

информационно-аналитический журнал

<https://journal.smolensk-i.ru>

О ЧЕМ ГОВОРИТ СМОЛЕНСК

№2-3 (248-249) // 28 февраля 2021 г.



ИСТОРИИ УСПЕХА

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

НАЦИОНАЛЬНЫЕ
ПРОЕКТЫ
РОССИИ



1

КАК ЗАПИСАТЬСЯ НА ПРИВИВКУ?

- зайти на портал «Госуслуги»
- кликнуть на баннер «Вакцинация от COVID-19» на главной странице
- нажать кнопку «Записаться на вакцинацию»
- выбрать услугу «Запись на приём к врачу»



2

В появившейся форме нужно ввести свои личные данные: фамилию, имя, отчество, номера СНИЛС и полиса ОМС.

• Если эти данные уже были сохранены в профиле, они загрузятся автоматически.



3

Останется выбрать врача и поликлинику. Интерактивная карта сразу предложит ближайшее к пациенту отделение.

•
Выбирайте удобное время и дату из свободных для записи дней.



4

ЧТО ВЗЯТЬ С СОБОЙ?

- паспорт
- полис ОМС
- СНИЛС



5

КАК ПОДГОТОВИТЬСЯ?

Перед вакцинацией пациента в обязательном порядке осмотрит врач-терапевт.

•
На 21-й день нужно будет прийти к врачу снова для введения второго компонента вакцины.



6

В Смоленскую область поступило 13142 дозы препарата против COVID-19 «Гам-КОВИД-Вак» («Спутник V»).

•
Вакцина распределена профильным Департаментом во все поликлиники города Смоленска и области.



7

Вакцинация против COVID-19 проводится гражданам старше 18 лет.

•
В первую очередь она показана медикам, работникам образования, сферы услуг, общественного транспорта, военнослужащим.



8

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ЗАПИСЬ НЕДОСТУПНА?

Это значит, что ближайшие места в очереди на вакцинацию уже заняты.

•
Выбирайте другое лечебное учреждение или подождите, когда откроется очередь в то, которое выбрали изначально.



Писать о феврале навзрыд?



Достоверно и давно известно: не знаешь, о чем говорить с собеседником — говори о погоде. И собеседник, кем бы он ни был — английским лордом, французским мушкетером, немецким бюргером, американским ковбоем, русским поэтом или просто дворником из соседнего двора — всегда охотно поддержит тему.

Так и здесь, вполне можно было бы применить данный постулат: не знаешь, с чего начать материал — начни с погоды! Только вот ведь в чем дело: множество интересных тем, достойных быть упомянутыми в прологе, так ведь нет — начинаем опять с климата.

Весь февраль, будто насмехаясь над незадачливыми людьми, подкидывал им испытание за ис-

пытанием. Та-а-ак, чего там у нас давненько не было? Оттепели с гололедом? Извольте! И вот уже в начале месяца ежедневно более ста смолян обращаются в травмпункты с переломами рук и ног и ушибами разной степени тяжести.

Надоела оттепель? Будьте любезны! Мы вас сейчас подморозим! И вот уже ночная температура в Смоленске и области опускается ниже 25 цельсиевых градусов.

Ну что, мало вам?! А мы вот вас сейчас снежку подсыпем! Да поболе, поболе! И вот уже Смоленск заметен рекордным за последние почти что полвека снегопадом.

Здесь надо отметить, что с этим выпадом стихии в Смоленске справились достаточно уверенно и спокойно. Нет, безусловно, с утра по-

сле суперснежной ночи по улицам ходить было весьма непросто. Но все коммунальные службы практически с ночи уже по мере всех имеющихся в наличии человеческих и механических ресурсов всю освобождали город и горожан из снежного плена.

Местные чиновники взяли в руки лопаты, засучили рукава и пошли скрести-мести территории лечебных учреждений. По просьбе городских властей к ним присоединились крупные промышленные и дорожные предприятия, строительные компании — «КорпорацияСтройиндустрия», «ДЭП-4», «Георесурс-Запад», «Смолстром-сервис», «Ваш Дом», «РБДС», «ЭДЭМ», Техно-4, Смоленское региональное объединение работодателей «Науч-

но–промышленный союз», заводы «Аналитприбор», «Полиграфкомбинат» и некоторые другие.

В общем, худо–бедно, но заботы природы–матушку! Кстати, ежели кто помнит, последний похолодный по масштабам снегопад случался в Смоленске во времена правления мэра Халецкого (не к ночи будет упомянуто). Так вот, тогда все было намного печальнее. Значит, могут, или вернее, можем, если захотим!

Смоленск прививается, и коронавирус отступает

Слава Богу, вслед за столицей и москвичами, и жители остальной России получили доступ к вакцине от коронавируса. Не остались в стороне и смоляне. Долгожданный и столь необходимый в эти непростые времена «Спутник V» в значительных объемах поступал и продолжает поступать в наш регион.

На середину последнего зимнего месяца в Смоленскую область поступило более 27 тысяч вакцин. Одновременно губернатор Алексей Островский анонсировал скорое поступление еще почти пяти тысяч комплектов «Спутника V». Привились первым компонентом около 20 тысяч смолян. Полную вакцинацию прошли уже более 3 тысяч земляков. В общем, кто–то может сказать, что привитых не так уж и много, но при наличии желания и соответствующего состояния здоровья получить два заветных укола может каждый. Нет ни многодневных очередей, ни нездорового ажиотажа. Все идет своим чередом, взвешенно и планомерно (о том,

как записаться на прививку от коронавируса, читайте на стр.2).

Кстати, необходимо упомянуть, что Смоленск «засветился» на федеральном уровне причастностью к еще двум важнейшим аспектам борьбы с COVID–19. В нашем городе стартовала запись для участия в клиническом исследовании векторной вакцины «Спутник Лайт» от коронавируса (версии отечественного препарата «Спутник V»).

По данным госреестра лекарственных средств, испытания на добровольцах пройдут в одной из частных клиник Промышленного района Смоленска. Отобранным участникам полагается небольшое вознаграждение.

Аналогичные тестирования пройдут в 14 организациях здравоохранения Москвы, Санкт–Петербурга, Саратова и Калининграда. Также в 15 регионах, включая Смоленск, пройдет плацебо–контролируемое исследование отечественного лекарства от коронавируса под названием «моликсан». Тестирование продлится до 31 декабря этого года.

По информации из указанного реестра, в Смоленске исследования лекарства от ЗАО «ФАРМА ВАРМ», предназначенного для лечения COVID–19 тяжёлого течения, пройдут в ОГБУЗ «Клиническая больница».

Тем временем, уровень заболеваемости COVID–19 в нашем регионе, к счастью, в последние дни неуклонно снижается. Уж не знаем, то ли вакцинации вирус испугался, то ли настоящих русских морозов, но, дай Бог, чтобы не сглазить, ситуация понемногу выравнивается и приобретает очевидные положительные тенденции.

Самыми яркими примерами этих позитивных изменений стали

возвращения медицинских учреждений, ранее перепрофилированных под лечение и уход за «ковидными» больными, к своей привычной лечебной деятельности.

«Первой ласточкой» стал Смоленский областной клинический госпиталь для ветеранов войн. Соответствующий приказ о возобновлении профильной деятельности подведомственного учреждения издал департамент Смоленской области по здравоохранению.

В январе 2021 года госпиталь перепрофилировали для лечения больных коронавирусом смолян, однако улучшение ситуации позволило довольно быстро вернуться медучреждению в привычный ритм и режим работы.

Через несколько дней по профилю оказываемой медицинской помощи начала работать региональная больница медицинской реабилитации в Сафоновском районе Смоленской области.

Об этом в социальных сетях сообщил губернатор Смоленской области Алексей Островский, подчеркнувший, что «в ближайших планах — вернуть к прежнему режиму работы ещё ряд учреждений здравоохранения».

И это обещание не заставило долго ждать своего выполнения. На днях из госпиталя для заражённых коронавирусной инфекцией, который на время пандемии был открыт в родильном доме на улице Кирова в Смоленске, выписали последнего пациента. В начале марта он вернется к привычному профилю работы.

«В Смоленске и в области заболеваемость снижается. Теперь наш роддом сможет вновь принимать смоленских рожениц...» — рассказала заведующая родильным отделением Елена Мариновичева.

Однако до полной победы над серьезным врагом еще далеко. И расслабляться, конечно же, рано и непозволительно. Поэтому смоленский губернатор Алексей Островский постоянно продлевает действие своего указа от 18 марта прошлого года, который регулирует меры противодействия распространению коронавируса в регионе.

В частности, последнее обновление продлило с 19 февраля по 4

А еще после обращения главы региона Алексея Островского к председателю правительства РФ Михаилу Мишустину в медучреждения региона в скором времени безвозмездно поступит крупная партия средств индивидуальной защиты и антисептиков.

Об этом губернатор Островский рассказал в своём официальном сообществе соцсети «ВКонтакте», подчеркнув, что важным в условиях пандемии остаётся обеспечение

все от них зависящее, чтобы спасти тысячи человеческих жизней и противостоять распространению коронавируса».

Алексей Островский сообщил, что в конце 2020 года направил председателю правительства РФ Михаилу Мишустину письмо с просьбой о выделении Смоленской области антисептиков и СИЗов из федерального резервного фонда для дополнительного оснащения учреждений здравоохранения.



марта срок назначения и выплаты пособий по временной нетрудоспособности застрахованным в Смоленской области лицам возрастом от 65 лет и старше, которые соблюдают режим самоизоляции и не привлекаются работодателем к очному выполнению должностных (служебных) обязанностей.

стабильной работы специалистов сферы здравоохранения:

«Сегодня в условиях пандемии для нас важнейшей задачей является обеспечение стабильной работы региональной системы здравоохранения и безопасности наших медицинских работников, которые, ежедневно рискуя собой, делают

Мишустин просьбу главы региона поддержал.

«Объемы безвозмездных поставок для региона очень существенны — это 750 тысяч защитных одноразовых масок, 350 тысяч защитных костюмов, 500 тысяч респираторов, 50 тысяч защитных очков, 750 тысяч пар одноразовых

перчаток и 12 тысяч литров антисептических средств», — уточнил Алексей Островский.

В Смоленскую область дополнительные средства защиты медиков от коронавируса по поручению вице-премьера Татьяны Голиковой поступят в самое ближайшее время.

Если подытоживать, то, конечно, это еще не «ура, мы ломим, гнутся шведы», но позитивные сдвиги налицо.

Пейте, дети, молоко. И взрослые — тоже

Губернатор Смоленской области Алексей Островский посетил деревню Васьково Починковского района, где ознакомился с деятельностью сельскохозяйственного потребительского перерабатывающего кооператива (СППК) «Васьковский».

Предприятие было создано в 2010 году в целях закупки и переработки молочного сырья у производителей сельхозтоваров региона и дальнейшей реализации готовой продукции на территории Смоленской области. В настоящее время в состав СППК «Васьковский» входят 13 смоленских компаний — поставщиков сырья.

Юрий Козлов, председатель СППК «Васьковский» рассказал губернатору о текущих результатах работы кооператива.

«В прошлом году при содействии администрации региона мы завершили модернизацию производства. Среди ключевых задач, которые необходимо было решить, — снижение себестоимости выпускаемой продукции и повышение ее качества. В этих целях за счет средств, предоставленных нам в рамках



грантовой поддержки, был установлен газовый парогенератор, что позволило сократить расходы на электроэнергию в 3 раза», — отметил руководитель предприятия.

