

27/229 сентябрь 2023



With the  
support of the  
CCI of Russia

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru) •

12+

Business DIALOG Media

# RBC

Russian Business Guide

● **ЛИДЕРЫ  
ИТ-ОТРАСЛИ  
РОССИИ**

**АРТУР МУХАМЕДШИН,  
«СИТЕК Логистика»:**

**«1С:WMS ОПТИМИЗИРУЕТ РАБОТУ СКЛАДОВ  
НЕ ТОЛЬКО В РОССИИ, НО И ВО ВСЕМ МИРЕ»**

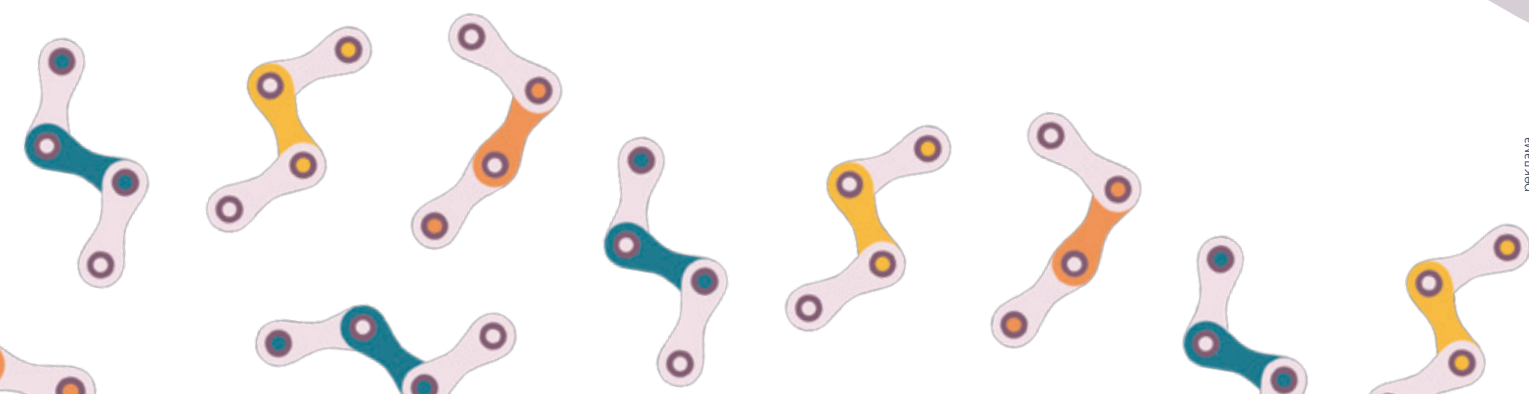
# ЛОФТ-ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ЧАСТНЫХ И БИЗНЕС МЕРОПРИЯТИЙ



[kulibin-loft.ru](http://kulibin-loft.ru)

+7 (900) 156-47-35

В Яндекс.Картах: [Лофт Кулибин г. Мытищи](#) 





Russian Business Guide  
www.rbgmedia.ru

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

12+

Учредитель и издатель: **ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»** при поддержке ТПП РФ

Редакционный совет:

**Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова**

Главный редактор:

**Мария Суворовская**

Заместитель директора по коммерческим вопросам: **Ирина Длугач**

Редактор номера: **Елена Александрова**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Корреспонденты: **Варвара Можая, Алексей Сокольский, Екатерина Золотарёва, Светлана Кныш, Михаил Московец**

Перевод: **Лилиана Альтапова**

Дирекция развития и PR: **Анна Шехматова, Екатерина Цындук, Юлия Колчева**

Фотографы: **Олег Захаров, Юрий Цой**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

**Рукописи не рецензируются и не возвращаются.**

Адрес редакции: **143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.**

E-mail: **mail@b-d-m.ru**

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

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

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

**Russian Business Guide № 27/229 сентябрь 2023.**

Дата выхода в свет: 04.09.2023.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide  
www.rbgmedia.ru

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

12+

Founder and publisher:

**BUSINESS DIALOG MEDIA LLC**

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

**Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova**

The editor-in-chief:

**Maria Sergeevna Suvorovskaya**

Managing Editor: **Elena Aleksandrova**

Deputy Marketing Director:

**Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Maria Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

**the Moscow region, 143966.**

E-mail: **mail@b-d-m.ru**

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

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

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass Media.

The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

**Russian Business Guide № 27/229 September 2023.**

Date of issue: 04.09.2023.

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

2

## ЛИДЕРЫ ИТ-ОТРАСЛИ СТРАНЫ

6

### 1С:WMS БУДЕТ ОПТИМИЗИРОВАТЬ РАБОТУ СКЛАДОВ НЕ ТОЛЬКО В РОССИИ, НО И ВО ВСЁМ МИРЕ

12

### SKILLCODE:

«ПРИШЛО ВРЕМЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НА РЫНКЕ ТРУДА»

18

### ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ:

СОВРЕМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕННЫХ РИСКОВ

22

### ЕГОР ДИАШОВ, «ДИАЛОТ»:

«СЕГОДНЯШНИЙ ТРЕНД – ЭТО ИНВЕСТИЦИИ СО СМЫСЛОМ»

26

### МАРИНА ШИЛКИНА, BUSINESSFOX:

«ДЕЛАТЬ ЧТО-ТО МАЛЕНЬКОЕ, ТОЛЬКО ДЛЯ СЕБЯ, У МЕНЯ НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ...»

30

### ГК «АСТРА»:

ЭКОСИСТЕМА ПРОДУКТОВ ДЛЯ РЕШЕНИЯ БИЗНЕС-ЗАДАЧ ЛЮБОГО УРОВНЯ

34

### ИМПОРТОНЕЗАВИСИМОСТЬ:

КАК РОССИЙСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ВНЕДРЯЮТ «1С:ТОИР» И СНИЖАЮТ ПРОСТОИ ОБОРУДОВАНИЯ НА 20%

38

### МУЛЬТИМЕДИЙНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ:

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ УСПЕХА В МИРЕ БИЗНЕСА

42

### «НОВЫЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОНИКИ»:

РАЗВИВАЕМ ИНТЕЛЛЕКТ СПЕЦТЕХНИКИ

46

### ЗА ГРАНИЦУ С «ЦАРСКОЙ ПРИВИЛЕГИЕЙ».

ОСОБЕННОСТИ ЗАРУБЕЖНОГО ПАТЕНТОВАНИЯ

Business DIALOG Media

**RBG**  
Russian Business Guide





## «ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО» ЗАЩИЩАЕТ БОЛЕЕ 400 МЛН ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ И 240 ТЫС. КОМПАНИЙ ВО ВСЁМ МИРЕ

«Лаборатория Касперского» – международная компания, обладающая масштабным видением и ориентированная на мировой рынок. Ведёт свою деятельность в 200 странах и территориях мира, имеет 34 офиса более чем в 30 странах. В «Лаборатории Касперского» работает свыше 4,5 тыс. высококвалифицированных специалистов.

С 1997 года её сотрудники превращают свои знания, основанные на передовых аналитических данных, в реальную защиту клиентов, давая им уверенность в том, что использование технологий надёжно обеспечивает безопасность их личной жизни и бизнеса. Регулярно участвуют в независимых тестированиях, чтобы проверить эффективность своих технологий в противостоянии современным угрозам. Результаты независимых тестов учитываются при расчёте показателей топ-3. Все награды и признания экспертов, которых удостоены решения «Лаборатории Касперского», можно посмотреть на странице «Награды» на сайте компании.

Стремление к инновациям позволяет создавать эффективную, удобную и доступную защиту от киберугроз. Компания производит одни из лидирующих в мире решений, которые позволяют каждому из 400 млн пользователей технологий и 240 тыс. корпоративных клиентов быть на шаг впереди потенциальных угроз.

## KASPERSKY LAB PROTECTS MORE THAN 400 MILLION USERS AND 240,000 COMPANIES WORLDWIDE

Kaspersky Lab is an international company with a large-scale vision and a focus on the global market. It operates in 200 countries and territories worldwide and has 34 offices in more than 30 countries. Kaspersky Lab employs over 4.5 thousand highly qualified specialists.

Since 1997, its employees have been turning their knowledge, based on advanced analytical data, into real protection for clients, giving them confidence that the use of technology reliably ensures the security of their personal lives and businesses.

They regularly participate in independent testing to verify the effectiveness of their technology against today's threats. The results of independent tests are factored into the Top 3 scores. All the awards and expert recognitions that Kaspersky Lab solutions have received can be viewed on the Awards page of the company's website.

Our commitment to innovation allows us to create effective, convenient and affordable protection against cyber threats. The company produces some of the world's leading solutions that keep each of its 400 million technology users and 240,000 enterprise customers one step ahead of potential threats.

## GROUP-IB: РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ КИБЕРАТАК, БОРЬБЫ С МОШЕННИЧЕСТВОМ И ЗАЩИТЫ БРЕНДОВ

Group-IB – международная компания в сфере информационной безопасности. Занимается предотвращением кибератак, борьбой с мошенничеством и защитой брендов от цифровых рисков.

Партнёр и участник совместных расследований Interpol и Europol, поставщик решений в сфере кибербезопасности. В основе решений лежат уникальные технологии киберразведки и многолетний опыт экспертов.

Платформа F.A.C.C.T. даёт исчерпывающую информацию об атакующих, нацеленных на вашу организацию, и оптимизирует механизмы защиты от них. Решение эффективно предотвращает атаки, мошенничество и другие виды киберугроз с помощью данных киберразведки.

Система F.A.C.C.T. Threat Intelligence признана лучшей в своём классе ведущими аналитическими агентствами.

Борьба с онлайн-мошенничеством, защита бизнеса и клиентов от всех видов цифровых рисков, предотвращение мошенничества в режиме реального времени и защита цифровой личности пользователя.

Выявление и устранение киберугроз, предотвращение атак в режиме реального времени для хостов, сети, инфраструктуры и электронной почты.

Управление поверхностью атаки. Непрерывное обнаружение цифровых активов для устранения рисков и предотвращения утечек и инцидентов.



## GROUP-IB: SOLUTIONS TO PREVENT CYBER ATTACKS, COMBAT FRAUD AND PROTECT BRANDS

Group-IB is an international company in the field of information security. It is engaged in preventing cyber attacks, combating fraud and protecting brands from digital risks.

Partner and participant in joint investigations of Interpol and Europol, provider of solutions in the field of cybersecurity. The solutions are based on unique cyber intelligence technologies and many years of expert experience.

The F.A.C.C.T. platform provides comprehensive information about attackers targeting your organization and optimizes protection mechanisms against them. The solution effectively prevents attacks, fraud and other types of cyber threats using cyber intelligence data.

