проектов вместе с компрессором требуются, например, и системы охлаждения. Или клиент изначально обращается к нам за генератором, а в процессе обслуживания деталей выясняется, что ему также необходим компрес-

сор. Таким образом, создаётся своеобразный симбиоз направлений, в котором мы достигаем полной синергии. Можно даже назвать это своеобразным «семейным подрядом». Фактически, обратившись к нам, многие свои потребности предприятие может закрыть у одного поставщика.

– В 2022 году с российского рынка ушли многие западные производители. Как это повлияло на динамику спроса продукции Dalgakiran в России?

– Безусловно, мы увидели рост интереса к нашему оборудованию. Однако и до изменений в геополитике компания динамично развивалась на российском рынке. Можно уверенно говорить о том, что сегодня мы контролируем минимум 50% рынка компрессорного оборудования в России.

Помимо того качества, которое всегда было отличительной чертой продукции Dalgakiran, сейчас важной составляющей являются и гарантия поставок в Россию, сервисная поддержка и наличие необходимых запасных частей. В условиях геополитической нестабильности это особенно важно для отечественных производителей. Мы являемся прямым представительством турецкого завода Dalgakiran в России, сохраняя при этом российскую юрисдикцию, и легко обеспечиваем бесперебойные поставки с завода.

В России у нас огромные (около 10 тыс. кв. метров) складские площади готового оборудования, есть отдельные склады для запасных и расходных материалов, поэтому сроки поставок минимальны. После оформления заказ моментально отправляется к клиенту.

– Какие ещё преимущества Dalgakiran, по сравнению с конкурентами, можно выделить?

– Давайте немного пофилософствуем. Когда человек заболевает, он редко обращается к первому попавшемуся врачу; скорее, он будет искать его по сарафанному радио и доверять тем медикам, которые себя уже зарекомендовали. В России такой самый желанный «доктор» в сфере компрессорного оборудования – это Dalgakiran. Надёжная компания, много лет на рынке, с реальными отзывами и успешной историей поставок. Мы долгие годы поддерживаем «кровеносную систему» промышленных предприятий России, т. е. воздухообеспечение, и заботимся о её «здоровье». При необходимости оперативно вмешиваемся: проводим профилактику или лечение, оптимизируем системы или предлагаем новое оборудование для замены. Добавим сюда экспертность, оперативность, энергоэффективность, про-



фессионализм команды, и вопросы о том, почему обращаются именно к нам, отпадут сами собой.

– Расскажите немного подробнее о том, как же поддерживается жизнеспособность предприятий, т. е. как организована служба сервисной поддержки Dalgakiran в России?

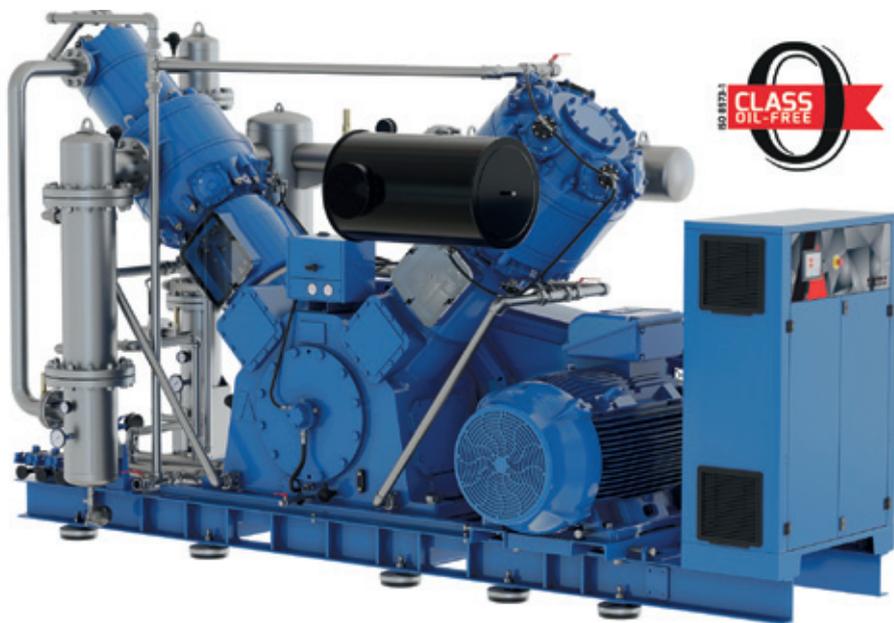
– Мы не изобретали велосипед, но отточили механизмы работы сервисной службы до идеала. В структуру центрального представительства входит специализированная сервисная служба, которая включает в себя персонал, занимающийся всеми направлениями оборудования: компрессорами, генераторами, системами охлаждения и другими. Есть центральный склад запасных частей и ремонтная зона, где мы выполняем регламентные сложные технические операции по ремонту и замене оборудования.