По его словам, в 2020 году на предприятии были заменены линии трубопроводов, приобретены транспортные средства для поставки готовой продукции в торговые точки и бюджетные организации области, оборудование и техника для молочного цеха (пастеризатор, сепаратор, емкостное оборудование и пр.). Также за счет собственных средств был проведен ремонт технических помещений, который не был предусмотрен бизнес-планом.

Начальник департамента по сельскому хозяйству и продовольствию Александр Царев добавил, что в минувшем году для стимулирования сбыта молочной продукции кооперативу была оказана государственная поддержка из средств областного бюджета в размере 1,2 миллионов рублей [субсидия на возмещение части затрат на приобретение молока сырого

для переработки и последующей реализации].

Алексей Островский высоко оценил работу кооператива. *«Рад слышать, что кооператив динамично развивается, внедряет новые технологии производства и хранения, расширяет номенклатурную линейку товаров», — отметил глава региона.*

На вопрос губернатора о количестве сотрудников предприятия Юрий Козлов ответил, что в кооперативе работает 20 человек и все они местные жители. *«Хотелось бы подчеркнуть, что, несмотря на неблагоприятную эпидобстановку, нам удалось сохранить численность работников на том же уровне, что и до введения режима повышенной готовности. В дальнейшем, при воплощении в жизнь новых проектов, безусловно, планируем создавать новые рабочие места», — подчеркнул председатель СППК «Васьковский».*

В продолжение визита Юрий Козлов проинформировал губернатора, что в настоящее время продукцию под брендом «Васько-

во» можно приобрести на сельскохозяйственных рынках региона, а также в магазинах «Романишин», «Колбасный дворик», «Монолит торг» и пр. Вместе с тем, в прошлом году началась поставка васьковской продукции в торговую сеть «Лента» и в гипермаркет «Линия». На данный момент с целью расширения рынков сбыта прорабатывается вопрос вхождения в федеральные торговые сети «Магнит» и «Дикси».

«Александр Анатольевич, доложите, по какой причине молочная продукция из Васьково до сих пор не представлена на полках магазинов «Магнит»? Необходимо оказать содействие кооперативу в решении данного вопроса», — подчеркнул Алексей Островский.

Александр Царев объяснил, что решить данный вопрос ранее не было возможности в силу объективных причин: у федеральных сетей установлены определенные, достаточно жесткие требования к состоянию производственных площадок, в то время как завершить модернизацию завода в деревне Васьково в связи с действующими ограничительными мероприятиями удалось только в декабре прошлого года.

«Поскольку сейчас все работы выполнены, то предприятие в полной мере готово к сотрудничеству с крупными торговыми сетями. Со своей стороны, мы обязательно окажем кооперативу необходимую помощь», — отметил Царев.

В продолжение визита на предприятие губернатор продегустировал производимую здесь молочную продукцию, отметив ее высокие вкусовые качества.

Алина Добрякова, директор торгового дома «Васьково» обратилась к главе региона с наболевшим во-

просом о том, что на сегодняшний день очень много цельного, сырого молока «уходит» из Смоленской области на переработку в другие регионы.

Алексей Островский отметил, что он в курсе сложившейся проблемы.

«По моему поручению этот вопрос тщательно прорабатывается. В частности, вводятся новые меры поддержки, необходимые для того, чтобы молоко, получаемое в регионе, поставлялось на переработку местным производителям, а не вывозилось за пределы обла-

седании Совета при инвестиционном уполномоченном в ЦФО под председательством полпреда президента Игоря Щёголева прошло обсуждение работы по увеличению объёма инвестиций в основной капитал.

Щёголев напомнил, что объём инвестиций в основной капитал необходимо увеличить в ближайшие 10 лет не менее чем на 70%. Администрация Смоленской области рассказала об имеющемся опыте региона в данном вопросе — в частности, Смоленщина одной из первых в ЦФО внедрила план при-



сти. Это уже дает свои результаты и объем молока, оставляемого внутри региона, растет. Так, за прошлый год прирост составил 18%», — резюмировал губернатор.

Кто молодцы? Мы молодцы!

В феврале Смоленская область отметилась на самых различных властных и общественных федеральных уровнях. В Москве на за-

влечения «внешнего» финансирования.

Было отмечено, что за последние четыре года Смоленская область продвинулась вперёд на 64 позиции в Национальном рейтинге инвестиционного климата регионов РФ. Поделались смоляне и опытом реализации регионального плана привлечения инвестиций:

«Регион не распылял свое внимание на множество направлений, а сконцентрировал свои усилия на 10 отраслях. В результате по итогам

2019 года выбранные приоритеты сформировали более 76 % общего объема инвестиций. Для привлечения инвесторов в этих отраслях введены специальные меры поддержки, среди них самая низкая в ЦФО налоговая ставка для перевозчиков и логистики, кредит под 1% для льноводов».

В качестве примера были озвучены следующие достижения: в регионе наложили федеральные тренды по поддержке сельхозотрасли на имеющуюся в регионе ресурсную базу — крупные месторождения торфа и выгодное географическое положение для реализации готовой продукции на экспорт. В результате определился новый приоритет — производство и переработка торфа, и уже сейчас «Русская торфяная компания» реализует в регионе проект по его добыче и переработке. Общий объем инвестиций в производство составил порядка 2,3 миллиарда рублей. Социальный эффект — более 150 рабочих мест.

На заседании совета администрации Смоленской области также предложила предусмотреть механизм возмещения или финансирования затрат на техническое присоединение к инженерной инфраструктуре для всех отраслей промышленности.

Губернатор Смоленской области Алексей Островский выступил на заседании президиума правительственной комиссии по развитию субъектов России, рассказав о реализации в регионе в минувшем году национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги».

Заседание в формате видеоселектора провёл заместитель председателя правительства страны Марат Хуснуллин. На мероприятии об-

судили показатели освоения денег, выделенных регионам из госбюджета на дорожное строительство в 2020 году, а также заключение контрактов в сфере дорожного строительства субъектами Федерации.

Эта комиссия является координационным органом, в числе основных задач которого — формирование основных направлений государственной политики в сфере комплексного социально-экономического развития субъектов РФ и муниципальных образований, выработка единых принципов и подходов к формированию и предоставлению межбюджетных трансфертов, координация строитель-



ства, реконструкции и капитального ремонта объектов капитального строительства.

Выступая на видеоселекторе, Алексей Островский сообщил, что мероприятия национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги» в Смоленской области за прошлый год выполнили в полном объёме.

«Освоены 867,7 миллионов рублей, или 100%. Все 26 объектов общей протяженностью 161 километров, запланированные к реали-

зации на 2020 год, введены в эксплуатацию. Также сообщая, что все 35 объектов, запланированные на 2021 год, законтрактованы», — подчеркнул глава региона.

Губернатор также добавил, что по итогам аукционных процедур и корректировки рабочей документации по трансферту, выделенному городу Гагарин для подготовки к празднованию 60-летия первого полета человека в космос, удалось сэкономить денежные средства. При этом все запланированные работы выполнили полностью: 29 объектов в районном центре и один регионального значения уже сдали в эксплуатацию.

До заказчиков работ довели информацию о персональной ответственности за срыв сроков сдачи объектов, а также о необходимости усилить контроль за разработкой проектно-сметной документации, исполнительской дисциплиной подрядных организаций.

«В Смоленской области в целом хорошие показатели по ремонту и строительству дорог. Я это знаю лично. Коллеги, в ближайшие годы нам предстоит выполнить большой объем работ по строитель-

ству дорог, и очень важно, чтобы у вас команды были профессиональные», — подчеркнул вице-премьер Хуснуллин.

Говоря о контрактации на 2021 год, он привел в пример работу смоленских властей: «Смоленская область — молодцы: законтрактровались на 100%».

Также на заседании обсудили проблемы цифровизации дорожной отрасли, решение которых во многом позволит повысить безопасность движения и значительно снизить затраты на строительство объектов, которые возводят за счёт бюджета.

Смоленская область совершила качественный рывок в реализации нацпроекта «Жилье и городская среда», за благоустроенные в 2019 и 2020 годах объекты регион достоин оценки «5+». Об этом заявила член Центрального штаба ОНФ, координатор Центра мониторинга благоустройства городской среды ОНФ Светлана Калинина в ходе видеоконференции по итогам работы в 2020 году.

«Недавно была я в Смоленской области вместе с дирекцией по проектной работе Минстроя России. Если сравнивать с моей поездкой двухлетней давности — разница ощутима, совсем другие дворы. Мы не зря поработали, итог работ, который я увидела уже в этом году — «5+». Те проекты, которые были реализованы в 2019, 2020 годах — они заслуживают лучшей муниципальной практики», — заявила Калинина.

Смоленскую область представил региональный координатор центра мониторинга благоустройства городской среды в Смоленской области Сергей Якимов. Он подтвердил, что за несколько лет Смоленской области удалось пройти серьезный



путь в подходе к реализации программы благоустройства.

«Пришлось пройти путь от непонимания, как работать с этой программой, когда ставились непонятные детские площадки. Сейчас, конечно, абсолютно другая картина. Недочеты есть, не без этого, но мы считаем, что совместными усилиями мы добились совершенно иного качества выполнения работ», — подчеркнул Якимов.

Светлана Калинина отметила и значительный вклад губернатора Смоленской области Алексея Островского к реализации программы благоустройства: «Смоленская область — видно, что она меняется. Мне кажется, и отношение губернатора стало более ревностное».

Сел и поехал

Постепенно возвращается в привычное русло мирной, доковидной жизни разорванное в клочья транспортное сообщение между регионами России и сопредельными государствами, в первую очередь, Республикой Беларусь. Однако ограничения, вызванные панде-

мией, были настолько серьезными и жесткими, что все послабления и возврат к обычной жизни воспринимаются отдельными гражданами с недоверием и порождают массу ненужных слухов и толков.

Пресс-служба пограничного управления ФСБ по Смоленской области объяснила изменённый порядок пересечения в период распространения новой коронавирусной инфекции государственной границы РФ на возобновивших курсирование поездах через Республику Беларусь и до её столицы Минска.

В 20-х числах февраля в ряде республиканских и региональных изданиях появились сообщения о том, что в Смоленске у россиян-пассажиров таких поездов якобы проверяют основания для въезда в соседнюю республику.

В ведомстве отметили, что по нововведениям для пассажиров (ими пока могут стать только граждане Союзного государства) перестают действовать ограничения по постановлению российского правительства от 16 марта прошлого года:

«В соответствии с внесенными изменениями установленный порядок проезда железнодорожным

транспортом распространяется только на граждан Российской Федерации и Республики Беларусь. Временные ограничения, установленные распоряжением правительства Российской Федерации от 16 марта 2020 года № 635-р, на пассажиров указанных железнодорожных маршрутов не распространяются».

«Ограничения, установленные на водителей и пассажиров автомобильного транспорта, остаются прежними и продолжают действовать», — подчеркнули в Смоленском региональном пограничном управлении.

Восстанавливается и даже развивается автобусное сообщение из Смоленска в соседние регионы. С 16 февраля открыто движение автобуса по маршруту «Смоленск–Тверь» через Сафоново, Вязьму, Сычёвку и Ржев. Отправление из Смоленска в 7:00. Транспорт будет следовать по вторникам и субботам, а из Твери с отправлением в 8:00 — по средам и воскресеньям. Время в пути около 8 часов.

А с 19 февраля от смоленского автовокзала можно доехать автобусом в столичные аэропорты. Пять раз в день следуют рейсы до Внукова, три раза — в Домодедово и дважды — в Шереметьево.