F.A.C.C.T. Threat Intelligence is recognised as best-in-class by leading analytics agencies.

Combat online fraud, protect businesses and customers from all types of digital risks, prevent real-time fraud and protect the user's digital identity.

Identify and remediate cyber threats, preventing real-time attacks on hosts, network, infrastructure and email.

Attack surface management. Continuous discovery of digital assets to address risks and prevent breaches and incidents.



## КРОК: ПРОКЛАДЫВАЕМ ПУТЬ В МИР ИТ

Комплексная ИТ-экспертиза, уникальные компетенции, подтверждённые 30-летним проектным опытом, отраслевая специализация, партнёрство с российскими, западными и азиатскими вендорами.

КРОК помогает бизнесу получать максимальную отдачу от технологий и создавать новые возможности, побеждать в конкурентной борьбе и успешно решать самые сложные задачи, которые стоят на пути становления компаний будущего.

Методы достижения результата не менее важны, чем сам результат. Руководствуясь этими принципами, КРОК остаётся лидером инноваций.

КРОК выступает технологическим партнёром с комплексной экспертизой в области построения и развития инфраструктуры, внедрения информационных систем, разработки программных решений и сервисной поддержки.

# КРОК

## CROC: PAVING THE WAY IN THE IT WORLD

Comprehensive IT expertise, unique competencies confirmed by 30 years of project experience, industry specialisation, partnership with Russian, Western and Asian vendors.

CROC helps businesses to get the most out of technologies and create new opportunities, to win in the competition and successfully solve the most difficult tasks that stand in the way of becoming the companies of the future.

The methods of achieving the result are as important as the result itself. Guided by these principles, CROC remains a leader in innovation.

CROC acts as a technology partner with comprehensive expertise in building and developing infrastructure, implementing information systems, developing software solutions and service support.



## СИСТЕМНЫЙ ИНТЕГРАТОР «АЗОН»

Российская ИТ-компания «Азон» с 2003 года специализируется на выполнении задач любой сложности в области информационных технологий: от поставки и внедрения решений до комплексного обслуживания ИТ-инфраструктуры. Развивает ключевые компетенции по направлениям:

- подбор и поставка лицензионного программного обеспечения и оборудования;
  - проектирование, внедрение и обслуживание ИТ-инфраструктуры;
  - разработка и внедрение решений по информационной безопасности, в том числе для защиты персональных данных и гостайны;
  - виртуализация серверов и рабочих станций (VDI);
  - проведение специальных проверок и специальных исследований технических средств;
  - разработка и реализация ИТ-проектов для решения бизнес-задач клиента.
- Создание решения, максимально отвечающего технологическим возможностям и задачам бизнеса заказчика, – приоритетный элемент стратегии.

Ключевая составляющая успеха компании – связь с клиентом при необходимости 24/7 и проведение конструктивных встреч и диалогов.

С 2015 года является надёжным поставщиком лицензированного программного обеспечения и специализированного ИТ-оборудования по версии «НЭП-Фабрикант».

Является партнёром и регулярно проходит обучение и сертификацию у ключевых производителей программного обеспечения и оборудования: Positive Technologies, «Код безопасности», «Лаборатория Касперского», UserGate, «ИнфоТекс».

Все компетенции подтверждены сертификатами и лицензиями от ФСБ и ФСТЭК.

## SYSTEM INTEGRATOR AZON

Since 2003, the Russian IT company Azon has been specializing in performing tasks of any complexity in the field of information technology: from the supply and implementation of solutions to the comprehensive maintenance of the IT infrastructure. Develop key competencies in the following areas:

- Selection and supply of licensed software and equipment.
- Design, implementation and maintenance of IT infrastructure.
- Development and implementation of information security solutions, including for the protection of personal data and "state secrets".
- Server and workstation virtualization (VDI).
- Carrying out special checks and special studies of technical means.
- Development and implementation of IT projects to solve the client's business problems.

Creating a solution that best meets the technological capabilities and business objectives of the customer is a priority element of the strategy.

A key component of the company's success is communication with the client, if necessary, 24/7, and holding constructive meetings and dialogues.

Since 2015, the company has been a reliable supplier of licensed software and specialised IT equipment according to NEP-Fabrikant.

It is a partner and regularly undergoes training and certification from key software and equipment manufacturers: Positive Technologies, Security Code, Kaspersky Lab, UserGate, InfoTeks.

All competences are confirmed by certificates and licences from FSB and FSTEC.



## SOFTLINE: ТРАНСФОРМАЦИЯ. УСПЕШНАЯ. ЦИФРОВАЯ. ЗАЩИЩЕННАЯ

ГК Softline (ПАО «Софтлайн») – один из лидеров ИТ-рынка с более чем 30-летним опытом, широким региональным присутствием более чем в 25 представительствах по всей России и доступом к квалифицированным кадрам, имеющий в штате свыше 7700 сотрудников, в том числе около 2700 инженеров и разработчиков. В настоящее время ГК Softline (ПАО «Софтлайн») является одной из самых быстрорастущих компаний в отрасли. В 2022 году её оборот превысил 70 млрд рублей. Группа обеспечивает и ускоряет цифровую трансформацию бизнеса своих заказчиков, связывая около 100 000 конечных клиентов из различных отраслей экономики с более чем 5000 лучших в своём классе ИТ-производителей.

Компания обладает всеми необходимыми ресурсами и компетенциями, построенными на основе лучших международных практик, а также наиболее полным на рынке портфелем ИТ-продуктов и услуг, включая собственные решения. Группа нацелена на реализацию программы технологического суверенитета России, производство собственного аппаратного и программного обеспечения, развитие облачных сервисов, а также различных ИТ-услуг, включая услуги по кибербезопасности, заказной разработке и лизинговые услуги.

В ГК Softline входят следующие бренды: AXOFT, «Девелоника», SL Soft, «Инферит», Infosecurity, «Стахановец», Cloudmaster, Soica, Robovoice, ITman, DeskWork, Workflowsoft, SoftClub, ЦБТ, «Академия Softline», «Аплана», ТЦ «Инженер», Polimatica, Robin и другие.

## SOFTLINE: TRANSFORMATION. SUCCESSFUL. DIGITAL. PROTECTED

Softline Group of Companies (Softline PJSC) is one of the IT market leaders with more than 30 years of experience, wide regional presence in more than 25 representative offices across Russia and access to qualified personnel with over 7700 employees, including about 2700 engineers and developers. Currently, Softline Group (Softline PJSC) is one of the fastest growing companies in the industry. In 2022, its turnover exceeded 70 billion rubles. The Group enables and accelerates the digital transformation of its customers' businesses by connecting around 100,000 end customers from various industries with more than 5,000 best-in-class IT vendors.

It has all the necessary resources and competences built on international best practices, as well as the most comprehensive portfolio of IT products and services on the market, including proprietary solutions. The Group is focused on the implementation of the program of technological sovereignty of Russia, the production of its own hardware and software, the development of cloud services, as well as various IT services, including cybersecurity services, custom development, and leasing services.

Softline Group includes the following brands: AXOFT, Develika, SL Soft, Inferit, Infosecurity, Stakhanovets, Cloudmaster, Soica, Robovoice, iTMan, DeskWork, Workflowsoft, SoftClub, CVT, Softline Academy, Aplana, shopping center Engineer, Polimatica, Robin and others.

## CHECK POINT – ЛИДЕР В ОБЛАСТИ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ

Check Point Software Technologies Ltd. – ведущий поставщик решений по кибербезопасности для компаний и государственных учреждений по всему миру. Решения Check Point защищают пользователей от кибератак пятого поколения с самыми высокими показателями эффективности защиты от вредоносных программ, вирусов-вымогателей и других типов атак. Check Point предлагает многоуровневую архитектуру безопасности, общую «безграничную» защиту с расширенными возможностями предотвращения угроз пятого поколения для защиты информации в корпоративных облачных структурах, сетях и мобильных устройствах. Check Point обеспечивает самую комплексную и интуитивную систему управления безопасностью с единой консолью управления. Защищает более 100 000 организаций любого масштаба.

Специалисты группы реагирования на инциденты компании Check Point (CPIRT) обеспечивают реагирование на инциденты на основе аналитики и знания особенностей клиента круглосуточно и без выходных. Международное подразделение CPIRT помогает клиентам управлять активными инцидентами в области кибербезопасности, устранить их последствия и понять их причину. Специалисты помогают клиентам из самых разных компаний подготовиться к отражению киберугроз, действуя активно, в частности разрабатывая руководство, проводя тактические учения и занятия по поиску угроз.



## CHECK POINT IS A LEADER IN CYBERSECURITY SOLUTIONS

Check Point Software Technologies Ltd. is a leading provider of cybersecurity solutions for companies and government agencies worldwide. Check Point solutions protect users from fifth-generation cyberattacks with the highest levels of protection against malware, ransomware viruses and other types of attacks. Check Point offers a layered security architecture, total "borderless" protection with advanced fifth-generation threat prevention capabilities to protect information across enterprise cloud, network and mobile devices. Check Point provides the most comprehensive and intuitive security management system with a single management console. Protects more than 100,000 organisations of all sizes.

Check Point's Incident Response Team (CPIRT) provides 24/7 analytics and customer insight-based incident response. CPIRT's international division helps clients manage active cybersecurity incidents, mitigate their consequences and understand their cause. Experts help clients from a wide range of companies prepare for cyberthreats by proactively developing manuals, conducting tactical exercises and threat-finding exercises.

## FALCONGAZE – ЗАЩИТА БИЗНЕСА ОТ ВНУТРЕННИХ УГРОЗ

Falcongaze – международный разработчик решений для обеспечения информационной безопасности организации.

Компания Falcongaze разрабатывает технологии и DLP-системы для защиты компаний от утечек конфиденциальной информации и обеспечения контроля эффективности и лояльности сотрудников.

Главный продукт компании – DLP-система SecureTower.

Цифры и факты:

- 14 лет обеспечивает информационную безопасность компаний;
- 1000 клиентов в 20 странах;
- 1 000 000 компьютеров под защитой SecureTower;
- 200 сотрудников, объединённых общей целью – сделать бизнес безопаснее.



# falcongaze

## FALCONGAZE – BUSINESS PROTECTION FROM INTERNAL THREATS

Falcongaze is an international developer of solutions to ensure the information security of the organization.

Falcongaze develops technologies and DLP systems to protect companies from leaks of confidential information and to ensure control over the effectiveness and loyalty of employees.

The main product of the DLP company is the SecureTower system.

Facts and figures:

- 14 years providing information security for companies;
- 1,000 clients in 20 countries;
- 1,000,000 computers protected by SecureTower;
- 200 employees united by a common goal – to make business safer.