Кроме того, у нас развита филиальная сеть, в каждом из региональных подразделений работают один-два сервисных инженера, а также есть склад необходимых запасных частей и расходных материалов для регламентного обслуживания оборудования в зоне действия конкретного филиала. Успешно действует и партнёрская сеть – компании, с которыми мы сотрудничаем. Согласно нашей политике, каждый партнёр, а также дилер, осуществляющий продажи оборудования Dalgakiran, обязан иметь в своём штате сервисного инженера. Этот специалист отвечает за оборудование, обеспечивая его надлежащую поддержку, и несёт гарантийные обязательства.

Мы стремимся к оперативной реакции на запросы, используя возможности XXI века, включая дистанционные технологии. Это позволяет сэкономить время и средства всех сторон. Также мы обсуждаем с клиентами возможность внедрения систем мониторинга и автоматизации управления, что позволяет нам, находясь на значительном расстоянии, эффективно взаимодействовать с оборудованием.

– Мы говорим о высоком качестве сервисной поддержки. Однако не секрет, что многие отрасли испытывают недостаток в технических специалистах. Как решается вопрос с привлечением квалифицированных кадров?

– Кадровый голод коснулся всех сфер промышленности, и нас эта проблема тоже не обошла стороной, тем более мы активно расширяемся и нам требуется всё больше специалистов. Найти достойных – задача непростая, но справляемся. В компании много преданных специалистов, работающих в сервисной службе более 10 лет. Мы применяем различные методы мотивации для сохранения опытных и привлечения новых работников. Помимо хорошего уровня зарплаты, для многих важна воз-



можность заниматься интересной работой и решать нестандартные задачи, требующие инженерного мышления, и, конечно, возможность карьерного роста, и мы создаём условия, которые отвечают этим потребностям.

– Среди ваших заказчиков есть и крупнейшие компании, и локальные небольшие компании. Есть ли разница в подходах в работе с ними?

– Этот вопрос нам часто задают. Позволю начать с утверждения, что равенство – это великая формула дружбы, а порой и любви. Мы не делим наших партнёров и контрагентов по важности в зависимости от размера компании или известности бренда. Наш подход остаётся неизменным: будь то маленький автосервис в подвале или крупный металлургический завод, который представляет собой целый город. Уровень вовлечённости, ответственности и отношения с нашей стороны будет одинаковым для всех клиентов.

– А какие новинки оборудования вы можете сегодня предложить своим клиентам?

– Нет ничего более увлекательного, чем открытие нового. И холдинг постоянно стремится к оптимизации моделей. У нас впечатляющий набор модельных линеек, каждая из которых является улучшенной версией предыдущей. Помимо уже имеющихся в нашем арсенале двухступенчатых и безмасляных винтовых компрессоров, мы недавно представили рынку обновлённые линейки одноступенчатых винтовых компрессоров в сериях Inversys и Tidy.

Также мы видим значительный интерес рынка к безмасляным поршневым компрессорам (серия PETMASTER) и постоянно работаем над расширением линейки сухого безмасляного сжатия. Новинки появляются регулярно.

Главное – это то, что на выходе наши клиенты получают сжатый воздух в необходимом качестве и количестве, используя оптимальный набор оборудования, избегая переплат. Ведь энергоэффективность

компрессора – ключевой показатель, влияющий на всё: от затрат до конечной стоимости продукции. Сжатый воздух необходим для производства множества вещей, которые окружают нас: от утреннего кофе в бумажном стаканчике до автомобилей и одежды; и он составляет весьма внушительную часть затрат любого производства. Мы помогаем экономить, добиваясь максимальной энергоэффективности в конструктиве оборудования.

– Компания так долго и успешно работает в России, нет ли в планах локализации производства?

– В ближайшем будущем открытие своего завода в России не планируется, но мы всегда открыты для предложений о совместных продуктах и партнёрских коллаборациях на самом высоком уровне. Как мы уже обсуждали, у нас значительная сервисная и ремонтная база, а также склады с готовой продукцией и запасными частями. Это позволяет нам эффективно загружать промышленные площадки в России. Полагаю, это также можно считать элементом локализации нашего производства.

– Антон, поделитесь планами компании на ближайшее будущее.

– Во-первых, мы нацелены на сотрудничество со всеми участниками рынка. Пора оставить в прошлом конкурентные войны, стать открытыми для взаимовыгодного обмена опытом.