Галопом по европам

Или коротко о важном. В Вяземском районе на территории лыжной базы «Русятка» состоялась массовая гонка «Лыжня России». Напомним, из-за снегопадов региональный этап традиционных Всероссийских соревнований был перенесен на неделю и назначен на 21 февраля. По информации Главного управления спорта Смоленской области в забеге приняли



участие более 3 тысяч лыжников разных возрастов.

В Смоленской области объявлен старт празднования 100-летия со дня рождения Почетного гражданина Смоленской области и города-героя Смоленска Ивана Ефимовича Клименко. Сохранению и увековечиванию памяти выдающегося руководителя в Смоленской области уделяется пристальное внимание. В 2019 году имя Ивана Ефимовича было присвоено социально-экономическому форуму «Территория Развития», а в июне 2020 года по инициативе Алексея Островского в Смоленске сквер на улице Карла Маркса (вблизи него находится дом, где

многие годы жил Почетный гражданин Смоленской области) также стал носить имя Ивана Клименко. В сентябре прошлого года в сквере был установлен его бюст.

В этом году по поручению главы региона органы исполнительной власти Смоленской области подготовили масштабную программу торжественных мероприятий, приуроченных к юбилейной дате.

Для семилетней школьницы Саши из Смоленска, которая ранее обратилась на прямую линию президента России Владимира Путина, исполнили желание — ей подарили щенка лабрадора. Девочка назвала его Тибо. Истории со счастливым концом посвятила свой сюжет съёмочная группа «Пятого канала» телерадиокомпании «Петербург».

Смоляне отметили День защитника Отечества. По традиции всех реальных и, скажем мягко, потенциальных защитников поздравил глава региона Алексей Островский, другие официальные лица. Мы тоже с удовольствием присоединяемся к этим поздравлениям.

С праздником, служивые! ■



Истории успеха

В прошлом номере «О чём говорит Смоленск» мы начали серию публикаций о смоленских предпринимателях, которые развивают свой бизнес, несмотря на все трудности пандемии коронавируса. Первыми гостями проекта стали гендиректор турагентства «Смоленск Трэвел» Елена Кричаль, активно осваивающая направление внутреннего туризма в ситуации закрытых границ между странами, и основатель студии йоги «Вместе» Александра Лысенкова, не побоявшаяся стать на новую предпринимательскую стезю самозанятых россиян и открыть собственное дело.

По статистике, к концу прошлого года почти две тысячи предпринимателей Смоленской области были вынуждены свернуть свою деятельность из-за пандемии. Поэтому сегодня особые надежды малый бизнес возлагает на помощь государства в лице нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство».

Как стало известно в ходе недавнего круглого «антикризисного» стола, организованного Смоленской ТПП, в 2021 году сохраняются субсидии для малого и среднего предпринимательства, продолжают свое действие льготные кредитные программы для обрабатывающих производств, сферы туризма и начинающих бизнесменов. Для самозанятых граждан тоже будут предложены микрозаймы на выгодных условиях. Помимо этого, в рамках нацпроекта будет предусмотрена помощь социальным предприятиям.

Ряд антикризисных решений для малого бизнеса приняла и Смоленская областная Дума. Среди них —

Нацпроект «Малое и среднее предпринимательство» реализуется по пяти направлениям:

- Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности
- Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе льготному финансированию
- Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства
- Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации
- Популяризация предпринимательства



льготы по налогам на имущество; снижение размера потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по видам предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения; ставка в размере 1 процента для ряда налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения; продление «налоговых каникул» до декабря 2023 года; поддержка физлиц, применяющих налоговый режим «Налог на профессиональный доход» и другие.

Таким образом, основания для оптимизма (пусть и осторожного) у малого бизнеса всё же имеются. А мы продолжаем знакомить читателей с историями успеха смоленских предпринимателей. В этом номере своими практическими советами по ведению бизнеса делятся широко известные в бизнес-среде веб-разработчики и «станкодиспетчеры», организаторы IT-фестиваля Tabtabus и «Комбат-туров» братья Чурановы, занимающийся почти двадцать лет производством колбасы и мясных деликатесов предприниматель Денис Нозиков, сооснователь сети магазинов чая «Фыр-Фыр» Зинаида Климова, а также начинающая бьюти-мастер и победитель конкурса «Мир красоты» Елена Артенина.

Все герои разные, но объединяет их одно: стремление к успеху, вдумчивость, трезвость ума и умелое использование инструментов по поддержке малого бизнеса, которое даёт нацпроект «Малое и среднее предпринимательство». А их советы начинающим предпринимателям, поверьте, дорогого стоят.

Продолжение читайте на след. стр.

Братья Чурановы «Инвестируйте в команду руководителей и цифровизацию бизнеса»

Евгений ВАНИФАТОВ



Концепция «услуга как продукт». Производство — прозрачный аквариум вместо «чёрного ящика». Универсальные советы для любого бизнеса на любой стадии

Братья-предприниматели Чурановы уже не первый год являются одними из ярких брендов смоленского бизнеса. Их агентство WebCanape входит в ТОП-50 лучших веб-агентств России и СНГ, а компания «Станкосервис» активно сотрудничает со многими российскими госкорпорациями. А ещё Чурановы создали в Смоленской области не имеющий аналогов IT-фестиваль Tabtabus и организовали более 30 бизнес-туров по 12 странам мира.

В интервью журналу «О чём говорит Смоленск» Василий Чуранов рассказывает о собственном «научном» подходе к ведению бизнеса, о плюсах цифровизации производства, а также о том, почему «халявные» деньги для предпринимателя — это всегда плохо.

— **Василий, когда в вас «проснулась» предпринимательская жилка?**

— Еще в начальных классах, когда мы с братом продавали детям возможность смотреть диафильмы, печатали расписание автобусов и разносили по газетным киоскам на реализацию. После окончания вуза (СФМЭИ) я немного поработал в Смоленске в разных направлениях IT, после чего отправился учиться в московскую аспирантуру и между делом покорять Москву. Долго совмещать аспирантуру и работу оказалось тяжело. В конце концов работа взяла верх. Устроился на полную ставку менеджером в одну из ведущих веб-студий. За несколько лет прошел путь до начальника отдела веб-разработки. Набравшись опыта, решил открыть собственный бизнес — но не в Москве, а в родном Смоленске, и не в одиночку, а вместе с моим

братом-близнецом Александром. Так появилась на свет наша первая компания «Твинс» и её первый проект WebCanape по разработке и созданию веб-сайтов. Можно сказать, что к открытию такого бизнеса меня привело хорошее понимание рынка, а именно — чего не хватало рынку на тот момент.

Памятуя об ошибках, которые возникали у моего предыдущего агентства-работодателя, мы начали с разработки технологии собственной работы над интернет-проектами. Фактически мы создали конвейер (в хорошем смысле этого слова) в данной сфере услуг и ориентировались на принципы промышленного производства. Идея заключалась в том, чтобы представить себя производственной организацией, работающей на конвейере и выпускающей качественный продукт за строго определенный срок и при конкретной себестоимости.

К настоящему времени мы имеем около двух тысяч клиентов, и сегодня, помимо разработки веб-сайтов, занимаемся продвижением и рекламой их услуг. Делаем не просто сайты, а стратегию и комплексный маркетинг, поскольку многим заказчикам нужен не сайт как таковой, им нужны клиенты, заказы, продвижение бренда.

Из известных федеральных брендов мы делали проекты для «Магнита», «Сколково», «Еврохи-ма», S7, «Росатома». Из смоленских — сайт национального парка «Смоленское поозерье», «Антибиотик.ру» и много других.

Уже несколько лет мы являемся одним из нескольких аккредитованным агентств «Сколково», и можем предлагать свои услуги для сообщества сколковских стартапов. Для этого мы прошли серти-

фикацию по ISO:9001, подтвердили качество и стандартизировали свои пакетные услуги.

«То, что делает WebCanape, можно продавать дороже»

— **Но в основном клиенты WebCanape — это малый бизнес?**

— Да. Бывают и крупные клиенты, они, как правило, приходят к нам по линии «Сколково». А так — малый бизнес: сфера услуг, производство. Мы, конечно, больше любим работать с производственниками, любим комплексно «упаковывать» интересный уникальный продукт того или иного предприятия и организовывать его продажи через интернет. Меньше нравится работать в сфере «купи-продай» с интернет-магазинами косметики, бытовой химии и т.п. — там, где очень высокая конкуренция и заказчик не до конца осознает необходимый объем вложений. Из-за этого часто такие проекты заканчиваются ничем.

Много у нас клиентов в сфере производства и установки пластиковых окон. Это сейчас вообще одна из самых конкурентных тематик в интернете. Также появилось много заказов из медицинской сферы (после того, как в интернете разрешили продавать лекарства и медицина активно пошла в Сеть). Работаем с производственно-техническими компаниями на стыке IT и промышленности, хорошо знаем это направление.

Ежемесячно у нас обрабатывается более 120 заявок на разработку сайта, 80 заявок на рекламу и продвижение, выпускается 30–40 сайтов. Но самое, на мой взгляд,

главное — то, что мы входим в ТОП-5 (из более чем 5 тысяч) веб-студий, работающих в бюджетном сегменте. Хотя с большой уверенностью могу сказать: то, что делает WebCanare, можно продавать дороже. Но мы не торопимся это делать. Активная работа в бюджетном сегменте до 200 000 рублей — это часть нашей стратегии. Работа в условиях ограничений дает возможность рождавать инновации и быть лучше конкурентов, а поток за счет низкой цены обеспечивает стабильность и независимость от конкретных заказчиков.

— В одном из интервью вы сказали, что за годы работы научились смотреть на услугу создания веб-сайта как на продукт. Что это значит — «смотреть как на продукт»?

— В целом, бизнес, которым мы занимаемся, очень рискованный. Он построен на людях и процессах, в которых часто бывает очень много субъективного. Клиенту может не понравиться дизайн, и его не переубедишь в обратном; кто-то из сотрудников заказчика может уйти в отпуск и не принять своевременно нужное решение, и проект остановится. Поэтому в какой-то момент перед нами возникла задача — сделать хороший прибыльный бизнес, несмотря на все негативные субъективные переменные. Казалось бы, такой бизнес невозможно поставить на конвейер, но мы решили, что либо построим такой творческий конвейер, либо уходим.

Себестоимость продуктов и услуг, которые мы делаем, состоит из затрат на оплату часов работы наших сотрудников. Поэтому, когда я говорю, что мы смотрим на услуги как на продукты — это значит,



что мы предварительно все этапы своей работы нормировали, оценили в их часах, прописали четкие регламенты, научились считать в реальном времени эффективность производства и контролировать эффективность работы. Благодаря такому «конвейерному» подходу мы начали иначе смотреть на свой бизнес, поняли, что в нем является драйверами роста, а что нужно исключить, и благодаря этому начали развиваться, масштабироваться и зарабатывать.

Даже если ты предоставляешь услуги парикмахера или клининга, можно посмотреть на них как на продукт. А раз это продукт, значит его производство можно четко расписать на составляющие процессы, регламентировать каждый из них и смотреть на все это как на некий завод, на конвейер.

— О своём многолетнем опыте работы в этой сфере вы даже написали и издали книгу «Бизнес на конвейере, или Как построить прибыльное агентство в кризис». Как идут продажи?

— Несколько сотен книг продано официально на Ridero. Правда, покупатели электронной версии могут ею поделиться с кем угодно, поэтому, думаю, на самом деле читателей больше. Хотя их аудитория достаточно узкая — это руководители российских веб-агентств, которых у нас несколько тысяч, а также фрилансеры, которые подумывают об открытии собственного агентства.

«На большинстве заводов производство — это «чёрный ящик»

— Ещё один ваш бизнес — это компания «Станкосервис», предоставляющая услуги мониторинга промышленных станков. Насколько я понимаю, данное направление начало развиваться практически одновременно с WebCanare?