## SELECTY: ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОД КЛЮЧ

ГК Selecty специализируется на поиске и предоставлении руководителей и ценных специалистов, обеспечивая технологическое лидерство более 300 компаний из списка РБК «Топ-500».

В группу компаний Selecty входят одно из ведущих рекрутинговых агентств России и ИТ-аутсорсинг (резидент Сколково). С 2019 года основная деятельность Selecty направлена на обеспечение ИТ-персоналом под ключ.

Занимает 21-е место в рейтинге крупнейших ИТ-поставщиков для банков по итогам 2022 года.

Selecty обеспечивает технологическое лидерство компаний, предоставляя выдающихся ИТ-специалистов.

## SELECTY: TURNKEY DIGITAL TRANSFORMATION

Selecty Group specializes in finding and providing managers and valuable specialists, providing technological leadership to more than 300 companies from the RBC Top 500 list.

The Selecty group of companies includes one of the leading recruiting agencies in Russia and IT outsourcing (resident of Skolkovo). Since 2019, the main activity of Selecty has been aimed at providing turnkey IT personnel.

They occupy the 21st place in the ranking of the largest IT suppliers for banks by the end of 2022.

Selecty ensures the technological leadership of companies by providing outstanding IT specialists.

## ВЕБ-СТУДИЯ ITEES WEB

Команда профессиональных веб-разработчиков специализируется на создании и продвижении сайтов различной сложности: начиная от лендингов и заканчивая интернет-магазинами. Каждый проект уникален, поэтому Itees Web разрабатывает сайты, учитывая все пожелания клиентов.

Предоставляет услуги по оптимизации сайтов, созданию контента и управлению контекстной рекламой. Компания стремится обеспечить успех проектов своих клиентов, делая всё возможное для того, чтобы они были уверены в своей продуктивности.



## ITEES WEB STUDIO

A team of professional web developers specializes in creating and promoting websites of varying complexity, from landing pages to online stores. Each project is unique, and therefore Itees Web develops websites, taking into account all the wishes of customers.

Provides services for site optimization, content creation and contextual advertising management. The company strives to ensure the success of our clients' projects by doing everything possible to ensure that they are confident in their productivity.





# 1C:WMS оптимизирует работу складов не только в России, но и во всём мире

**СЕГОДНЯ МЫ РАСКРОЕМ ТЕМУ ОПТИМИЗАЦИИ И ЦИФРОВИЗАЦИИ РАБОТЫ СКЛАДОВ. И РАЗОБРАТЬСЯ В НЕЙ НАМ ПОМОЖЕТ ДИРЕКТОР IT-КОМПАНИИ «СИТЕК ЛОГИСТИКА» АРТУР МУХАМЕДШИН.**

**– Здравствуйте, Артур! Прежде чем перейти к теме, расскажите о деятельности вашей компании.**

– «СИТЕК» начал свою историю в 2009 году, тогда компания состояла всего из пяти человек. Мы помогали бизнесу, внедряя различные программные продукты на платформе «1С». Постепенно клиенты, которые уже внедрили учётную систему (1С:УПП, 1С:КА, 1С:ERP), начали интересоваться оптимизацией других бизнес-процессов. Тогда у нас появился запрос на автоматизацию складской логистики, и мы впервые внедрили «1С:WMS Логистика. Управление складом» (далее – 1С:WMS). Мы поняли, что это актуально и для компаний-производителей, и для ретейлеров, поскольку внедрение системы приносит им большую финансовую выгоду. Так направление WMS в «СИТЕК» стало стремительно развиваться и расти.

На текущий момент мы достигли размера крупной компании федерального уровня: в штате более 180 специалистов, работающих по всей России и в других странах мира. Дальше – больше!

**– Спасибо за интересный рассказ о вашей компании. Почему вы решили стать партнёром «1С»? Неужели «самостоятельное плавание» в IT – это сложно?**

– Нет, это не сложно. И если бы перед нами вновь встал выбор: развиваться с «1С» или самостоятельно, я бы выбрал первый

путь. Потому что «1С» – очень крупная и уважаемая сеть не только на российском рынке, но и на международной арене. План развития компании «1С» прописан на десятилетия вперёд, сеть постоянно растёт. Это гарантирует пользователям регулярное развитие и обновление уже приобретённых продуктов, а также доступное обслуживание партнёрской сетью из 10 000 компаний в 23 странах мира. При этом партнёрами становятся только аккредитованные компании, специалисты которых прошли специальное обучение и сертификацию. Партнёр «1С» для IT-компаний – это статус и доверие клиентов, а для клиентов – это гарантия компетентности специалистов.

Заказчики предпочитают «1С», потому что есть возможность выбора как исполнителей, так и продукта: платформа позволяет быстро решать бизнес-задачи и полностью закрывает все потребности автоматизации. При этом клиент может организовать обучение своих сотрудников и обслуживать ПО и внутренними, и внешними ресурсами.

**– Внушительный масштаб! А какие значимые цифры есть в вашей компании?**

– В 2018 году мы получили статус официального разработчика решения «1С:WMS Логистика. Управление складом». С тех пор направление логистики выросло до 89 человек в разработке продукта, во внедрении, в сопровождении и консалтинге.

За пять лет выпущено 13 обновлений программы 1С:WMS, а количество проектов по автоматизации складской логистики перевалило за 100.

**– Впечатляет. Думаю, не все знакомы с принципом работы программного обеспечения класса WMS. Расскажите простым языком, как ваше решение помогает бизнесу?**

– WMS (Warehouse Management System) – это система управления складом. Наличие склада у предприятия – это в первую очередь затраты. Исключение составляют склады ответственного хранения, фулфилмент, когда склад – это основная бизнес-единица. Во всех остальных ситуациях это большие статьи расходов. Директора и собственники хотят понимать: «Почему мы столько тратим на склад и можем ли мы как-то оптимизировать эти затраты?»

Внедрение 1С:WMS позволяет до 40% сократить затраты на содержание склада и повышает его оборачиваемость до 30%. За счёт чего – сейчас объясню.

Мы детально описываем работу склада – вплоть до каждой операции, до каждого движения персонала. Все процессы становятся прозрачными: теперь мы видим простои сотрудников, нерациональное использование ресурсов склада. Работа становится управляемой, а значит, её легко можно оптимизировать.

Мы настраиваем 1C:WMS под эти процессы, задаём правила и алгоритмы. Согласно им система будет определять, какой товар и в каком порядке будет приниматься, отгружаться или размещаться внутри склада, и будет назначать соответствующие задачи для сотрудников, задействовав при этом минимум ресурсов.

На складе – полный порядок: адресное хранение, соблюдение принципов FIFO, FEFO, LIFO, товарного соседства и температурных режимов. Никакого хаоса, заказы собираются в три раза быстрее, ошибки склада снижаются, и в целом уровень складского сервиса ощутимо растёт.

Руководитель в режиме реального времени видит полную картину по текущей заполненности склада, готовности заказов, загрузке персонала и других ресурсов, благодаря чему он легче принимает управленческие решения.

1C:WMS исключает ситуации, когда необходимо прогнозировать риски: строить склад большей площади или нанимать на 20% больше людей, потому что есть сомнения, справятся ли они с загрузкой. Также управленец экономит на издержках, защищён от пересортиц и не парализует работу склада для того, чтобы сделать инвентаризацию: он всегда видит достоверные остатки запасов в режиме реального времени.

По статистике, заказчики получают снижение внеплановых расходов на склад практически до нуля, а общая оптимизация по затратам может достигать 20%.

**– То есть, приобретая WMS, предприятие не только экономит, но и наводит порядок на складе раз и навсегда?**

– Да, но мало просто купить ПО, его нужно внедрить: наложить на действующие

процессы склада, учесть особенности отрасли (мелкоштучный или длинномерный товар, весовой или метражный учёт и т. д.), разработать дополнительный функционал под уникальные бизнес-процессы, интегрировать с существующей учётной системой предприятия. И конечно, не стоит забывать, что с системой работают люди. Необходимо их не просто обучить, но и поддерживать в первое время эксплуатации системы.

Существуют разные варианты внедрения: предприятие может сделать это полностью собственными ресурсами. Второй вариант – коллаборация усилий заказчика и исполнителя. Третий вариант – полностью отдать внедрение исполнителю: например, нам – как разработчикам – или другим партнёрам «1С», имеющим отраслевую экспертизу и опыт внедрения WMS.

**– В чём заключается уникальность вашего подхода к внедрению?**

– Компании, которые обращаются за внедрением 1C:WMS, обычно хотят решить бизнес-задачи или устранить проблемы. Уникальность нашего подхода в том, что мы не ограничиваемся настройкой системы, мы гибко подходим к её внедрению и продумываем все тонкости дальнейшей эксплуатации, решаем бизнес-задачи так, чтобы заказчик получил ожидаемый результат и смог извлечь финансовую выгоду.

При этом мы не навязываем определённый шаблон, формат проекта или стандарты выполнения задач, выдавая это за эталон. Мы предлагаем клиентам несколько вариантов технологии работы, объясняя, в чём плюсы и минусы каждого. Заказчик всегда может выбрать тот вариант, который сейчас наиболее актуален и комфортен для его команды и склада. Например, одной из самых популярных является техноло-

гия «мягкий запуск»: поэтапное внедрение системы и выстраивание процессов без остановки работы предприятия и склада.

Процесс внедрения состоит из нескольких этапов: обследование, описание процессов склада, написание функциональной модели, подготовка системы по написанной модели, обучение сотрудников, приёмосдаточное тестирование и запуск.

В ходе проекта мы вместе с клиентом определяем даты запуска, чтобы избежать пиковой загрузки склада или подстроиться под определённые сроки. Яркий пример – старт учёта маркированных товаров, когда к назначенной дате уже нужно иметь систему и возможность отчитываться.

При этом мы можем ускорить процесс (разово привлечь много ресурсов) или, наоборот, не форсировать проект. Это позволяет нам синхронизировать команды с двух сторон и подстраиваться под разные ситуации заказчика.

И да, мы всегда находим решение, которое позволит выполнить задачу клиента. Это и есть основное преимущество сотрудничества с компанией «СИТЕК».

**– За 14 лет в активе «СИТЕК» накопилось много проектов. Какие проекты внедрения 1C:WMS запомнились вам больше всего?**

– Конечно, запомнились первые проекты, когда мы погружались в предметную область. В ходе их реализации мы поняли, какие существуют подводные камни. Это были два первых локальных проекта в Удмуртской Республике, и в обоих случаях внедрение 1C:WMS последовало за успешным внедрением 1C:ERP. В итоге они стали не просто постоянными клиентами, а уже перешли в статус партнёров, друзей компании.