Во-вторых, мы планируем расширение нашего присутствия в России, открывая новые филиалы и увеличивая число сервисных инженеров. Это также потребует расширения складских площадей – как в новых филиалах, так и в центральном офисе.

Наконец, мы нацелены на серьёзное увеличение оборота компании, стремимся удвоить продажи в ближайшие полтора года и надеемся на десятикратный рост в будущем. Это не беспочвенный оптимизм, а взвешенный анализ потребностей рынка. Мы же помним, что даже ваш утренний кофе – это результат нашего труда.

ОЭЗ «ОРЕНБУРЖЬЕ» ОТКРЫВАЕТ ДОРОГУ В АЗИЮ



Число резидентов особой экономической зоны в Оренбургской области насчитывает 20 компаний, из которых 13 производств. Ассортимент готовой продукции широкий: начиная от молока и оборудования для пищевых производств, железобетонных конструкций, используемых при строительстве мостов, и заканчивая каменной ватой и прозрачными конструкциями для строительства. Семь крупных логистических центров помогут усилить товарный поток между Россией и Казахстаном.

рию экономической зоны. Общая площадь всей ОЭЗ «Оренбуржье» составит – 950 гектаров. Сейчас документы находятся на рассмотрении в Министерстве экономического развития РФ.

САМАЯ ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩАЯСЯ ОЭЗ В РОССИИ

Ежегодно аналитический центр ведущего федерального издания «Эксперт» формирует рейтинг индустриальных парков и экономических зон страны, в который по итогам 2023 года вошли 40 особых экономических зон и 104 индустриальных парка.

По оценкам экспертов, ОЭЗ «Оренбуржье» в своей категории занимает лидирующую позицию. Большинство площадок, вошедших в данную группу, функционируют менее десяти лет. Оценка проводилась по таким критериям, как привлекательность для инвестора, клиентоориентированность и инвестиционный потенциал.

Игнат Петухов, вице-губернатор – заместитель председателя правительства по экономической и инвестиционной политике Оренбургской области:

«Благодаря системному подходу команды экономического блока правительства Оренбургской области план работы по запуску проекта, рассчитанный до 2030 года, был выполнен за два года. Изначально планировалось, что планка в объёме инвестиций в 16 млрд рублей будет достигнута за восемь лет, но уже сейчас решение о локализации своих производств приняло 20 предприятий, привлечено порядка 51 млрд рублей инвестиций. В ближайшие три года на территории особой экономической зоны будет создано не менее 16 тыс. рабочих мест».



ОЭЗ «Оренбуржье» располагается в Оренбургской области на двух площадках: в Оренбурге (380 га) и в Орске (180 га). Выгодное географическое расположение: транспортные пути из Азии в Россию, самая протяжённая граница с Казахстаном. Близость к крупным автомобильным и железнодорожным узлам.

Для резидентов созданы условия, которые помогают открывать новые предприятия выгоднее на 30%. Обеспечен доступ к

коммунальным и энергосетям, подведены железнодорожные и автомобильные пути.

На площадке ОЭЗ действует нулевая процентная ставка по налогу на имущество, транспортному и земельному налогам. Плюс ввозные пошлины и таможенный НДС тоже составляют ноль процентов. Налог на прибыль снижен до двух процентов.

В ближайшее время в Оренбурге планируется в два раза расширить террито-



ОЭЗ «ОРЕНБУРЖЬЕ»: ЗДЕСЬ СТРОЯТСЯ ЗАВОДЫ

Ещё до того, как было подписано решение Правительства РФ о создании в Оренбургской области особой экономической зоны, бизнес сделал ставку на «Оренбуржье».

Управляющая команда пошла по пути – создавать инфраструктуру для будущих предприятий и параллельно привлекать резидентов. В итоге за три года 20 компаний приняли решение о строительстве своих предприятий на территории ОЭЗ.

На площадке экономической зоны в Оренбурге уже завершено строительство первого производственного корпуса завода автоматизации роботизации. В активной фазе – возведение второго здания будущего предприятия. В планах резидента – начать выпуск готовой продукции в первом полугодии 2025 года.

ООО «ОЗАР» будет производить оборудование для мясоперерабатывающих производств России, таких как «Мираторг», «Черкизово», «Останкино». Оренбургский завод автоматизации и роботизации представит на рынок оборудование, которое полностью заместит иностранные аналоги.

- **1-е** место в рейтинге ОЭЗ издания «Эксперт»;
- в **ТОП-10** Национального инвестиционного рейтинга инвестиционной привлекательности особых экономических зон России;
- в числе **эффективных**, по данным Минэкономразвития РФ.