— Система «Диспетчер», внедрением которой занимается

«Станкосервис», была придумана нами ещё в 2002–2003 годах. А вот успешная работа WebCanare обеспечила нас средствами для запуска этого проекта. В итоге я сам в какой-то момент перестал операционно заниматься веб-студией и сконцентрировался на проекте «Диспетчер».

Изначально мы занимались модернизацией старого оборудования на заводах — меняли перфокарты на перфоленты, модернизировали ЧПУ [*числовое программное управление — авт.*], ставили электронные картриджи вместо дискет и так далее. Одной из идей, которую мы внедряли на производстве, была передача управляющих программ для станков с ЧПУ по сети — раньше операторы бегали с дискетами или флешками, а это решение позволило передавать программы с сервера на станки по ло-

кальной сети. Оно оказалось очень востребованным и продавалось по всей России, хотя технически ничего сложного в нем не было.

В какой-то момент мы поняли, что можем не только передавать программы на станки, но и, наоборот, собирать информацию со станков. Так и появился проект «Диспетчер». Если говорить простыми словами, то это Google-аналитика для станков на предприятии. Всё оборудование завода подключается к локальной сети при помощи специального терминала и программного обеспечения, что позволяет полностью контролировать его работу: насколько эффективно и что станок делает, сколько времени простаивает, по каким причинам, кто из операторов на нем работает, в какие смены и так далее. В результате менеджмент предприятия получает полную

статистику работы оборудования и персонала. На большинстве заводов производство — это «чёрный ящик». А наш инструмент позволил превратить его в прозрачный аквариум, где всё понятно и видно.

Сейчас «Диспетчер» работает более чем на 270 предприятиях, и не зря — согласно статистике, средняя загрузка на многих из них на момент запуска системы не превышала 30%. Это колоссальные потери денег, так как стоимость одного станкочаса составляет порядка 2–3 тысяч рублей. Если умножить на количество часов в смене и на количество станков на заводе, это сотни миллионов рублей в месяц.

К «Диспетчеру» подключены более 10 тысяч станков на российских и зарубежных предприятиях, в том числе на заводах госкорпораций «Росатом», «Ростех», Hyundai



live.sk.ru



в Болгарии и Godrej в Индии. Наш инструмент дал руководству этих компаний возможность по-новому взглянуть на эффективность использования оборудования и увидеть те «узкие» места, которые необходимо оптимизировать. Наличие этого инструмента и собранной при его помощи статистики дает рост эффективности на 10% и более. Дальше, разумеется, не все так просто — необходимо обладать неким управленческим потенциалом, понимать производство, чтобы, посмотрев на аналитический отчет, принять решение о том, с чего начать процесс оптимизации и повышения эффективности. Но при принятии управленческих решений уже хотя бы можно на что-то опираться.

Корпорации — наш основной заказчик. Например, «Трансмашхолдинг» в рамках первой части комплексного плана цифровизации подключил к системе Новочеркасский электровозостроительный завод. По итогам пилотного проекта менеджмент предприятия остался доволен результатами работы «Диспетчера» и принял ре-

шение масштабировать проект на другие предприятия холдинга.

Кстати, именно с «Диспетчером» мы пришли в «Сколково», а чуть позже, в 2017 году, презентовали наш проект премьер-министру Дмитрию Медведеву. А ещё год спустя нас заметил стратегический инвестор — компания «Цифра», в состав которой в итоге и вошел «Станкосервис». Теперь наши объединенные усилия направлены на достижение лидерства в области промышленной цифровизации и искусственного интеллекта и продвижении технологии за рубеж. У нас есть около десятка фокусных стран, таких как Индия, Китай, Малайзия, страны Восточной и Западной Европы, Южная Корея.

«Бесплатные деньги для бизнеса — это всегда плохо»

— Василий, вы являетесь амбассадором центра поддержки предпринимательства Смолен-

ской области «Мой бизнес». Чем занимаетесь в данном статусе?

— В этом статусе я просто занимаюсь своим бизнесом, показываю другим пример того, как можно делать интересный бизнес, с правильными ценностями и подходами, с инновационными решениями. Я не официальный представитель центра «Мой бизнес», а, если так можно сказать, народный — сам пользуюсь его услугами и при случае рассказываю о работе центра коллегам-предпринимателям. Другие его амбассадоры — это тоже смоленские предприниматели, это лица регионального бизнеса, с которыми можно консультироваться, на которых можно смотреть как на пример правильного развития и масштабирования бизнес-пути. Таких представителей у нас немного — десятка полтора — тех, кто реально что-то придумал, достиг результатов и продолжает развиваться и экспериментировать. Видимо, меня посчитали одним из таких (улыбается).

— Вы случайно не стояли у истоков создания этого центра?

— Нет, у истоков не стоял. Со мной, правда, консультировались в процессе его создания, спрашивали, чем бы такой центр мог быть реально полезен предпринимателям. Кажется, мои предложения были услышаны. По крайней мере, результатом я очень доволен — тем, как «Мой бизнес» себя позиционирует, как он помогает предпринимателям.

При этом надо понимать, что «Мой бизнес» — это не то место, где предпринимателю выдают «халявные» деньги на поддержку или развитие бизнеса. Вовсе нет. Бесплатные деньги для бизнеса —

это всегда плохо, потому что к ним быстро привыкаешь и становишься зависимым от них, теряя чистую конкурентоспособность. Поэтому «Мой бизнес» помогает услугами иного рода. Например, медийным продвижением бренда — у центра есть связи, налаженные контакты с авторитетными СМИ, и он может профинансировать публикацию о том или ином бизнесе в таких масс-медиа, снять профессиональное промо видео. Также юристы «Моего бизнеса» постоянно консультируют своих бизнес-партнеров по актуальным юридическим и финансовым вопросам. Мы сами неоднократно такими консультациями пользовались. Это реально круто, раньше ничего подобного в Смоленске вообще не было. Кроме этого, они собирают вокруг себя людей по интересам, дают мелким предпринимателям возможность проводить переговоры у себя в хорошем офисе, что начинающие бизнесмены иногда элементарно не могут себе позволить.

«Смоленская область небогата на IT-события»

— Ещё один ваш проект, который считается одним из главных IT-событий Смоленской области — это фестиваль Tabtabus. Это уже мероприятие для души?

— В каком-то смысле, да. Изначально мы придумали проводить такой фестиваль дважды в год — осенью в закрытом помещении и летом на природе. Потом оставили только летний open air. Аналогов ему в России практически нет. Представьте: на территории красивого заповедника «Смоленское поозерье»

на два дня собираются люди, равнодушные к технологиям, чтобы послушать и поделиться своим взглядом на бизнес будущего. Не только программисты, но вообще все, кому интересны гаджеты, роботы, искусственный интеллект, нейробиотехнологии и тому подобное. На время фестиваля все участники равны, нет боссов и подчиненных. Компании ставят свои лагерь, знакомятся, отдыхают, делятся опытом. Очень классная атмосфера развития и сотрудничества.

В прошлом году это было по-моему вообще единственное массо-

лян по таким IT-специальностям, как программирование, маркетинг, управление проектами.

— Это онлайн-школа или туда нужно ходить ножками?

— Нужно ходить. Люди приходят в класс и занимаются с преподавателем. Все по классике. Часто смоленские компании приводят к нам в школу своих сотрудников, иногда люди сами по себе приходят.

— Помимо фестиваля Tabtabus, насколько наш регион богат на IT-события?



вое мероприятие на территории Смоленской области. И в этом году тоже, естественно, его планируем. Только пока не определились с датами.

Сегодня Tabtabus — это не только лишь фестиваль, это уже наш полноценный образовательный проект. Одно из его ответвлений — школа Tabtabus School, где мы готовим или переобучаем смо-

— Небогат. Да и самими IT-шниками тоже небогат. Хотя в Смоленске есть несколько десятков IT-компаний, и некоторые из них очень известны за пределами нашего города, а тут их мало кто знает. А так... Изредка у нас проводятся небольшие конференции, семинары, которые, в том числе, организует и «Мой бизнес». Вот, по большому счету, и все смолен-

ские IT-события. Просто Москва близко, и многие стремятся туда.

— Вы сказали, что сегодня Tabtabus — это уже полноценный образовательный проект. Однако у вас же есть ещё один не менее известный образовательный проект «Комбат-туры» — возможность попутешествовать по России вместе с экспертами в той или иной сфере.

— Как правило, в такие бизнес-путешествия едут люди, понимающие ценность времени, проведенного в компании экспертов и единомышленников, что невозможно сравнить с деньгами, потраченными на поездку. Через участие в «Комбат-турах» прошли

новые проекты и открываются совместные бизнесы.

Сегодня аудитория «Комбат-туров» — это не только взрослые, проект начал работать и с юным поколением. Мы создаем единую среду, которая будет интересна не только уже состоявшимся предпринимателям, но и тем, кто желает сделать первый шаг на бизнес-пути. Мы строим сообщество предпринимателей «Менеджерское братство» и сообщество будущих бизнесменов — Nexty. Два года уже действует развивающий лагерь для детей предпринимателей Baturev.Camp, а в 2020 году был запущен образовательный симулятор для детей YKombat по развитию предпринимательского мышления.



уже более 700 человек. Сегодня это дружное сообщество, которое сформировано в единый клуб. Немаловажно, что уже в процессе поездок предприниматели не только общаются с экспертами, но и активно взаимодействуют между собой. В результате запускаются

— **Василий, в завершение беседы поделитесь полезными прикладными советами с теми, кто, возможно, ещё находится в начале своего бизнес-пути. На что им, по-вашему, стоит обратить внимание уже сейчас, в фазе становления?**

— Могут дать несколько советов, которые применимы абсолютно к любому бизнесу на любой его стадии. Собирайте сильную команду руководителей и доверяйте им. Когда команда чувствует доверие и поддержку со стороны лидера, она может достигнуть любых результатов. Они, в свою очередь, тоже будут подбирать в свою команду хороших людей и растить из них классных специалистов. А еще не жалейте сил и денег на цифровизацию бизнеса. Это позволяет настроить управление бизнесом в режиме онлайн и намного повысить эффективность. К примеру, мы в своих компаниях давно пользуемся информационной CRM-системой, в которую можно «заводить» все проекты, отслеживать, в какой стадии находится каждый из них, сколько времени над ним работает менеджер. Также мы используем дашборды, на которые выводятся метрики эффективности, чтобы в реальном времени видеть, например, поступление денег от клиентов, нагрузку на менеджеров (кто сколько проектов ведет, кто перегружен, а кто недогружен), нагрузку на службу техподдержки и тому подобное. Не составляет никакой проблемы вывести такие диаграммы на смартфон руководителя или на его отдельный монитор в кабинете, наблюдать все это в режиме реального времени и принимать управленческие решения. Таких и подобных инструментов у нас достаточно много. В совокупности все они позволяют контролировать свой бизнес и оперативно реагировать на любые отклонения. Пользуйтесь ими не только в кризис, но и повседневно. И — удачи в бизнесе! ■

Зинаида Климова

«В наш бизнес вложено намного больше труда, чем денег»

Сооснователь сети магазинов «Фыр-фыр» — о своей истории успеха, «как это работает» в Смоленске и о том, чего стоит бояться женщине-предпринимателю



Предприниматель Зинаида Климова начала свое дело, когда ей было немногим больше 20 лет, не имея ни внушительного стартового капитала, ни «полезных» связей. Началось всё с маленького магазинчика в подвале одного из жилых домов Смоленска. Сейчас же это сеть магазинов и собственное производство, где изготавливаются шоколад ручной работы, пирожные и торты.