Потом был большой и сложный проект в Санкт-Петербурге. И в дальнейшем постоянно появлялись проекты с новыми уровнями сложности: учёт обязательной маркировки товаров, учёт весовой продукции, проект во время пандемии и т. д. Происходит непрерывная эволюция, ведь любой новый проект – это вызов, новый опыт, который позволяет совершенствовать подходы к внедрению. При этом все проекты уникальные и действительно интересные.

Невозможно не упомянуть те, за которые мы получали награды и премии. Ежегодно мы участвуем в конкурсе «1С:Проект года», где каждый внедренец может показать результаты автоматизации за прошлый год. Так, мы трижды стали победителями в номинации «Лучший проект в предметной области: Управление складской логистикой (WMS)». Это заслуги сплочённой команды внедрения, хорошего продукта и, конечно, наших замечательных заказчиков, чья глубокая вовлечённость помогла реализовать проекты качественно и в срок.







Хочу отметить проекты, в которых мы сейчас занимаемся роботизацией. Мне особенно важно, чтобы эти проекты были качественно выполнены. Ведь роботизация – это не только тренд, но и новый уровень развития складской логистики.

**– 1C:WMS стала лидером по количеству внедрений в РФ в 2022 году\*. А что дальше? Какие рубежи ещё собрались покорять?**

– Как в вопросе уже сказано – «рубежи»: нам интересно идти за рубеж, чтобы наш продукт завоевал звание самой популярной WMS не только в России, но и на международном рынке. Развитием экспортного направления занимаемся уже несколько лет. Есть ряд выполненных проектов в странах СНГ, в первую очередь в Казахстане. Сейчас активно работаем с Узбекистаном и Азербайджаном.

Продуктом и платформой на текущий момент интересуются в Турции, в Арабских Эмиратах, в Монголии. Платформа «1С» движется вперёд, и мы движемся вперёд с продуктом 1C:WMS. Нам интересны трудности и хочется, чтобы наш продукт помогал заказчикам не только в России, но и во всём мире.

Кстати об экспорте: в 2021 году мы начали экспортную деятельность, а по итогам 2022 года выиграли премию «Экспортёр года» в сфере услуг на региональном этапе. Настроены серьёзно, останавливаться не планируем. В рамках развития экспортного направления мы участвуем в бизнес-миссиях и международных выставках при поддержке Российского экспортного центра.

**– Экспорт – серьёзная планка. А насколько готово решение 1C:WMS к международному рынку?**

– На текущий момент оно удовлетворяет требованиям стран, которые я перечислил. Сейчас интерфейс системы доступен

на русском и английском языках, мы также переводим его ещё на несколько языков.

У нас есть готовая технология: за достаточно короткий период мы можем добавить любой язык в интерфейс системы и дать заказчику возможность работать с ней на родном языке. Поскольку мы хотим популяризировать наш продукт в разных странах мира, важно сделать так, чтобы система была понятна не только руководителям, но и складскому персоналу, который может не владеть английским и русским языками.

**– Хорошо, продать и внедрить продукт в другой стране – это первый этап, но кто будет в дальнейшем сопровождать решение?**

– Мы самостоятельно сопровождаем 1C:WMS. Кроме того, сеть «1С» большая, поэтому любой партнёр фирмы «1С» сможет изучить решение и сопровождать его. Периодически возникают ситуации, когда наши партнёры занимаются внедрением, но не имеют ресурсов для сопровождения. В таком случае они передают систему нам на поддержку. В отделе сопровождения мы



аккумулируем заказчиков и партнёров, помогаем им дальше развиваться и работать с продуктом.

С точки зрения сопровождения среди всех WMS-систем у нас максимально большой выбор подрядчиков, в том числе локальных. Этот пункт – тоже достаточно сильная позиция нашего продукта.

**– А какие у вас ещё есть конкурентные преимущества?**

– Про конкурентные преимущества я уже много говорил: это и гибкость, и наш достаточно большой отраслевой опыт. За все эти годы мы внедряли решение в самых различных отраслях: это пищевые и непищевые производства, лёгкая и тяжёлая промышленность, фармацевтика, ретейл, 3PL, склады ответственного хранения.

Доступность и скорость реакции технической поддержки для клиентов в любом часовом поясе – как отдельный вид преимуществ.

Размеры сети «1С»: большой пул ресурсов, который доступен для реализации даже самых масштабных и сложных проектов во многих странах мира.

Фирма «1С» – это определённый гарант для любого заказчика, продукт будет оставаться на рынке и развиваться. Внедрив сертифицированное решение у себя, заказчик будет регулярно получать новые версии, обновления, новый функционал. Сможет решать задачи масштабирования, если необходимо, будет внедрять систему на других складах предприятия. Это достаточно сильное конкурентное преимущество.

**– Веские преимущества. А как можно подробнее ознакомиться с программным продуктом 1C:WMS?**

– Мы активно ведём свой канал, где часто выкладываем видео с демонстрацией интересного функционала 1C:WMS или кейса: как реализован проект, определённая задача.

Мы можем провести презентацию, демонстрацию системы, выслать подробные материалы по продукту: какие преимущества он даёт, наши рекомендации по его использованию.

Кроме того, мы предоставляем демо-доступ к системе, чтобы можно было самостоятельно ознакомиться с интерфейсами и функционалом, попробовать выполнить задачи, настроить самостоятельно – всё это сейчас доступно в демоверсии на русском и английском языках.

**– Артур, благодарим вас за интересный рассказ об оптимизации работы склада при помощи WMS.**

– Спасибо вам! Мы всегда открыты для сотрудничества и готовы к задачам любой сложности.

Подготовила Светлана Кныш

\* По версии TAdviser по состоянию на октябрь 2022 года.





**TODAY WE WILL COVER THE TOPIC OF OPTIMISATION AND DIGITALISATION OF WAREHOUSE OPERATIONS. ARTUR MUKHAMEDSHIN, DIRECTOR OF IT COMPANY SITEC LOGISTICS, WILL HELP US TO UNDERSTAND IT.**

## 1C:WMS optimizes the work of warehouses not only in Russia, but also around the world

– *Hello, Artur! Before we get to the topic, please, tell us about the activities of your company.*

– The history of SITEC began in 2009, at that time the company employed only five people. We helped businesses by implementing various software products on the 1C platform. Gradually, clients who had already implemented an accounting system (1C:ERP) began to be interested in optimising other business processes. Then we had a request for automation of warehouse logistics, and we first implemented “1C:WMS Logistics. Warehouse Management” (hereinafter – 1C:WMS). We realised that it is relevant for both manufacturing companies and retailers, as the implementation of the system brings them a great financial benefit. So the WMS direction in SITEC started to develop and grow rapidly.

At the moment we have reached the size of a large company of federal level: we have more than 180 specialists working all over Russia and in other countries of the world. More to come!

– *Thank you for the interesting story about your company. Why did you decide to become a 1C partner? Is “independent navigation” in IT difficult?*

– No, it is not difficult. And if we were faced with the choice of developing with 1C or independently, I would choose the first way. Because 1C is a very large and respected network not only in the Russian market, but also in the international arena. The development plan of the 1C company is prescribed for decades to come, the network is constantly growing. This guarantees users the regular development and updating of

already purchased products, as well as affordable service by a partner network of 10,000 companies in 23 countries. At the same time, only accredited companies, whose specialists have undergone special training and certification, become partners. A 1C partner for an IT company is the status and trust of customers, and for customers it is a guarantee of the competence of specialists.

Customers prefer 1C because there is a choice of both contractors and products: the platform allows you to quickly solve business tasks and completely covers all automation needs. At the same time, the client can organize training for its employees and maintain the software with both internal and external resources.

– *Significant scale! What are the significant figures in your company?*

– In 2018, we received the status of the official developer of the “1C:WMS Logistics. Warehouse Management”. Since then, the logistics business has grown to 89 people in product development, implementation, maintenance and consulting. For five years, 13 updates of the 1C:WMS program have been released, and the number of warehouse logistics automation projects has exceeded 100.

– *That’s impressive. I think not everyone is familiar with how WMS software works. Can you tell us in simple terms how your solution helps businesses?*

– WMS is a warehouse management system. The presence of a warehouse at the





**- What is unique about your implementation approach?**

- Companies that apply for 1C:WMS implementation usually want to solve business problems or eliminate problems. The uniqueness of our approach is that we do not limit ourselves to system configuration, we take a flexible approach to its implementation and think through all the details of further operation, solve business problems so that the customer gets the expected result and can benefit financially. At the same time, we do not impose a certain template, project format or standards of task fulfilment, giving this as a benchmark. We offer our clients several variants of work technology, explaining the pros and cons of each. The customer can always choose the option that is most relevant and comfortable for his team and warehouse. For example, one of the most popular is the "soft launch" technology: phased implementation of the system and building processes without stopping the work of the company and the warehouse.

The implementation process consists of several stages: survey, description of warehouse processes, writing a functional model, preparation of the system according to the written model, training of employees, acceptance testing and launch.

In the course of the project, we work with the client to determine launch dates to avoid peak warehouse utilisation or to adjust to certain deadlines. A prime example is the start of labelled goods accounting, when the system and reporting capabilities must be in place by the set date.

At the same time, we can speed up the process (one-time involvement of a lot of resources) or, on the contrary, not force the project. This allows us to synchronise teams from both sides and adjust to different customer situations.

And yes, we always find a solution that will fulfil the client's task. This is the main advantage of cooperation with "SITEC".

**- For 14 years, SITEC has accumulated a lot of projects. Which 1C:WMS**

enterprise is primarily a cost. The exception is warehouses of responsible storage, fulfillment, when the warehouse is the main business unit. In all other situations, these are large items of expenditure. Directors and owners want to understand: "Why do we spend so much on the warehouse and can we somehow optimize these costs?"

Implementation of 1C:WMS allows to reduce warehouse maintenance costs up to 40% and increases its turnover up to 30%. I will explain why.

We describe the work of the warehouse in detail – down to every operation, to every movement of personnel. All processes become transparent: now we can see employee downtime and irrational use of warehouse resources. The work becomes manageable, which means it can be easily optimised.

We customise 1C:WMS for these processes, setting rules and algorithms. According to them, the system will determine what goods and in what order will be received, shipped or placed inside the warehouse, and will assign the appropriate tasks to employees, while using a minimum of resources.

The warehouse is completely orderly: addressable storage, FIFO, FEFO, LIFO, neighbourhood and temperature control. No chaos, orders are collected three times faster, warehouse errors are minimised, and in general, the level of warehouse service is noticeably growing.

The manager sees in real time the full picture of the current fullness of the warehouse, the readiness of orders, the workload of personnel and other resources, so that he makes management decisions easier. 1C:WMS eliminates situations when it is necessary to predict risks: build a larger warehouse or hire 20% more people because there are doubts whether they can handle the load. The manager also saves on costs, is protected from regrading and does not paralyze the work of the warehouse in order to take an inventory: the manager always sees reliable stock balances in real time.