Молочный комбинат «Красногорский» – второй по счёту резидент ОЭЗ «Оренбуржье». Этот статус предприятие получило в мае 2022 года. Первым резидентом особой экономической зоны стал распределительный центр «Пятёрочка», который начал работать в августе этого года.

Молочный комбинат уже активно работает и поставляет продукцию не только на местный рынок, но и в соседние регионы. Построенное с нуля производство располагается на участке площадью в 2 га. Объём инвестиций – свыше 1,4 млрд рублей.

Под занавес 2024 года ещё три предприятия пополнили пул производственных резидентов. Завод светопрозрачных конструкций. ООО «Контур» инвестирует 350,5 млн рублей. Новое предприятие через два года будет выпускать окна, двери, фасады, зимние сады и противопожарные конструкции, которые востребованы как в Оренбургской области, так и соседних субъектах и странах ближнего зарубежья.

Площадь завода по производству булгура составит 2,6 тыс. квадратных метров. Объём инвестиций – 495 млн рублей. Инвестор ООО «Русский булгур» приступит к строительству предприятия в начале 2025 года. Объём выпускаемой продукции составит 36 тыс. тонн крупы в год. В планах – возвести предприятие «под ключ» за два года.

Следующий резидент – завод по производству минеральных теплоизоляционных

материалов. Он будет выпускать 295 тыс. тонн базальтового утеплителя в год. В планах – построить предприятие с нуля меньше чем за два года. Объём инвестиций составляет 1 млрд 200 млн рублей. Предприятие заработает в полную мощь к концу 2026 года. Рынки сбыта минеральной ваты как для строительных компаний и магазинов области, так и для соседних регионов и стран СНГ.

Антон Ефимов, генеральный директор ОЭЗ «Оренбуржье»:

«Наша особая экономическая зона вошла в число эффективных, по мнению Министерства экономического развития РФ. Помимо того, что мы помогаем резидентам сэкономить время и деньги при строительстве предприятий, мы помогаем решать кадровый вопрос. Для резидентов и потенциальных инвесторов важен доступ к квалифицированному рабочему кадру. По решению губернатора в средних профессиональных учебных заведениях увеличено число бюджетных мест на рабочие специальности. Это позволит сделать ОЭЗ «Оренбуржье» ещё более привлекательной для инвесторов.»

ОЭЗ «ОРЕНБУРЖЬЕ» – В ЧИСЛЕ ЭФФЕКТИВНЫХ В СТРАНЕ

Ежегодно федеральное министерство проводит анализ эффективности экономических зон страны и направляет документ в правительство России.

При оценке учитываются такие параметры, как деятельность резидентов, рентабельность вложения средств федерального и регионального бюджетов в создание инфраструктуры и другие.

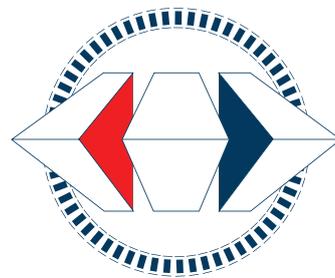
ОЭЗ «Оренбуржье» вошла в двадцатку лучших в стране среди экономических зон производственно-промышленного типа.

«Отчёт о результатах функционирования особых экономических зон, который на ежегодной основе готовит Минэкономразвития России, позволяет в полной мере оценить эффективность работы площадок с преференциальным режимом. Показатели из отчёта ложатся в основу расчёта Национального рейтинга инвестиционной привлекательности ОЭЗ России, подготовливаемого АКИТ РФ совместно с Минэкономразвития России», – прокомментировал генеральный директор АКИТ РФ Михаил Лабудин.

ОЭЗ «Оренбуржье»



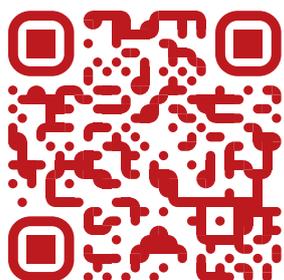
26–28 ноября 2024



РОССИЙСКИЙ ПРОМЫШЛЕННИК

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ-ВЫСТАВКА

**ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА:
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
И КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ,
МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО
ДЕМОНСТРАЦИЯ ПЕРЕДОВЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ И РЕШЕНИЙ
КОММУНИКАЦИОННАЯ ПЛОЩАДКА
РАЗВИТИЯ ДЕЛОВЫХ СВЯЗЕЙ,
ПРЯМОГО КОНТАКТА
С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ
ПАРТНЁРАМИ**



**ПРИНЯТЬ
УЧАСТИЕ**

СООРГАНИЗАТОРЫ:



**Минпромторг
России**



ПРАВИТЕЛЬСТВО
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

ОПЕРАТОР ФОРУМА:



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ | КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»
PROMEXPO.EXPOFORUM.RU