В интервью журналу «О чём говорит Смоленск» Зинаида Климова рассказала о своей истории успеха, о том, чего стоит бояться женщине-предпринимателю и какими качествами должен обладать бизнесмен.

— Зинаида, вы довольно рано стали предпринимателем. А учитывая, что ваш бизнес — не «от родителей по наследству», это довольно нетипичная история. Как пришла идея начать собственное дело?

— С семнадцати лет я работала в продажах, но спустя шесть лет мне стало тесно в этой сфере, хотелось расти дальше. Стала размещать резюме на разных сайтах, но вскоре поняла, что никто не готов мне предложить руководящую должность. В компании, где я работала, таких перспектив тоже не было.

В какой-то момент созрело решение: если везде требуется опыт управления, то почему бы самой его себе не создать? При этом каких-то особых опасений не было, потому что я знала: либо у меня появится свое классное дело, в которое я готова вкладывать все силы, либо я получу необходимые навыки для работы управленцем.

— Начинать свой бизнес довольно рискованно, многие боятся вложить и потерять свои деньги. Не было страшно?

— Мой первый магазин находился в подвале жилого дома возле энергоинститута. На его открытие было потрачено всего 60 тысяч рублей. Эта сумма не была значительной даже тогда, в 2013 году. В наш бизнес вложено намного больше личного труда, чем денег.

— Почему вы выбрали именно эту сферу?

— Подруга предложила открыть магазин по продаже чая. Я сразу сказала: «Давай!» Впоследствии оказалось, что она хочет работать в другой сфере. А для меня это стало главным проектом последних семи лет.

— Говорят, что сложно развивать бизнес в таком небольшом городе как Смоленск. У вас уже три торговые точки, как удалось добиться такого результата?

— Конечно, это не просто, а порой и вовсе приходится очень сложно, мы много работаем. Наша продукция входит в так называемый «небюджетный сегмент». Это десерты и шоколад из самых качественных ингредиентов, что удается достать в Смоленске, элитный чай и кофе «специалти» класса. Конечно, с учетом небольших

в среднем доходов смолян, не так просто привлечь клиентов, но у нас получается.

— Какие, на ваш взгляд, наиболее эффективные инструменты по продвижению бизнеса? Есть мнение, что на сегодняшний день ими стали соцсети.

— Нельзя сказать, что соцсети это самый большой двигатель любого бизнеса. Единого рецепта нет. Когда выбираешь рекламный

то этого уже вполне достаточно для окупаемости.

Но когда предприниматель продает чай с пирожными и решил вложить 100 тысяч в рекламу, а к нему пришел всего один клиент, то тут и речи не может быть о какой-либо прибыли.

При среднем чеке в наших магазинах наружную, ТВ, радиорекламу очень сложно окупить. Я всегда считаю, сколько могу потратить на привлечение одного



канал, то всегда необходимо думать о том, что подходит именно тебе. Если предприниматель продаёт квартиры в новостройках стоимостью 6 миллионов рублей, то он может вложить большое количество денег в рекламу компании. Если, к примеру, такой бизнесмен потратил на продвижение 100 тысяч рублей, а к нему пришел всего один клиент,

нового клиента. Это очень дорого, гораздо дешевле людей удерживать. Поэтому мы очень много работаем над нашим сервисом, над качеством продукции, чтобы люди возвращались в «Фыр-Фыр» снова и снова. Параллельно мы, конечно, изучаем способы привлечения новых клиентов. Соцсети в этом плане хороши тем, что они довольно бюджетные.

— **Ведение бизнеса зачастую связано с бумажной волокитой. Необходимо проходить проверки, грамотно оформлять все документы. Насколько это трудная часть работы предпринимателя?**

— В этом вопросе нам очень помог центр поддержки предпринимательства Смоленской области «Мой бизнес». С их поддержкой бизнесменам гораздо легче установить диалог с государством. «Мой бизнес» помогает нам находиться в рамках правового поля.

Кстати, недавно благодаря центру наши сотрудники прошли профподготовку по пожарной безопасности и по охране труда. Была проведена бесплатно спецоценка условий труда.

В основном предприниматели — обычные люди, которые просто хотят заниматься любимым делом. Но когда ты становишься предпринимателем (к примеру, открыл магазин), необходимо исполнять требования пожарной службы, инспекции труда и еще десятка разных инстанций, что очень сложно, особенно на первых порах.

И вот центр «Мой бизнес» как раз и помогает решить эти и многие другие проблемы начинающим и уже опытным бизнесменам. Сейчас, например, мы собираемся с их поддержкой сертифицировать нашу продукцию, чтобы получить возможность выйти на новые рынки продаж.

— **Зинаида, есть какие-то особые качества, которыми должен обладать предприниматель?**

— Высокий уровень стрессоустойчивости, трудолюбие и постоянное желание учиться чему-то новому. Эти три вещи помогут про-

торить дорожку везде, даже там, где, казалось бы, её нет.

— **Сложнее ли женщинам в бизнесе?**

— Делать бизнес, конечно, сложно и эмоционально, и физически. Но при этом я избегаю очень многих проблем, с которыми сталкиваются обычные женщины: мне не нужно объяснять работодателю мою беременность и декрет, никто никогда не скажет, что я на что-то не способна и не определит за меня «потолок» возможностей. Мы с партнёром создали женскую компанию и всегда готовы поддержать наших сотрудниц. Например, оказываем дополнительную помощь девочкам, которые идут в декрет.

На мой взгляд, главное, чего стоит бояться женщине-предпринимателю, чтобы с ней рядом оказался не тот мужчина. Если он будет ждать от нее, что она сможет и заниматься бизнесом, и взвалить на себя все домашние хлопоты, то будет очень сложно.

Бизнес — круглосуточная работа. Если на тебя еще ложится необходимость потрясюще выглядеть, готовить «первое-второе-третье-компот», одной заниматься детьми, то справиться едва ли получится.

— **У вас в этом смысле всё в порядке?**

— Да. Мы с мужем делим домашние дела пополам. Он не занимается со мной бизнесом. Он программист. Мы на пороге договорились, что вместе работать не будем. Со стратегической точки зрения это очень верное решение. Когда возникают какие-то проблемы у него, то поддерживаю семью, а если наоборот, то он всегда готов помочь. Это очень стабильная система, всем рекомендую.

— **Почему вы называетесь «Фыр-фыр»?**

— Здесь нет никакой интригующей истории. Это короткое, запоминающееся название и больше ни у кого такого нет.

— **Что вы можете посоветовать тем, кто только собирается стартовать в предпринимательстве?**

— Я бы посоветовала для начала поработать по найму в тех направлениях, которые интересуют, посмотреть на всё изнутри. Этот опыт сыграет вам на руку. Вы получите возможность оценить, какие ошибки допускали работодатели по отношению к вам, чтобы не повторять их в своем бизнесе. Узнаете, как работают все процессы в этих компаниях, многому научитесь.

Я несколько лет работала в продажах, это очень сильно помогает мне сейчас. Овчинников, прежде чем открывать свою «Додо Пицца», работал в «Макдональдсе». Множество моих знакомых предпринимателей в начале своего пути трудилось в каких-то фирмах по найму. В этом плане так не любимая многими работа «на дядю» даёт неоценимый опыт. И его можно получить бесплатно, просто принося пользу тому, кто тебя обучит.

— **Какие у вас планы на будущее?**

— В этом году наша компания будет выходить на маркетплейсы, расширять сегмент онлайн-торговли. Сейчас онлайн-продажи занимают около 13% от основного торгового оборота. Я хочу нарастить эти объемы как минимум в два раза. Наша цель — выйти за рамки одного города, получить возможность работать по всей России. ■



Денис Нозиков

«Цена на колбасу не должна быть заоблачной»

Предприниматель Денис Нозиков занимается производством колбасы и мясных деликатесов с 2004 года. Многие смоляне знают его продукцию под брендами «Починковские колбасы» (эконом и средний ценовой сегмент) и «Починковский фермер» (премиум сегмент). Нозиков производит около 100 тонн продукции в месяц, и по меркам рынка колбасы считается не крупным игроком —

он классический представитель малого бизнеса, на поддержку и развитие которого направлен национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка предпринимательской инициативы».

«Примерно половина нашей продукции продаётся на территории Смоленской области, вторая половина идёт в соседние регионы», — поясняет предприниматель. Там же, в соседних регионах,

он закупает и сырьё, поскольку «у местных жителей Починковского района уже давным-давно нет своего мяса».

В интервью журналу «О чём говорит Смоленск» Денис Нозиков рассказывает о том, что в производстве колбасы является самым важным, зачем нужно регистрировать товарные знаки, а также — сколько должна стоить качественная колбаса и как её правильно выбрать.

— **Денис, делать колбасу вообще сложно?**

— Любое производство — довольно сложный процесс, который зависит от работы всей команды, от её слаженности. Один ты в поле не воин, один колбасу не сделаешь. Для личных нужд, конечно, можно, но если мы говорим про более-менее серьёзные объёмы — тут нужен сплоченный рабочий коллектив. У нас на производстве работает около 60 человек, мы производим до 100 тонн продукции в месяц, в зависимости от сезонности. Для рынка колбас это не сильно большой уровень производства, но и здесь без профессиональной команды уже никак нельзя.

Кстати, о коллективе. За годы работы сформирован уже некий костяк сотрудников, который мы очень ценим, стараемся обязательно премировать, отмечать наградами на корпоративных мероприятиях. Также в планах — расширение производственной линии, поэтому на нашем предприятии ведется набор персонала. Мы обучаем, даем людям профессию, достойную заработную плату. Между прочим, уровень оплаты на рабочие специальности, да и не только, у нас выше даже чем в Смоленске. Стараемся разнообразить и внебюджетную жизнь наших сотрудников. На данный момент организуем волейбольную команду, также они могут посещать в выходные за счет организации бассейн в Починке.

— **А сами своими руками колбасу делали?**

— Когда ты работаешь на своём производстве, ты знаешь все его этапы. Бывало, стоял и на обвалке мяса, и сам делал. Отладка любого процесса всё равно в итоге прохо-

дит через мои руки. В том числе, и в буквальном смысле этого слова.

— **В этом производстве что самое важное: сырье, технологии, что-то ещё?**

— В пищевом производстве на любой стадии можно испортить продукт. Поэтому здесь всё важно. И сырьё, и технология, и, повторюсь, коллектив — насколько он профессионально обучен и квалифицирован.

— **А можно из сырья очень низкого качества сделать «конфетку»?**

— Из низкокачественного сырья мы получим низкокачественный продукт, это надо понимать. Но на каждый продукт есть свой покупатель. Кому-то, возможно, такой низкокачественный продукт необходим для откорма животных, и он с удовольствием купит его по невысокой цене. Ну, а если же говорить о продукции для употребления в пищу, мы пытаемся искать баланс в ценовой политике, делая её максимально недорогой, поскольку, к сожалению, многие

люди с каждым годом переходят на всё более дешёвый сегмент колбасной продукции.

— **Да? Вы видите такую тенденцию, что смоляне покупают всё дешевле и дешевле?**

— Есть такое наблюдение. Что-то сильно дорогое покупают, как правило, перед праздниками, побаловать себя. А после праздников берут подешевле. Впрочем, есть прослойка обеспеченных покупателей, которые постоянно приобретают нашу продукцию премиум-сегмента и вообще не считают деньги. Но таких немного.

— **И конкуренция в вашем бизнесе очень высокая...**

— Вы правы, это и местные производители, и крупные федеральные. Пальцев двух рук не хватит, чтобы посчитать наших конкурентов. Но, несмотря на это, мы своего покупателя находим.