According to statistics, customers receive a reduction in unplanned warehouse costs to almost zero, and overall cost optimization can reach 20%.

**- That is, by purchasing WMS, the company not only saves money, but also puts things in order in the warehouse once and for all?**

- Yes, but it's not enough just to buy software, you need to implement it: apply it to existing warehouse processes, take into account the specifics of the industry (small or long goods, weight or meter accounting, etc.), develop additional functionality for unique business processes, integrate with the existing accounting system of the enterprise. And of course, do not forget that people work with the system. It is necessary not only to train them, but also to support them during the first period of operation of the system.

There are different implementation options: an enterprise can do it entirely with its own resources. The second option is a collaboration between the efforts of the customer and the contractor. The third option is to completely give the implementation to the contractor: for example, to us – as developers – or other 1C partners with industry expertise and experience in implementing WMS.





**implementation projects do you remember the most?**

– Of course, I remember the first projects when we were immersed in the subject area. During their implementation, we realized what pitfalls exist. These were the first two local projects in the Udmurt Republic, and in both cases the introduction of 1C:WMS followed the successful implementation of 1C:ERP. As a result, they have become not just regular customers, but have already moved into the status of partners, friends of the company.

Then there was a big and complex project in St. Petersburg. And in the future, projects with new levels of complexity constantly appeared: accounting for mandatory labeling of goods, accounting for weight products, a project during a pandemic, etc. There is a continuous evolution, because any new project is a challenge, a new experience that allows you to improve approaches to implementation. At the same time, all projects are unique and really interesting.

It is impossible not to mention those for which we have received awards and prizes. Every year we participate in the contest “1C:Project of the Year”, where each implementer can show the results of automation over the past year. So, we have won three times in the nomination “The best project in the subject area: Warehouse Logistics Management (WMS)”. These are the merits of a cohesive implementation team, a good product and, of course, our wonderful customers, whose deep involvement helped to implement projects efficiently and on time.

I would like to mention the projects in which we are currently engaged in robotics. It is especially important to me that these projects are carried out qualitatively. After all, robotization is not only a trend, but also a new level of development of warehouse logistics.

**– 1C:WMS has become the leader in terms of the number of implementations in Russia in 2022\*. And what's next? What frontiers are you going to conquer?**

– As the question already says – “frontiers”: we are interested in going abroad, so that our product wins the title of the most popular WMS not only in Russia, but also on the international market. We have been developing the export direction for several years. We have a number of completed projects in CIS countries, first of all in Kazakhstan. Now we are actively working with Uzbekistan and Azerbaijan.

Turkey, Arab Emirates and Mongolia are currently interested in the product and platform. The 1C platform is moving forward, and we are moving forward with the 1C:WMS product. We are interested in difficulties and want our product to help customers not only in Russia, but all over the world.



Speaking of export: in 2021 we started export activities, and at the end of 2022 we won the Exporter of the Year award in the services sector at the regional stage. We are serious and do not plan to stop. As part of the development of exports, we participate in business missions and international exhibitions with the support of the Russian Export Centre.

**– Export is a serious bar. How ready is the 1C:WMS solution for the international market?**

– At the moment it meets the requirements of the countries I have listed. Now the system interface is available in Russian and English, and we are translating it into several more languages.

We have ready-made technology: in a fairly short period of time, we can add any language to the system interface and give the customer the opportunity to work with it in their native language. Since we want to popularize our product in different countries of the world, it is important to make the system understandable not only for managers, but also for warehouse staff, who may not speak English and Russian.

**– Well, selling and introducing a product in another country is the first stage, but who will provide customer technical support in the future?**

– We independently support 1C:WMS. In addition, the 1C network is large, so any 1C partner will be able to study the solution and support it. From time to time there are situations when our partners are engaged in implementation, but do not have the resources to support. In this case, they transfer the customer to us for support. In the support department, we accumulate customers and partners, help them further develop and work with the product.

From the point of view of maintenance among all WMS systems, we have the largest possible choice of contractors, including local ones. This item is also a fairly strong position of our product.

**– And what other competitive advantages do you have?**

– I have already talked a lot about competitive advantages: this is both flexibility and our rather extensive industry experience. Over the years, we have implemented the solution in a wide variety of industries: these are food and non-food industries, light and heavy industry, pharmaceuticals, retail, 3PL, warehouses of responsible storage.

The availability and speed of response of technical support for customers in any time zone is a separate type of advantage.

The size of the 1C network: a large pool of resources that is available for the implementation of even the most large-scale and complex projects in many countries of the world. 1C company is a certain guarantor for any customer, the product will remain on the market and develop. Having implemented a certified solution at home, the customer will regularly receive new versions, updates, and new functionality. Will be able to solve scaling problems, if necessary, will implement the system in other warehouses of the enterprise. This is a fairly strong competitive advantage.

**– Strong advantages. And how can I learn more about the 1C:WMS software product?**

– We actively maintain our own channel, where we often post videos demonstrating interesting 1C:WMS functionality or case studies: how a project or a certain task was implemented.

We can make a presentation, a demonstration of the system, send detailed materials on the product: what advantages it provides, our recommendations for its use.

In addition, we provide demo access to the system so that you can study the interfaces and functionality, try to perform tasks, configure yourself – all this is now available in the demo version in Russian and English.

**– Artur, thank you for your interesting story about optimising warehouse operations with WMS.**

– Thank you! We are always open for cooperation and ready for tasks of any complexity.

*Prepared by Svetlana Knysh*

\* According to TAdviser as of October 2022.



АРТЁМ КОДОЛОВ,  
IT-ПЛАТФОРМА  
SKILLCODE:

*«Мы помогаем  
быстро принимать  
верные кадровые  
решения через  
аналитику  
компетенций  
сотрудников  
и уникальные  
функции нашей  
платформы»*





SkillCode — быстроразвивающийся стартап, который помогает руководителям абсолютно любых по статусу и профилю компаний с помощью цифровой аналитики выявить людей с высоким потенциалом и набором soft skills, необходимых конкретному бизнесу или подразделению в организации. Компания разработала платформу для HR-аналитики кадров любого уровня: начиная от разнорабочих и заканчивая руководящим составом. Платформа имеет простой и понятный интерфейс, в автоматическом режиме на основе числовых показателей выводит данные о наборе ключевых компетенций, позволяя в один клик сравнить результаты разных сотрудников.

О перспективах развития информационных технологий в России и своих планах на будущее нашему журналу рассказал генеральный директор компании Артём Кодолов.

**– Артём Евгеньевич, насколько инновационной сейчас можно назвать вашу IT-платформу SkillCode? Готов ли к внедрению таких методик российский бизнес?**

– Наше решение не имеет никаких аналогов на рынке. Мы полностью переосмыслили процесс и цели оценки компетенций персонала. Все ранее используемые методики оценки персонала имеют иностранное происхождение, это были адаптированные к нашему рынку программы, с которыми научились работать консалтинговые компании. Суть этих методик: на основе анкеты проводится тестирование, вручную формируется отчёт о характеристиках сотрудника, затем этот отчёт анализируется, и только после

---

НАШ СЕРВИС  
ОЧЕНЬ СИЛЬНО  
УСКОРЯЕТ РАБОТУ  
HR-СЛУЖБ,  
ПОВЫШАЯ  
ЭФФЕКТИВНОСТЬ  
ИХ РАБОТЫ



обработки этих данных руководство компании может принять какие-либо кадровые решения.

На нашей платформе эти этапы полностью автоматизированы. Тестирование проходит онлайн, система сама всё пересчитывает на основе заложенных в неё алгоритмов и после этого выводит отчёт о человеке в числовых показателях. Наши пользователи могут не тратить время на изучение отчётов, им сразу предлагается сравнить числовые показатели одного человека с показателями другого по определённым навыкам. Когда у компании несколько кандидатов на какую-то должность, можно принять решение на основе сравнительной диаграммы. Наш сервис очень сильно ускоряет работу HR-служб, повышая эффективность их работы.

НЕ ТАК ДАВНО МЫ  
ПОЛУЧИЛИ ГРАНТ  
ОТ ПРАВИТЕЛЬСТВА  
МОСКВЫ: ДЕЛАЕМ  
ПИЛОТНЫЙ  
ПРОЕКТ С  
МИНИСТЕРСТВОМ  
ОБРАЗОВАНИЯ  
– ПРОВЕЛИ  
ОСНАЩЕНИЕ  
ШКОЛЫ № 1  
ГОРОДА МОСКВЫ  
НАШЕЙ IT-  
ПЛАТФОРМОЙ  
SKILLCODE, ЧТО,  
БЕЗУСЛОВНО,  
ЯВЛЯЕТСЯ  
ПРЕДМЕТОМ  
НАШЕЙ ГОРДОСТИ.

Уже есть немалое количество положительных кейсов с отзывами от наших клиентов, ряд которых представлен на нашем сайте. Вот пример одного из них: «Система SkillCode позволила оценить основные управленческие компетенции и критическое мышление сотрудников, участвующих в ежегодном конкурсе «Хочу стать руководителем». Тесты подтверждают результаты других оценок персонала, ранее проведённых в компании, поэтому можем утверждать, что у тестов достаточно высокая степень валидности».

**– Как компании, которые хотят работать со своим персоналом и наиболее грамотно распределять имеющиеся интеллектуальные ресурсы, узнают о вас?**

– Ряд площадок, к сожалению, ушёл с рынка, поэтому нам приходится искать нестандартные пути продвижения нашего продукта. Лучше всего работают тематические HR-конференции, на которых мы выступаем: здесь находится наиболее вовлечённая аудитория. Нашими клиентами становятся прогрессивные компании, которые интересуются новыми решениями, осознают, что у них есть почва для развития, и мы помогаем понять, куда им двигаться. Когда к нам приходят по запросу «оценка персонала», то находят уже более широкий инструментарий внутри IT-платформы, знакомясь с которой пользователи понимают, что для них это удобное решение с большим количеством инструментов.

**– Решает ли ваша IT-платформа какие-либо проблемы в сфере информационной безопасности?**

– Рынок сейчас очень активно и быстро перестраивается, поэтому хочется рекомендовать бизнесу как можно быстрее переходить на российские технологии. Наша платформа состоит в реестре российского ПО, аккредитована министерством цифрового развития, одобрена, так сказать, государством. Мы не рекомендуем компаниям использовать иностранные решения в связи с тем, что все их технологии и серверы находятся за границей: нужно понимать, что всегда есть риск их ухода с рынка, что может повлечь за собой потерю данных и иные риски.

**– Как вы оцениваете потенциал для развития IT-компаний в России сегодня – в условиях сложившейся геополитической ситуации?**

– Я объективно и честно считаю, что у нас великолепный потенциал для развития IT-технологий. Россия сильно впереди многих стран по части цифровизации процессов. Этот тренд будет

только нарастать. Потому что всё, что не оцифровано, подвержено риску потери. Есть перспективы для развития не только в нашей стране. Возможен выход на рынки стран СНГ, Ближнего Востока и Латинской Америки.

**– Наблюдаете ли вы сейчас дефицит кадров, задействованных в разработке вашей платформы?**

– Все ключевые разработки были завершены несколько лет назад. Сейчас нагрузка на IT-специалистов, задействованных в доработках, увеличилась, но это эффект временный. Министерство цифрового развития делает много полезных шагов, которые позволят увеличить количество и качество IT-специалистов, со временем нагрузка на них будет падать.

**– Стоит ли сейчас инвестировать в российские IT-технологии?**

– Если бы мне сейчас нужно было снова с нуля создать платформу SkillCode, я бы этот путь прошёл снова. Реализацию этого проекта мы начали в пандемию 2020 года, когда всё было сложно, и не пожалели. Я считаю правильным инвестировать свои средства в российскую экономику.

**– Сейчас появляются различные меры поддержки для IT-компаний в России. Успели ли вы воспользоваться какими-то из них?**

– Мы, как IT-компания, аккредитованная министерством цифрового развития, получаем льготы на налог на прибыль, у нас есть льготы по социальным и страховым взносам на заработную плату. Мы благодарны за эти льготы, так как для молодых компаний эта поддержка неоценима. Сейчас нарастает тренд по выдаче различных IT-грантов. Не так давно мы получили грант от правительства Москвы: делаем пилотный проект с лицеем № 1535 города Москвы – лучшей школой Москвы 2023 года. Для нас это особый предмет для гордости, что лучшие используют наш продукт.

**– Каким вы видите дальнейшее развитие вашей компании? Есть ли в планах развитие новых IT-проектов?**

– В ближайшие три года мы планируем стать проектом федерального масштаба, наша цель – присутствие в каждом регионе России. Хотим внедрять наш продукт как в коммерческие структуры, так и в государственные корпорации. Ещё одна цель – выход на международный рынок: страны СНГ и Ближний Восток.

Как только текущий проект выйдет на необходимые показатели, разумеется, мы будем думать о новых продуктах, способных повысить эффективность российских бизнесов.

Подготовила Анна Добрынина



**ARTEM KODOLOV,  
IT PLATFORM SKILLCODE:**

*"We help to make the right HR decisions quickly through the analysis of employee competencies and unique features of our platform"*



**SkillCode is a fast-growing startup that uses digital analytics to help managers of companies of any status and profile identify people with high potential and a set of soft skills needed for a particular business or department in an organization. The company has developed a platform for HR analytics of employees at any level: from workers to executives. The platform has a simple and clear interface and automatically displays data on a set of key competencies based on numerical indicators, making it possible to compare the results of different employees with one click. Artem Kodolov, CEO of the company, told our magazine about the prospects of IT development in Russia and his plans for the future.**

**– Artem Evgenyevich, how innovative can your SkillCode IT platform be today? Is the Russian business ready for the introduction of such methods?**

– Our solution has no analogues in the market. We have completely rethought the process and goals of personnel skills assessment. All previously used methods of personnel assessment are of foreign origin, they were programs adapted to our market, with which consulting companies learned to work. The essence of these methods: on the basis of a questionnaire, a test is conducted, a report on the employee's characteristics is manually created, then this report is analyzed, and only after processing this data, the company's management can make any personnel decisions.

On our platform these stages are fully automated. Testing is done online, the system recalculates everything on the basis of built-in algorithms and then displays a report about the person in numerical indicators. Our users do not have to spend time studying the reports, they are immediately offered to compare the numerical indicators of one person with the indicators of another person in certain skills. If a company has several candidates for a given position, it is possible to make a decision on the basis of a comparative table. Our service significantly speeds up the work of HR departments and increases their efficiency.

There are already a considerable number of positive testimonial cases from our clients, a number of which are presented on our website. Here is an example of one of them: «The SkillCode system allowed us to assess the core managerial skills and critical thinking of employees participating in the annual «I Want to Become a Manager» contest. The tests confirm the results of other personnel assessments previously conducted in the company, so we can say that the tests have a fairly high degree of validity.

**– How do companies that want to work with their employees and distribute the available intellectual resources in the most competent way find out about you?**

– Unfortunately, a number of platforms have left the market, so we have to look for non-standard ways of promoting our product. The thematic HR conferences we attend work best – this is where we find the most engaged audience. Our clients are progressive companies that are interested in new solutions, realize that they have the ground for development, and we help them understand where to go. When people come to us with the request «personnel assessment», they find a wider range of tools within the IT platform, and when they get acquainted with it, users realize that it is a convenient solution with a large number of tools.

**– Does your IT platform solve any information security problems?**

– The market is currently undergoing a very active and rapid restructuring, so I would recommend companies to switch to Russian technologies as soon as possible. Our platform is registered in the Register of Russian Software, accredited by the Ministry of Digital Development, and approved by the state. We do not recommend companies to use foreign solutions because all their technologies and servers are located abroad: you must understand that there is always a risk that they will leave the market, which can lead to data loss and other risks.

**– How do you assess the development potential of IT companies in Russia in the current geopolitical situation?**

– I objectively and honestly believe that we have excellent potential for IT development. Russia is far ahead of many countries in terms of digitalization of processes. This trend will continue to grow. Because everything that is not digitized is in danger of being lost. There are development prospects not only in our country. It is possible to enter the markets of the CIS countries, the Middle East, and Latin America.

**– Are you currently experiencing a shortage of people involved in the development of your platform?**

– All major developments were completed several years ago. Now the workload of IT

specialists involved in the finalizations has increased, but this effect is temporary. The Ministry of Digital Development is now taking many useful steps that will increase the number and quality of IT specialists, and over time the load on them will decrease.

**– Is it worth investing in Russian IT technologies now?**

– If I had to create the SkillCode platform from scratch, I would do it again. We started this project in the pandemic of 2020, when everything was difficult, and we haven't regretted it. I believe that investing in the Russian economy is the right thing to do.

**– Now there are various support measures for IT companies in Russia. Have you been able to take advantage of any of them?**

– As an IT company accredited by the Ministry of Digital Development, we receive income tax exemptions, and we have exemptions from social security and insurance contributions on salaries. We are grateful for these benefits, as this support is invaluable for young companies. There is now a growing trend of issuing various IT grants. Not so long ago we received a Grant from the Moscow government – we are doing a pilot project with Lyceum 1535 of Moscow – the best school in Moscow in 2023. It is a special source of pride for us that the best are using our product.

**– How do you see the further development of your company? Are there any plans to develop new IT projects?**

– In the next three years we plan to become a federal project, our goal is to be present in every region of Russia. We want to implement our product both in commercial structures and in state corporations. Another goal is to enter the international market: the CIS countries and the Middle East.

Of course, as soon as the current project reaches the necessary indicators, we will think about new products capable of increasing the efficiency of Russian companies.

*Prepared by Anna Dobrynina*





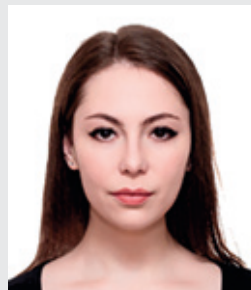


## ● СПРАВКА

ЦИБИТ (Центр исследования безопасности информационных технологий) – российская консалтинговая компания, предоставляющая комплексные услуги в области информационной безопасности с 2009 года (подготовка организаций к получению различных лицензий, аудит и приведение в соответствие требованиям Банка России, аттестация объектов информатизации, обучение в отраслевом учебном центре по программам повышения квалификации и профессиональной переподготовки, кадровый подбор и трудоустройство специалистов).



## ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ: СОВРЕМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕННЫХ РИСКОВ



**Ф**инансовый сектор в России по-прежнему находится под прицелом кибермошенников: в течение всего текущего года ЦБ фиксирует рост количества атак на отрасль. DDoS-атакам регулярно подвергаются официальные сайты крупнейших банков и ресурсы, которые используются для предоставления услуг и сервисов. Сегодня вместе с экспертами ГК «ЦИБИТ» разбираемся в том, что происходит в сфере информационной безопасности банков. На вопросы Russian Business Guide отвечают специалисты ЦИБИТ: руководитель департамента комплаенса кредитно-финансовой сферы Тамара Деменкова, руководитель департамента образовательных проектов Ксения Касьянова и коммерческий директор Лев Якубович.

**– Расскажите об основных угрозах и рисках в сфере информационной безопасности, существующих для финансовых организаций в настоящее время.**

**Тамара Деменкова:** – На сегодняшний день самыми актуальными угрозами информационной безопасности ФКО остаются уязвимости в программном обеспечении, уязвимости, связанные с воздействием вредоносного кода, а также угрозы утечек информации, несанкционированного доступа и угрозы нарушения доступности внешних сервисов финансовых организаций.

Кроме того, мы отмечаем увеличение риска появления недекларируемых возможностей в программном обеспечении и в самих средствах защиты информации (коммерческих или свободно распространяемых). Средства защиты, которые используют финансовые организации, могут не поддерживаться производи-

телями, что заставляет переходить на их аналоги, а это, в свою очередь, влечёт за собой другие риски: например, кадровые. Именно поэтому сегодня решать вопросы обеспечения защиты информации нужно комплексно.

**– Какие актуальные решения предлагает ваша компания для обеспечения безопасности своих клиентов в условиях постоянно меняющихся киберугроз?**

**Лев Якубович:** – Группа компаний «ЦИБИТ» работает в области информационной безопасности уже 14 лет. Наше уникальное торговое предложение – комплексный подход, который заключается в оказании полного цикла услуг для соответствия требованиям. Мы удовлетворяем потребности клиента от аудита и консалтинга до обучения сотрудников, подбора кадров и комплексной защиты информации.

**– В каком направлении сейчас развиваются самые распространённые системы в области информационной безопасности: DLP и SIEM?**

**Лев Якубович:** – Если говорить о SIEM-системах, то это в первую очередь развитие SIEM как сервиса. Преимущество облачной SIEM заключается в экономии средств и получении уже готовой экспертизы: не нужно обучать своих сотрудников, долго и методично настраивать систему.

Дополнительными трендами развития SIEM-систем являются автоматизация реагирования на инциденты и развитие поведенческого анализа пользователей и аномалий.

DLP-системы сейчас активно внедряют технологии искусственного интеллекта, предиктивную аналитику. В некоторых системах появилась возможность детектировать фотографирование экрана. Активно развивается интеграция с различными системами для формирования единой системы безопасности организации.