— **Где в Смоленской области можно купить продукцию брендов «Починковские колбасы» и «Починковский фермер»?**



— В городе Смоленске мы работаем с такими известными местными сетями, как «Лаваш» и «Колбасный дворик». По Смоленской области вы можете найти нашу продукцию в магазинах у дома. Наш покупатель в основном закупается продуктами в магазинах мелкой розницы. Входить в федеральные торговые сети пока не собираемся, нам достаточно местных. Однако это вовсе не говорит о том, что в будущее мы смотрим без оптимизма. Отнюдь. В прошлом году мы зарегистрировали бренд «Починковские колбасы» в качестве географического указания. Поскольку в самом названии бренда есть привязка к географической местности — городу Починку, мы хотим, чтобы на слуху были такие производители из небольших городков, чтобы люди знали, что в нашей стране есть производства, которые дают рабочие места в деревнях и поселках, где продукция выпускается в экологических условиях вдали от мегаполисов, что малый бизнес старается быть на плаву, старается развиваться и нуждается в помощи от государства.

Вот как раз в этом нам помогли партнёры из центра поддержки предпринимательства Смоленской области «Мой бизнес». С помощью нашего бренда, нашего географического указания мы можем официально представлять город Починок на федеральных мероприятиях. Это, кстати, не первое наше с ними сотрудничество — летом прошлого года мы проходили процедуру сертификации, и «Мой бизнес» в этом нам тоже помог, взяв на себя финансирование сертификации.

В плане реальной помощи (как словом, так и делом) смоленским предпринимателям «Мой бизнес» — структура, конечно, по-

лезная. И не только по вопросам сертификации или регистрации географического наименования. Я, в частности, слышал информацию по поводу обучения предпринимателей вопросам автоматизации складского учёта, профподготовки по пожарной безопасности и охране труда. Думаю, у них есть много программ, много точек соприкосновения с бизнесом. Ну и сами предприниматели тоже должны проявлять активность со своей стороны, чтобы понимать, какую помощь для своего дела они могут получить в центре «Мой бизнес».

— У нас на территории Смоленской области нет никакой ассоциации производителей колбасы и мясных деликатесов?

— Нет, ничего такого у нас нет. И жалко, что нет. Есть много моментов, которые должны решаться, что называется, коллективно. Мы, конечно, сами общаемся с коллегами-производителями, выручаем друг друга в тех или иных вопросах. Но этого недостаточно. Есть у каждого проблемы свои собственные, а есть и общие.

— Денис, и напоследок практический вопрос: сколько должно стоить качественная колбаса и как правильно её выбрать?

— С одной стороны, это лёгкий вопрос, а с другой — очень сложный. У каждого человека ведь свои вкусовые предпочтения, и каждый из нас выбирает свою колбасу по цвету, запаху, вкусу, цене. Мы должны понимать, что хороший продукт не может быть дешевым. При этом, цена на колбасу не должна быть и заоблачной. Когда я вижу колбасу по 800–900 рублей за килограмм, мне кажется, что её продавцы «сильно ломают» цену. Хотя...

От сорта цена тоже зависит — та же премиальная сырокопченая или сыровяленая колбаса может стоить таких денег. Но не ветчинная.

— Вы едите свою колбасу?

— Обязательно, и я люблю нашу продукцию. Я всегда говорю, что если я не буду есть свой продукт, почему тогда его должны есть люди?

— Что лично вам нравится из собственной продукции, что порекомендуете смолянам?

— Если говорить о премиум сегменте, из гостовских мне нравится наша «Краковская» сервелат «Московский», ветчина «Царская», курица в желе, копчёно-варёная грудинка, Рулет Фермерский. Всё это я беру себе домой, и это ест вся моя семья. Также перед Новым годом мы запустили в продаже куриный рулет с сыром и запечённую буженину со специями — так эти две новинки перед праздниками разлетелись, словно горячие пирожки. Благо, я успел взять себе домой к новогоднему столу (улыбается).

— Где вы берёте рецепты для колбас и мясных деликатесов?

— Рецепты, проверенные временем, что-то из забытого старого со времен СССР, что-то — по передовым технологиям, разработанным в наше время по российским ГОСТам, некоторые рецепты приходят к нам из Европы. Например, наша деликатесная линия — это старинные рецепты с добавлением специй только для ароматики. Для нас важен вкус, качество. Я люблю свое дело, поэтому для меня колбаса — это не просто еда, это нечто, что будоражит воспоминания, воображение. Поэтому и к выбору рецептур мы подходим внимательно. ■

Елена Артегина

«Самозанятость позволила мне выйти из «серой» зоны и иметь официальный доход»

Бьюти-мастер рассказала, как всего за девять месяцев ей удалось превратиться из мамы в декрете в успешного предпринимателя

Ещё девять месяцев назад Елена Артегина была мамой в декрете, сегодня же она — успешная бизнес-леди и одна из самых востребованных мастеров в бьюти-индустрии Смоленска. Елена считает, что во многом её судьбу решил всего один день: в ноябре прошлого года она подала заявку на конкурс «Мир красоты» и неожиданно для себя заняла там первое место.

В интервью журналу «О чём говорит Смоленск» Елена Артегина рассказала о том, как буквально в одночасье можно изменить свою жизнь, о перспективах работы в сфере красоты и актуальных фэшн-трендах.

— Елена, ты же приехала в Смоленск совсем недавно?

— Я смолянка, но мой муж военнослужащий, его направили служить в Армению, где мы прожили шесть лет. Я не работала, потому что российским женам там очень непросто трудоустроиться. Воспитывала дочь, спустя несколько лет у нас родился еще один ребёнок. В Армении я открыла для себя процедуру ламинирования ресниц и влюбилась в неё. Вскоре узнала, что мой



мастер проводит обучение и решила освоить эту профессию, потому что давно мечтала посвятить себя бьюти-индустрии. Младшей дочери тогда не было и двух лет, поэтому полученные навыки оттачивала на подружках.

В 2019 году мужа перевели в Смоленск, я отдала ребенка в детский сад и начала принимать клиентов на дому. Набирала клиентскую базу, совершенствовала свои умения. Подруга предложила мне арендовать место в студии. Салон был рядом с нашим домом, цена показалась приемлемой, поэтому я согласилась. Произошло это девять месяцев назад.

Я ламимейкер — делаю ламинирование, молекулярное восстановление ресниц, также я бровист и начинающий лешмейкер (наращивание ресниц). У меня уже 13 сертификатов, подтверждающих квалификацию.

Когда в Смоленске я проходила очередное обучение, наш преподаватель в учебном чате написала, что будет проводиться конкурс «Мир красоты». В этом году мероприятие проходило в онлайн-формате, что идеально для тех, кто боится оказаться в незнакомой и напряженной обстановке. Я решила поучаствовать, хотя было очень волнительно. Конечно, колоссального опыта пока у меня нет, но я просто обожаю свое дело, постоянно совершенствуюсь в нем, учусь новому, поэтому захотела испытать себя. Взяла одну модель и заняла первое место. Конечно, это было неожиданно, но, если честно, я верила в свою победу (смеется).

— Какие были требования для участия в конкурсе?

— Нужно было подать заявку на портале «Мир красоты». В ней не-

обходимо рассказать о себе, предоставить сертификаты и дипломы, подтверждающие профессиональный уровень участника.

— Помогло ли участие в «Мире красоты» запустить новый виток в твоей карьере?

— Конечно, да. Когда, например, приходят клиенты и видят, что у меня дипломы, звезда победителя конкурса, доверие к мастеру возрастает, они чувствуют себя в надежных руках. Да и мне это прибавило уверенности в своих силах. Сейчас есть огромная мотивация двигаться дальше, развиваться. А еще центр поддержки предпринимателей «Мой бизнес», который участвует в организации этого конкурса, помог мне получить официальный статус самозанятой.

— Что дает тебе получение такого статуса?

— Для тех, кто работает сам на себя, но еще не имеет очень высоких доходов — это идеальный вариант. Очень мягкий налоговый режим и простая система учёта. Мне не нужен бухгалтер, чтобы оформлять необходимые документы. Я все делаю через приложение «Мой налог». Можно посылать клиентам электронные чеки, что тоже очень удобно. Ну, и это позволило мне выйти из «серой» зоны и иметь официальный доход.

— Я знаю, что сейчас ты уже начала обучать начинающих мастеров. Какие качества нужны для того, чтобы освоить такую профессию?

— Главное — это желание. Желание развиваться и постоянно двигаться вперед. В первую очередь нужно полюбить эту процедуру. Отношение к работе не должно быть

исключительно как к способу обогащения. Это своего рода творчество, только для занятия им необязательно иметь какие-то выдающиеся художественные таланты.

— Какой суммой денег необходимо располагать, чтобы начать работать ламимейкером?

— С учетом затрат на обучение, материалы для старта нужно около 15–20 тысяч рублей. Но эта сумма без стоимости аренды рабочего места. В сравнении, например, с маникюром, не такие уж и большие вложения.

— Иногда кажется, что мастеров стало больше, чем клиентов. Сейчас вообще перспективно начинать карьеру в сфере красоты?

— Конечно, индустрия красоты с каждым годом развивается, расширяется. Но я убеждена, что на каждого мастера найдется свой клиент. Техника работы у всех разная, люди все тоже разные. Иногда бывает, что специалист великолепный, но клиенту сложно с ним найти контакт. Так случается, личные отношения — это тоже очень важно.

Главное в этой профессии — не опускать руки. Бывают взлеты и падения. У меня тоже: иногда очень много клиентов, не успеваешь справляться, а иногда наступает затишье. Нужно много трудиться и работать. Моя работа не заканчивается в студии. Прихожу домой и продолжаю что-то делать: нужно выбрать, обработать, выложить фотографии, написать пост в инстаграме и т.д.

Я сама себя рекламирую и основной источник — это, конечно, соцсети. Начинающим мастерам еще бы посоветовала размещать объявления на «Авито» и «Юле».

Но там, как правило, люди откликаются только на минимальную стоимость услуг.

— Бывает такое, что приходит клиентка с картинкой из журнала или из интернета и просит сделать точно также, а ты понимаешь, что это ей не пойдет. Будешь отговаривать или желание клиента — закон?

— У меня таких ситуаций обычно не бывает. Я всё-таки работаю с натуральными ресницами и бровями, а это куда проще. Мои клиенты в основном, как и я, за натуральную красоту. Эти процедуры просто добавляют к естественной красоте щепотку магии.



— Ты считаешь, что сегодняшние тренды в красоте движутся в сторону натуральности?

— Да, и я этому несказанно рада. Конечно, у нас в Смоленске модные тенденции приходят с запозданием. В Москве, например, уже очень многие отказались от наращивания ресниц в пользу ламинирования. У нас пока еще любят эти «щетки» на глазах: побольше и погуще. Я не

против наращивания, но все хорошо в меру. Советую девочкам придерживаться натуральной красоты, просто немного её подчеркивать.

— Сколько денег на поддержание своей привлекательности по твоему мнению должна тратить девушка/женщина?

— Тут все очень индивидуально. У каждого свои финансовые возможности, свои представления о необходимости тех или иных процедур. Если говорить обо мне, ресницы и брови я оформляю себе сама, при этом часто пробую новые материалы и техники. Постоянно хожу на маникюр, к колористу и парикмахеру. Периодически посещаю

косметолога и солярий. Считаю, что девушка не должна на себе экономить. Это маленькие радости, которые поднимают нам настроение.

— Как ты относишься к уколам красоты, к пластической хирургии?

— Если человек очень хочет это сделать, то почему бы и нет. Главное, чтобы не было слишком замет-

но. Хочется, чтобы люди сохраняли индивидуальность и не были друг на друга похожи как куклы. Все мы особенные, важно в себе это сохранить.

— Какие у тебя планы на будущее?

— Я хочу открыть свою студию красоты, которая предоставляла бы весь спектр услуг: от волос до ногтей.

— Ты себя уже больше воспринимаешь как мастера или как бизнесвумен?

— Я начинающий предприниматель. Пока набираю потихоньку обороты. Этот год для меня начался невероятно и принес очень много новых возможностей. Все это благодаря конкурсу «Мир красоты», благодаря центру «Мой бизнес», который устраивает этот конкурс. Они не только помогли мне оформить статус самозанятой, я ещё регулярно хожу туда на ворк-шопы, в школу предпринимательства, к маркетологу. Всегда можно обратиться к ним за помощью, и все это бесплатно.

— Как удается сочетать ведение своего дела и материнство?

— Мне повезло с мужем. Я всегда могу рассчитывать на его помощь. Конечно, сейчас некоторые домашние дела отошли на второй план. Но я стараюсь работать до 6 часов вечера в будни, чтобы самой забирать дочь из садика и проводить вечера с семьей.

Бывают, конечно, и трудные моменты. Иногда я даже беру детей с собой в салон, когда не с кем их оставить. Но они все гордятся моими достижениями: и супруг, и дети. Хотят, чтобы я развивалась дальше и во всем меня поддерживают. ■

В Сафонове отметили День поисковика



20 февраля в Сафоновском районе прошли мероприятия, посвященные Дню смоленского поисковика. В праздновании знаменательной даты принял участие председатель Смоленской областной Думы, лидер смоленских единороссов, командир поискового отряда «Славяне» Игорь Ляхов, депутаты регионального парламента Александр Станьков, боец поискового отряда «Славяне», и Александр Герасенков, командир поискового отряда «Боевое братство».

В этот день в Сафонове, как на районной Вахте Памяти, собрались представители нескольких поисковых отрядов. Говорилось о праздничной дате, прошедшем полевом сезоне и планах. Игорь Ляхов напомнил, что пять лет назад воз-

никла идея определить значимый день для поисковиков Смоленщины. После обсуждения этой датой стал день почитания чудотворной иконы Божьей Матери «Взыскание погибших», которую поисковики считают своей покровительницей.

«Мы решили, что 18 февраля как раз в преддверии Дня защитника Отечества и нужно учредить этот праздник. И слава Богу он состоялся. Сейчас мы находимся на Сафоновской земле, где поисковое движение классически сильное. Здесь четыре отряда: «Серп и молот», «Боевое братство», «Родина» и «Мемориал». Эти отряды состоят из опытных командиров и бойцов, а возглавляют их ребята, которые, можно сказать, начинали движение. И важно то, что в Вахтах Памяти ежегодно принимает участие

большое количество детей. В первую очередь, это дети поисковиков. Они под присмотром наставников выезжают в поля и работают. Естественно, прежде они изучают боевую обстановку, которая была 75 лет назад на этой местности, а также архивные материалы, карты. Многие для себя открывают. И совершенно меняется их впечатление, они совсем по-другому смотрят на войну, не такую развлекательную, как иногда показывают в фильмах, а именно на ту страшную и кровопролитную, в которой участвовали наши предки, защитившие страну и даровавшие нам мирное время. Годы проходят, стирая память, уходят живые свидетели, и нужна молодежь, которая своими руками и от более старших товарищей получит бесценную информацию о подвиге наших солдат», — подчеркнул председатель областной Думы.

Очередной этап в истории поиска отличался от предыдущих. В связи с пандемией большинство полевых экспедиций в 2020 году были малочисленными и непродолжительными, однако как обычно результативными. Лишь в августе было разрешено создавать небольшие лагеря до 70 человек, и одну из Вахт Памяти сразу провели на Сафоновской земле. Основное место поиска было сосредоточено в районе деревни Рыбки, где в июле–августе 1943 года в рамках наступательной операции «Суворов» советские войска прорывали немецкую оборону, имея задачу выйти к трассе

Москва–Минск. Неся большие потери, наши воины с трудом продвигались вперед, ломая оборонительные позиции противника.

О результатах четырехдневного поиска рассказал боец «Боевое братство» Александр Репешко: *«Поля и высоты в районе деревни Рыбки были местом ожесточенных боев. В конце августа мы работали на Старосельском поле, в районе урочища Старые Рыбки, где и прежде поднимали останки не одного десятка воинов. На краю уже не существующей деревни зацепили щупами край траншеи. Стали раскапывать и нашли останки 8 человек. Один, судя по сохранившимся лычкам, был ефрейтор–артиллерист. На дне траншеи было много железа: пулеметные диски, гильзы, но, к сожалению, так как это был 43–й год, предметов, несущих информацию, не нашли. Солдаты останутся безымянными. Предполагаем, что погибли они в самом начале наступления, примерно 8 августа».*

За прошедший сезон только два отряда — «Боевое братство» и «Мемориал» — подняли останки порядка 160 бойцов Красной Армии. А всего с апреля по сентябрь поисковому движению удалось обнаружить на полях ожесточенных сражений в разных районах Смоленской области останки 1 621



бойца. Захоронения погибших в 1941–1943 годах воинов прошли в 13–ти муниципальных образованиях. Они обрели покой на Полях Памяти, которых в настоящий момент уже 27 по всей области.

С помощью изучения архивных документов, исследований, найденных солдатских медальонов, наград, именных личных вещей и предметов поисковики установили имена 299 воинов. Пятнадцать павших защитников Отечества увезли домой. По словам поисковиков, узнать имя солдата — это успех, и огромное счастье, если в дальнейшем удастся найти его родственников и передать героя на ма-

лую родину. *«Если суждено солдату быть известным, то судьба дает возможность найти родственников, — говорят поисковики. — Хотя зачастую это очень сложно, так как многие погибли при оккупации, а после войны могли сменить фамилию и прописку».*

Исследование разных уголков Смоленщины, где огненным смерчем прошла война, продолжается более 30 лет. За это время обнаружены останки более 52 тысяч воинов, восстановлено 5 тысяч имён.

Обратившись к собравшимся, председатель областной думы Игорь Ляхов отметил, что Смоленская область занимает лидирующие позиции в поисковом движении России, уже 76 региональных отрядов занимаются этим очень важным и нужным делом, которое помогает сберечь и защитить нашу историю: *«Я всем бойцам желаю поискового счастья и чтобы в этом году пандемия не помешала нам с братьями белорусами провести первую экспедицию. Я желаю, чтобы мы еще много нашли солдат, которые ждут нас. Искренне на-*



деюсь, что с каждым годом число желающих внести свой посильный вклад в увековечение памяти павших бойцов будет неуклонно расти, прежде всего, со стороны молодежи, которые помнят своих героических прадедов, подаривших мир и свободу последующим поколениям».

По его словам, с каждым годом поисковая деятельность становится все более многогранной. Помимо многочисленных экспедиций, смоленские поисковики ведут патриотическую работу с молоде-

направления «Доброхоты» привлечены в порядок более 70 мест памяти и скорби. Несмотря на известные ограничения, проведены акции «Судьба солдата» и «Дорога домой», встречи со школьниками, выставки и конкурсы. Бойцы отряда «Мемориал» практически закончили строительство часовни на одной из высот на рыбковской земле. Бойцы отряда поддержали идею своего командира Игоря Турышева таким образом увековечить память павших воинов.



жью, помогают ветеранам и нуждающимся, реализуют различные добровольческие акции, стараясь быть полезными обществу.

В 2020 году в поисковую деятельность включились представители регионального следственного комитета, в котором был сформирован ведомственный отряд «Следопыт». Впервые прошел учебный областной слет поисковиков-студентов. Руководитель фракции «Единая Россия» в Госдуме Сергей Неверов передал в распоряжение поисковому объединению Смоленщины микроавтобус. В рамках

«Строили своими силами. Кто-то привез кирпичи, кто-то цемент, кто-то транспорт предоставил. Конечно, в полевых условиях строить было тяжело: без электричества, с инструментом были некоторые проблемы, но у нас все получилось. Трудились почти четыре года, и сейчас приблизились к финальному этапу. Эта земля буквально пропитана кровью наших отцов, дедов и прадедов, поэтому на этом месте мы решили поставить часовню», — рассказал боец отряда «Мемориал» Дмитрий Скоков.

У Сафоновских отрядов общее поисковое дело и свои отличительные черты, говорилось на Дне поисковика. Например, в отряде «Боевое братство» трудятся участники боевых действий, которые занимаются воспитанием молодежи, военным делом, готовят юношей к службе в войсках специального назначения. Отряд «Серп и молот» издает книги об истории Смоленщины в годы Великой Отечественной войны. Отряд «Мемориал» занимается трудными подростками и увековечиванием памяти, устанавливая поклонные кресты, памятники и обелиски. А отряд «Родина» успешно возглавляет женщина Лариса Тюренкова. Впрочем, все различия условны, отряды часто работают сообща.

В фойе Сафоновского Дома культуры гости праздника познакомились с экспонатами музея поискового отряда «Боевое братство», собранные за годы его деятельности. Стоит отметить, что в музее регулярно проходят выставки, встречи с молодежью, при этом все экспонаты можно подержать в руках, ощутить тяжесть оружия, прикоснуться к истории.

День Смоленского поисковика стал долгожданным днем встречи и общения бойцов и командиров поисковых отрядов. Они уже поработали в архивах и наметили фронт работ, чтобы с приходом весны продолжить свою многотрудную деятельность. Поиск объединяет людей разных поколений, проживающих в разных регионах нашей страны и за рубежом, всех, кому дорога связь поколений, общая память и традиции.

Завершилось мероприятие возложением цветов к Вечному огню в сквере Памяти защитников Отечества. ■

Юлия Сафонова

«Задача фармацевта – претворить рекомендации врача в реальные препараты»



«О чём говорит Смоленск» и «Городская аптека» продолжают совместный проект «Лица компании», в котором мы рассказываем читателю о людях, составляющих самый главный — человеческий — капитал крупнейшей в Смоленске аптечной сети

Героиня этого номера — Юлия Сафонова, фармацевт аптечного супермаркета «Городская аптека» на улице Николаева, д.11. Детское Юлино желание носить белый докторский халат вполне предсказуемо привело её после школы в Смоленский медицинский колледж. Хотя... Могло стать и

так, что Сафонова получила бы диплом врача.

«Где-то обидно из-за того, что не поступила в медуниверситет, была и остаётся некоторая нереализованность в этом плане, хотелось бы быть доктором. Может, в своё время родители и окружение не поддержали меня в таком стремле-

нии, не услышали», — размышляет Юлия.

Как бы то ни было, после колледжа наша героиня сразу попала в фармацевтику. Год проработала на складе одной из крупных смоленских сетей, после чего перешла в аптеку и начала осваивать профессию первостольника. Следу-

ющие несколько лет пролетели в рабочем общении с покупателями, но однажды Сафонова пришла в отдел кадров и написала заявление об уходе.

«После того, как эту сеть перекупила другая, федеральная, началась крайне неприятная «продажная» специфика работы. Там всё было основано на продажах, надо было продавать, продавать, продавать... Причём конкретные препараты и бренды, без оглядки на конкретного посетителя, его проблемы и достаток. Мне так было сложно работать, поэтому я благополучно перешла в «Городскую аптеку», — вспоминает Юлия.