**– Что такое социальная инженерия и как от неё защититься?**

**Лев Якубович:** – Сегодня социальная инженерия у всех на слуху, ведь именно такие способы кражи информации являются наиболее популярными и часто используемыми в современном цифровом мире.

Социальная инженерия – это любая атака, которая использует «слабые места» человеческой психологии для воздействия на цель, заставляя пользователя либо выполнить определённое нужное действие, либо предоставить уязвимую информацию. Примерами социальной инженерии могут послужить мошеннические звонки якобы от «службы безопасности банка» или электронные письма с предложением обновить пароль от соцсети на фишинговом сайте.

Если говорить о превентивных мерах защиты от таких кибератак, то наиболее эффективным решением будет комплексный подход к вопросам обеспечения информационной безопасности. Он включает в себя работу по нескольким направлениям: программно-аппаратные средства защиты, организационные меры, компетентность персонала и его осведомлённость в вопросах защиты данных.

**– В августе 2023 года были взломаны соцсети двух крупнейших в стране банков. Что вы посоветуете для предотвращения подобных кибератак?**

**Тамара Деменкова:** – С одной стороны, надо смотреть на результаты расследования данных инцидентов. С другой стороны, аккаунты организаций в соцсетях, возможно, нуждаются в более высокой защите.

Объясним на примере: организация создаёт аккаунт, далее в управлении аккаунтом выбирает пользователей, которые могут создавать посты от имени организации. Аккаунт органи-

зации может быть защищён двухфакторной аутентификацией, а аккаунт пользователя, который может создавать посты от имени организации, может не иметь двухфакторной аутентификации – и это уже уязвимость.

В качестве предупреждающей меры защиты можно выстроить алгоритм работы таким образом, чтобы создаваемые от имени организации публикации сначала проходили модерацию другими пользователями.

**– Расскажите об учебном центре «ЦИБИТ». Какие современные программы и образовательные технологии применяются при подготовке ИБ-кадров для финсектора?**

**Ксения Касьянова:** – Учебный центр «ЦИБИТ» специализируется на программах профессиональной переподготовки и повышения квалификации в области информационной безопасности. Мы постоянно работаем над качеством наших программ и расширением спектра возможностей для слушателей. В настоящее время эксперты и преподаватели учебного центра уделяют большое внимание обновлению перечня курсов и внедрению форматов предоставления услуг, которые наиболее удобны для нашей аудитории.

В перечне программ учебного центра «ЦИБИТ» представлено большое количество курсов для специалистов финансовой сферы. Так, у нас есть популярные краткосрочные курсы «ГОСТ Р 57580.1-2017. Особенности стандарта и процедуры оценки соответствия» и «Управление рисками финансовых организаций при дистанционном обслуживании клиентов». Для тех, кому необходимо более глубокое погружение в тему, мы предлагаем обратить внимание на курсы повышения квалификации: например, на программу «Средства электронной подписи в защищённом документообороте».

Кроме того, в скором времени мы планируем запуск нового уникального курса повышения квалификации «Введение, внедрение и оценка соответствия финансовых организаций ГОСТ Р 57580», который ориентирован на представителей финансового сектора. Эта программа поможет приобрести знания в области защиты информации финансовых организаций и ознакомиться с национальными стандартами России для обеспечения безопасности ФКО.

**– Вы ежегодно участвуете в Национальной банковской премии и в этом году представлены в трёх номинациях. Какие проекты вы представляете в 2023 году?**

**Тамара Деменкова:** – Национальная банковская премия – одно из главных итоговых событий финансового сектора страны. ГК «ЦИБИТ» ежегодно участвует в премии, представляя свои инновационные решения и разработки в сфере информационной безопасности банков.

В 2023 году мы поборемся за победу в трёх номинациях: номинация «Информационная безопасность» (за разработку защищённой онлайн-формы автоматизированного расчёта оценки по форме 071 в соответствии с методическими рекомендациями МР-12 Банка России, повышающей эффективность работы аудиторов ИБ); номинация «За вклад в повышение финансовой грамотности» (за разработку и внедрение передовых образовательных программ по информационной безопасности в финансовой сфере, повышение финансовой грамотности специалистов, в том числе создание образовательной онлайн-платформы «ЦИБИТ онлайн-университет», обеспечивающей обучение в бесконтактном формате); номинация «За повышение эффективности бизнеса» (за вклад в повышение эффективности деятельности предприятий кредитно-финансовой сферы с помощью профессионального кадрового подбора профильных специалистов в области информационной безопасности).

Те номинации, в которых представлены услуги ЦИБИТ в этом году, во многом отражают наш системный и комплексный подход к решению задач в области информационной безопасности. Отмечу, что мы уже становились победителями Национальной банковской премии: в 2020 и 2021 годах. В прошлом году ЦИБИТ получил почётный диплом лауреата.

**– Группа компаний «ЦИБИТ» имеет высокую деловую репутацию. В чём секрет такого успеха?**

**Лев Якубович:** – Высокая репутация в любой сфере деятельности – это всегда результат многолетнего труда и постоянного развития. С 2009 года группа компаний «ЦИБИТ» зарекомендовала себя как профессиональный и надёжный партнёр в области консалтинга в сфере информационной безопасности.

Среди наших приоритетов – глубокое погружение в бизнес-задачи клиентов, высокий профессионализм наших специалистов, оперативность и качество предоставляемых услуг, а также стремление к высоким результатам в решении сложных и важных задач.



**ГК «ЦИБИТ»**  
**+7 (495) 792-80-80**  
**info@cibit.ru**





- **INFORMATION ABOUT THE COMPANY**

CIBIT (Center for Information Technology Security Research) is a Russian consulting company that has been providing comprehensive services in the field of information security since 2009 (preparation of organizations for obtaining various licenses, audit and compliance with the requirements of the Bank of Russia, certification of information objects, training in the Industry Training Center under the advanced training and professional retraining programs, staff recruitment and employment of specialists).

## INFORMATION SECURITY IN THE FINANCIAL SECTOR: **MODERN SOLUTIONS IN A HIGH-RISK ENVIRONMENT**

**T**he financial sector in Russia is still in the radar of cyber fraudsters: throughout the current year, the Central Bank has recorded an increase in the number of attacks on the industry. DDoS attacks are regularly subjected to the official websites of major banks and resources used to provide services. Today, together with the experts of the CIBIT Group of Companies, we will discuss what is happening in the field of information security of banks. CIBIT specialists will answer the questions of Russian Business Guide: Tamara Demenkova, Head of the Compliance Department of the Financial and Credit Sector, Ksenia Kasyanova, Head of the Educational Projects Department, and Lev Yakubovich, Commercial Director.

– *Tell us about the main information security threats and risks that currently exist for financial organizations.*

**Tamara Demenkova:** – Today, the most pressing threats to the information security of financial institutions remain vulnerabilities in software, vulnerabilities associated with the impact of malicious code, as well as threats of information leakage, unauthorized access, and threats of disruption of the availability of external services of financial institutions.

In addition, we note an increase in the risk of undeclared capabilities in software and information protection tools (commercial or freely distributed). Protection tools used by financial organizations may not be supported by their manufacturers, forcing them to switch to their analogues, which in turn entails other risks: for example, personnel risks. Therefore, today's information protection issues must be addressed in a comprehensive manner.

– *What current solutions does your company offer to ensure your customers security in the face of ever-changing cyber threats?*

**Lev Yakubovich:** – CIBIT Group of Companies has been working in the field of information security for 14 years. Our unique selling proposition is a comprehensive approach to providing a full cycle of compliance services. We meet the client's needs from auditing and consulting to employee training, recruitment and comprehensive information protection.

– *In what direction are the most widespread systems in the field of information security developing now: DLP and SIEM?*

**Lev Yakubovich:** – If we talk about SIEM systems, it is primarily the development of SIEM as a service. The advantage of cloud SIEM is that you can save money and get ready-made expertise: you don't need to train your employees, and you don't need to customize the system methodically and for a long time.

Other trends in the development of SIEM systems are the automation of incident response and the development of behavioral analysis of users and anomalies.

DLP systems are now actively implementing artificial intelligence technologies and predictive analytics. Some systems now have the ability to detect screen captures. Integration with various systems to form a unified security system for an organization is actively developing.

– *What is social engineering and how to protect yourself against it?*

**Lev Yakubovich:** – Social engineering is on everyone's mind today, as it is the most popular and frequently used method of stealing information in today's digital world.

Social engineering is any attack that uses the "weaknesses" of human psychology to attack a target, forcing the user to either perform a certain desired action or provide vulnerable information. Examples of social engineering

include fraudulent phone calls purportedly from a "bank security service" or emails offering to update a social network password on a phishing site.

If we talk about preventive measures to protect against such cyberattacks, the most effective solution is a comprehensive approach to information security. It includes work in several areas: hardware and software protection devices, organizational measures, staff competence and awareness of data protection issues.

– *In August 2023, the social media accounts of two of the country's largest banks were hacked. What is your advice to prevent such cyber attacks?*

**Tamara Demenkova:** – On the one hand, we need to look at the results of the investigation of these incidents. On the other hand, social media accounts of organizations may need more protection.

Let's take an example: an organization creates an account, then in the account management it selects users who can create posts on behalf of the organization. The organization's account may be protected by two-factor authentication, but the account of the user who can post on behalf of the organization may not have two-factor authentication-and this is a vulnerability.

As a proactive security measure, you can create an algorithm so that posts created on behalf of an organization are first moderated by other users.

– *Tell us about the CIBIT Training Center. What modern programs and educational technologies are used in the training of information security specialists for the financial sector?*

**Ksenia Kasyanova:** – CIBIT Training Center specializes in professional retraining and advanced training programs in the field of information security. We are constantly working on the quality of our programs and expanding the range of opportunities for trainees. Currently, the experts and teachers of the training center pay great attention to updating the list of courses and implementing the formats of services that are most convenient for our audience.

The list of programs of CIBIT Training Center includes a large number of courses for financial professionals. Thus, we have popular short-term courses "GOST R 57580.1-2017. "Features of the standard and conformity assessment procedures" and "Risk management of financial organizations in remote customer service". For those who need a more comprehensive immersion in the topic, we suggest paying attention to advanced training courses: for example, the program "Electronic Signature Tools in Secure Document Management".

In addition, in the near future we are planning to launch a new unique advanced training course "Introduction, Implementation and Assessment of Compliance of Financial Organizations with GOST R 57580", which is

aimed at representatives of the financial sector. This program will help to acquire knowledge in the field of information protection of financial organizations and get acquainted with the national standards of Russia to ensure the security of financial and credit organizations.