Она попала в аптечный супермаркет три года назад, буквально через пару месяцев после открытия. В интервью журналу «О чём говорит Смоленск» Юлия Сафонова рассказывает, в чём уникальность его расположения и ассортимента, а также — какие оригинальные подарки для мужчин и женщин можно найти в этом единственном в Смоленске аптечном супермаркете.

«У нас фармацевт находится в контакте с покупателем, плечом к плечу»

— Юлия, впервые мы побывали в вашем супермаркете сразу после открытия. Что можем сказать три года спустя? Такое же мягкое освещение, комфортное кондиционирование воздуха, в каждом зале свой особый дизайн, своя цветовая гамма, всюду светло и просторно. Как и в обычном супермаркете, хочется немного побродить по залам, посмотреть на ассортимент, и руки привыч-

но тянутся к тележке, которой... у вас нет.

— Да, мы работали и работаем без тележек (*улыбается*). Они тут ни к чему. В центральной зоне у нас находятся кассы и ресепшн, где покупатель может оплатить товар или проконсультироваться с фармацевтом, после чего они вместе пройдут в нужный отдел и посмотрят необходимый препарат. В отличие от маленькой аптеки, у нас фармацевт находится в контакте с покупателем, плечом к плечу. Покупатель даже может отозвать фармацевта и шепнуть ему на ухо какую-то свою проблемку. И фармацевт её предлагается решить.

— **Расположение супермаркета, конечно, крайне удачное. Самый центр Смоленска — улица Николаева. Каждый день по этой улице идут и едут на работу или прогулку тысячи смолян...**

— И, естественно, заходят к нам. Наш формат супермаркета предусматривает абсолютную универсальность, во всех смыслах этого слова. У нас всегда в наличии все основные медицинские направления, которые востребованы смолянами. Это и медтехника, и оптика, и лекарственные препараты самого широкого спектра, и БАДы, тонометры и глюкометры, и, конечно, большой выбор косметики.

Кроме того, в супермаркете есть специальный отдел оптики (чего больше нет ни у кого в Смоленске). Причем, мы не только предлагаем широкий ассортимент солнцезащитных очков и оправ (как бюджетных, так и элитных оправ ведущих брендов), но и изготавливаем очки прямо здесь, на месте, по индивидуальным параметрам любой сложности на самом новейшем оборудовании в течении 10 минут

(!) В этом же отделе посетители могут получить и бесплатную (!) консультацию дипломированного специалиста по подбору МЛК (мягких контактных линз), диагностику основных функций зрения, подбор очков любой сложности на современном диагностическом оборудовании. Также предоставляется услуга по мелкому ремонту очков.

Представлен в супермаркете и широкий ассортимент средств реабилитации и ухода за больными (кресла-коляски, ходунки (взрослые и детские) и т.д.), а также компрессионный трикотаж. При этом наши площади позволяют спокойно примерить бандаж или, допустим, корсет в примерочной комнате, чего, конечно, нельзя сделать в небольших аптеках.

«Помню, страшно было оставаться в аптеке одной»

— **По каким дням у вас «аншлаг»?**

— День на день не приходится. Больше всего покупателей, конечно, по воскресеньям, когда в нашем супермаркете максимальная скидка на весь ассортимент — до 15 процентов [*аналогичная скидка по воскресеньям действует по всей сети «Городских аптек» — авт.*] Впрочем, покупатели у нас разные. Один бережёт каждую копеечку, а второй приходит за покупками в любой день, вообще не обращая внимания на воскресную скидку. Кто-то ходит и выискивает по соседним аптекам, что и где дешевле, а кому-то удобно придти к нам и сразу купить всё по списку: корсеты, уколы, таблетки и прочее-прочее. Вот специально для таких покупателей мы держим в су-

пермаркете максимально большой ассортимент продукции. Где ещё в Смоленске есть аналогичный выбор, я даже не знаю.

— Но покупателей у вас много, и их поток постоянный. Устаёте?

— Некоторые сравнивают работу фармацевта с работой продавца в продуктовом магазине. Но между нами есть большая разница. У продавца работа автоматическая, механическая. А у нас всё совсем по-другому: ты общаешься с человеком, слушаешь его, советуешь. Конечно, устаёшь. Но это такая усталость, приятная что ли. Люблю я такую усталость.

Иногда врач пропишет то или иное лекарство, что называется, машинально. У него поток пациентов, бывает, нет времени досконально вникнуть в случай каждого из них. В таком случае задача нас — фармацевтов — претворять рекомендации врача в реальные препараты. А для этого нужно объяснить покупателю, в чем разница того или иного лекарства, рассказать, почему именно его назначил доктор, показать варианты по цене и качеству.

Я работаю здесь уже давно, и многие покупатели узнают меня на улице, здороваются. Иногда звонят, просят меня подойти к телефону, что-то объяснить или дать совет. Для меня это важно. Бывает, в супермаркет приходят покупатели, которые не видели меня несколько лет: «Так вы теперь здесь работаете? Тогда и мы будем сюда приходить за лекарствами». Это тоже очень приятно слышать.

— А когда только начинали работать первостольником, было тяжело?

— Тогда да, нелегко было. Это сейчас я полностью уверена в себе, легко иду на контакт с покупателями. А тогда... Помню, страшно было оставаться в аптеке одной. Думала, вот сейчас кто-нибудь зай-

дёт и как начнёт задавать вопросы, на которые не смогу ответить. Боялась запутаться. Но со временем всё наладилось.

«Наша косметика — это очень хороший подарок»

— Сейчас у нас на носу два любимых всеми праздника — 23 февраля и 8 марта. Такой к вам несколько неожиданный вопрос: а можно в «Городской аптеке» найти подарок для любимого или любимой?

— Можно без проблем. У нас даже есть специальная услуга — сбор подарков косметики для мужчин и женщин. В нашем супермар-



любимый писатель:

Аркадий Гайдар

любимый фильм:

«Москва слезам не верит»

любимое время года:

конец весны

любимое место:

моя деревня

мечта:

чтобы сын был хорошим и счастливым человеком

кете представлены все основные косметические бренды в различных ценовых категориях: KORA, AVENE, BIODERMA, LA ROCHE POSAY, LIERAC, VICHY. Вся эта косметика лечебная, гипоаллергенная. Такие бренды обычно продаются только в аптеках, в парфюмерных магазинах вы их вряд ли найдете. Многие смоляне уже знакомы с такой косметикой, она им нравится, они часто приходят и спрашивают продукцию конкретного производителя.

Наша косметика — это очень хороший подарок. Всегда можно собрать замечательный подарок из продукции топовых брендов, качество которых уж точно не подведет (в таком случае вы никак не рискуете оказаться обвиненным в испорченных волосах подружки). Вы собрали подарок, а наш сотрудник на кассе красиво его упакует, и можно отправляться на праздник.

«Лично я положительно отношусь к приёму ВИТАМИНОВ»

— На дворе у нас конец зимы и начало весны. Что традиционно пользуется повышенным спросом в это время года?

— Всё как всегда. У одного голова болит, второй страдает сезонным ринитом, третий думает о том, чтобы пропить курс хороших

витаминов и поддержать иммунитет... Если у покупателя болит голова, мы первым делом спросим, по какой причине: недосып, повышенное давление, что-то ещё. Если он не знает своего давления, можно здесь же, у нас, бесплатно его измерить. Когда давление нормальное, можем предложить покупателю хороший анальгетик.

Если у человека аллергический ринит, он обычно знает об этом и знает, какие препараты ему нужны (поскольку такой диагноз ставит ему именно доктор, он же прописывает лечение). Кто-то пьёт антигистаминные препараты, кто-то брызгает в нос спреи. И в одном, и во втором случае мы можем предложить как оригинальные препараты, так и дженерики. Тех, кто экономит деньги, могу обрадовать: некоторые дженерики в разы дешевле оригинальных препаратов.

По поводу витаминов — тут кто что любит. Кому-то нравятся витамины российского производства, кому-то — европейского. Они отличаются и по составу — где сколько микроэлементов, аминокислот или, допустим, гиалуроновой кислоты. Главное — понять, что человек хочет от приёма витаминов: поднять общий иммунитет, снять усталость и вздохнуть, укрепить ногти или волосы. Также у нас есть специальные витаминные комплексы для беременных и для поддержки зрения. Ну а детям очень нравится желейки с фруктовым вкусом «Супрадин» или «Витамишки».

— Юлия, какие ещё скидки есть в вашем супермаркете, помимо воскресных?

— В остальные дни у нас действует пенсионная скидка — до 10 процентов, а также скидка по карте постоянного покупателя — тоже до 10 процентов. Очень, кстати, выгодная карта, потому что есть ряд препаратов, на которые наценка составляет до 10 процентов, и с помощью этой карты можно купить их фактически по закупочной цене.

— Новые карты покупателя «Городская аптека» уже давно не выдаёт. Может, пришло время выпустить новую их партию?

— Ну, это вопрос к руководству сети. Могу только сказать по поводу наших постоянных покупателей — почти у каждого из них есть такая карта. При этом карты не именные, и при желании можно спокойно взять карту, допустим, у соседа или коллеги по работе и воспользоваться скидкой. Можно даже просто назвать номер карты на кассе. Так что, если у вас нет нашей карты постоянного покупателя «Городской аптеки», оглянитесь вокруг — скорее всего вы найдёте того, кто поделится ею с вами. И добро пожаловать в наш супермаркет! ■

на правах рекламы.

имеются противопоказания.

необходима консультация специалиста.

лицензия ЛО-67-02-001132 от 6 июня 2019 г.

Информационно-аналитический журнал «О чем говорит Смоленск»

12+

№2-3 (248-249)
28 февраля 2021 г.

Главный редактор
Савенок Светлана Николаевна
[личный твиттер @ggrupa_GS]

Шеф-редактор
Евгений Ванифатов

Дизайн/верстка
Наталья Голубкова

Фото
Светлана Сафронова
Евгений Тимашков
Николай Жданов

Электронная версия журнала
<https://journal.smolensk-l.ru/>

Редакционная почта
smolredaktor@yandex.ru

Периодичность выхода
22 номера за 2021 год

Телефон 56-58-23

Свидетельство о регистрации
ПМ N ТУ67-00081 от 22.01.2010

Адрес редакции 214000,
Смоленская обл., г. Смоленск,
ул. Октябрьской рев., д. 14а

Адрес издателя 214000,
Смоленская обл., г. Смоленск,
ул. Октябрьской рев., д. 14а

Журнал «О чем говорит Смоленск» зарегистрирован в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Смоленской области

Учредитель ООО «Группа ГС»

Отпечатано в ООО «Реновация» (214020, Смоленская обл., г. Смоленск, ул. Шевченко, д. 86) [4812] 70-04-88
Подписано в печать: 26.02.2021 в 18.00 (по графику: 18.30)
Дата выхода в свет: 28.02.2021
Тираж: 3 000 экз.
Свободная цена
Заказ:



8-910-785-19-29

городскаяаптека.рф

ГОРОДСКАЯ
аптека **АПТЕЧНЫЙ СУ**

МЫ ОТКРЫЛИСЬ

Каловаты!



Николаева, 11

Аптечный супермаркет «Городская аптека»

- * Широкий ассортимент лекарственных препаратов, медтехники и оптики
- * Удобная система скидок

лицензия на ведение
фармацевтической деятельности
ЛО-67-02-001132 от 6.06.2019 г.

реклама

Воскресные скидки: **15 процентов на всё**

**ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ.
НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.**



СМОЛЕНСКАВТОДОР

СМОЛЕНСКОЕ ОБЛАСТНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

214000 Смоленск

Октябрьской революции 14а

телефон (4812) 38 05 71

<http://smolavtodor.ru/>

реклама.

Более **8100** километров
автомобильных дорог
в оперативном управлении