– *You participate in the National Banking Awards every year, and this year you have three nominations. What projects will you present in 2023?*

**Tamara Demenkova:** – The National Banking Award is one of the most important closing events of the country's financial sector. CIBIT Group of Companies participates in the award every year, presenting its innovative solutions and developments in the field of information security of banks.

In 2023 we will compete for the victory in three nominations: Nomination for Information Security (for the development of a secure online form for automated calculation of Form 071 assessment in accordance with the methodological recommendations of MR-12 of the Bank of Russia, increasing the efficiency of IS auditors). Nomination "For Contribution to Improving Financial Literacy" (for the development and implementation of advanced educational programs on information security in the financial sphere, improving the financial literacy of specialists, including the creation of an online educational platform "CIBIT Online University", which provides training in a contactless format). And also the nomination "For Increasing Business Efficiency" (for the contribution to increasing the efficiency of credit and financial sector companies through professional staffing of profile specialists in the field of information security).

The nominations in which CIBIT services are presented this year largely reflect our systematic and comprehensive approach to solving problems in the field of information security. I should note that we have already won the National Banking Award: in 2020 and 2021. Last year CIBIT received an honorary diploma of the winner.

– *CIBIT Group of Companies has a high business reputation. What is the secret of such success?*

**Lev Yakubovich:** – A high reputation in any field of activity is always the result of many years of hard work and constant development. Since 2009, the CIBIT group of companies has been building its reputation as a professional and reliable partner in the field of information security consulting.

Our priorities are deep immersion in the business tasks of our clients, high professionalism of our specialists, efficiency and quality of provided services, as well as striving for high results in solving complex and important tasks.

**CIBIT GROUP OF COMPANIES**  
+7 (495) 792-80-80  
[info@cibit.ru](mailto:info@cibit.ru)



# Егор Диашов, «Диалот»: «СЕГОДНЯШНИЙ ТРЕНД – ЭТО ИНВЕСТИЦИИ СО СМЫСЛОМ»

**14** августа 2023 года Мосбиржа зафиксировала рекордную за всю историю биржевых торгов активность частных инвесторов: сделки в этот день совершило более 1,5 миллионов человек, а объём торгов на рынке акций составил 240 млрд руб. Доля физлиц в общем объёме торгов составила 84%, квалифицированных инвесторов – 66,5%.

Почему финансовый рынок демонстрирует такое оживление, какими инструментами лучше пользоваться бизнесу и инвесторам и какова в этом процессе роль государства – мы обсуждаем с Егором Диашовым, финансовым экспертом, директором инвестиционной компании «Диалот», которая входит в топ-5 рейтинга Cbonds среди организаторов облигаций России (выпуски High-Yield) и в первую двадцатку организаторов облигаций России (все выпуски).



**– Егор, знаю, что у вашей компании также есть пример ажиотажного спроса на облигации, выпуск которых вы осуществляли для компании «Истринская сыроварня» Олега Сироты.**

– Да, совершенно верно, в марте этого года при размещении облигаций «Истринской сыроварни» весь объём – 100 тыс. облигаций на сумму в 100 млн руб. – был выкуплен за первые полторы минуты! Участие в торгах приняло 5,5 тыс. человек.

Конечно, мы, как брокеры, обеспечиваем предварительное продвижение и рекламу на своих каналах и площадках, в случае с владельцем компании Олегом Сиротой он также по своим каналам рекламировал эмиссию, но такого спроса никто всё равно не ожидал. Так что да, по скорости размещения и массовости охвата этот кейс в нашей практике является топовым.

**– Чем вы можете объяснить такую активность: это разовые случаи или тренд?**

– Безусловно, это тренд. За последние 2-3 года на финансовом рынке произошли колоссальные изменения. Они заключаются в том, что очень большое количество людей в России приняло решение начать инвестировать. Динамика такова, что за этот период почти в 10 раз выросло количество брокерских счетов на бирже. На сегодня их порядка 25 миллионов. Иными словами, это каждый 4-й дееспособный россиянин. Люди готовы вкладывать деньги в реальный российский бизнес и зарабатывать на этом.

Почему так происходит? Во-первых, сегодня подросло поколение, которое не готово держать деньги на вкладе в банке по ставке ниже, чем инфляция. Предыдущее поколение боялось вкладывать средства, основываясь на печальном опыте 90-х го-

дов, скажем так, это консервативная часть населения. Активная же часть растёт с каждым годом, взрослеют люди, для которых это норма жизни – вкладывать деньги и получать доход.

Есть и ещё один важный момент: эти люди не просто готовы вкладывать деньги абы куда, нет, они хотят вложиться в тот проект, который им интересен, чтобы можно было видеть, как развивается бизнес, куда именно расходуются вложенные ими средства. Я бы сформулировал это как запрос на инвестиции со смыслом.

В случае с Олегом Сиротой, конечно, сыграли роль его публичность и популярность его бизнеса. Многие хотели быть причастными к его развитию, это интересная компания и известный владелец. А из-за того, что объём эмиссии был небольшой, в отличие от спроса, и случился такой ажиотаж.

**– Зачем бизнесу, в частности «Истринской сыроварне», облигации, ведь есть же старые добрые банки и кредиты?**

– Олег Сирота, как и многие предприниматели, активно использует в бизнесе банковские кредиты. Однако их использование, особенно льготных, не всегда удобно для компании. Как правило, это негибкие условия их применения, много ограничений, необходимо предоставлять залог по кредиту, и далеко не все цели могут быть достигнуты с такими ограничениями. В данном конкретном случае Сироте необходимо было расширить сеть магазинов, поэтому облигации были более предпочтительны для эмитента, чтобы привлечь необходимые финансы. Что и было подтверждено на практике. Необходимая сумма была получена очень быстро, и компания с марта по июль открыла 35 новых магазинов.

**– Какова в среднем доходность по облигациям?**

– В среднем рынок находится в ценовом диапазоне 15-18% годовых. Для инвестора это выгодное вложение, так как ставки по банковским вкладам намного ниже. Для предпринимателя же разница между процентами выплат по кредиту или по облигациям не особенно велика. Но как я уже говорил: этот инструмент легче, проще; позволяет более гибко выстраивать бизнес и в итоге оказывается более выгодным.

**– А как же банки: если доля кредитов снижается, они терпят убытки?**

– Конечно, объём средств на бирже растёт сильно, с начала 2020 года активы физлиц выросли в семь раз – с 1 до 7 триллионов рублей, что составляет порядка 20% от средств, размещённых на банковских депозитах: они оцениваются примерно в 30 трлн руб. Но об убытках речь не идёт, ведь пока что большая часть активов всё же сосредоточена в банках.

И потом основной доход банков – это не кредиты, а операционное обслуживание: карточки, счета и так далее.

К тому же банки, естественно, отслеживают все тренды и сами пытаются возглавить процесс: основными брокерами сегодня являются именно банки – «ТИНЬКОФФ», ВТБ, «Альфа-Банк», СБЕР. Они осуществляют операции с ценными бумагами для своих клиентов-инвесторов.

**– Каким условиям должна соответствовать компания, чтобы осуществить облигационную эмиссию?**

– Для компаний-эмитентов есть набор определённых требований. Они, в принципе, похожи на требования банков при

выдаче кредитов: заём должен быть возвратным, у компании должна быть положительная динамика выручки, хорошее финансовое состояние, необходимо отсутствие значимых судебных исков.

Плюс есть определённые ограничения по масштабу самой компании: совсем маленькие не могут быть эмитентами. Так что выпуск облигаций больше подходит для компаний с потребностью от 100 млн руб. Если же нужно меньше – например, 10–20 миллионов, – то тогда проще брать кредит или выходить на краудфандинг.

Все эти параметры отслеживают сотрудники биржи, а также организаторы размещения, на этапе аудита компании проводятся проверка и отсев неподходящих кандидатов.

**– Насколько государство заинтересовано в развитии финансового рынка?**

– Государству, безусловно, выгодно, чтобы экономика развивалась, упрощался процесс условий финансирования бизнеса.

Все видят и понимают, что за последние 10 лет доступность финансирования для бизнеса через банки катастрофически снизилась. Это связано с уменьшением конкуренции: количество банков уменьшилось, те крупные, которые остались на рынке, – это в основном государственные со своим бюрократическим подходом, который только всё усложняет.

Поэтому появление и развитие альтернативных источников финансирования государство и ЦБ только приветствуют. Думаю, в скором времени для микробизнеса такие инструменты полностью заменят кредитную банковскую систему. При этом самим банкам это тоже будет на руку, так как кредитование микробизнеса для них затратно и невыгодно.

Хочу также отметить, что господдержка развития рынка облигаций не ограничивается только законодательными мерами и информированием. Существуют вполне реальные и работающие экономические меры. Так, например, предприятия МСП, которые разместили облигации на бирже, могут обратиться в Минэк и компенсировать 70% от ключевой ставки, а также возместить до 2,5 млн затрат на выпуск облигаций. Есть программы, в рамках которых государство в лице Корпорации МСП выдаёт поручительство по облигациям, гарантирующее инвесторам в случае каких-то проблем у компании-эмитента выплату части долговых обязательств. Кроме того, МСП Банк в качестве инвестора выкупает облигации различных предприятий – это тоже часть господдержки.

**– Помимо облигаций, есть ещё и такой финансовый инструмент, как акции. Насколько он востребован сегодня бизнесом и инвесторами?**

– Это тоже важный и нужный финансовый инструмент. Как правило, на каком-то

этапе развития компания после размещения облигаций приходит к IPO.

Смотрите, в чём разница между этими двумя способами привлечения финансирования. Облигации – это привлечение займа в долг и на время, IPO – это обмен денег на долю в бизнесе. Покупка акций – это вложение в перспективы развития компании. И в каждом случае имеются как свои плюсы, так и риски.

При покупке облигаций, даже если компания вырастет в 10 раз, инвестор получит только свои проценты, то есть сумму, обозначенную по займу. Но зато такой возврат более гарантирован. Если же инвестор приобретает акции, он получает прибыль, пропорциональную росту компании, это могут быть цифры, кратко превышающие первоначальное вложение. Но при уходе предприятия в минус можно, естественно, оказаться в убытке.

Для бизнеса первым шагом к IPO является выпуск облигаций, это позволяет компании стать публичной на фондовом рынке, презентовать себя и начать знакомиться с инвесторами. А уже через какое-то время, если этого требует бизнес-модель, – выпускать акции. Интересно, что российский подход к процедуре IPO несколько более консервативный, чем в западных странах. Там на размещение акций может выйти компания с нулевой доходностью или вовсе убыточной, и всё равно найдутся инвесторы, если компания убедила их в своей перспективности. В России же для проведения IPO компания обязательно должна быть прибыльной.

В целом процедура IPO становится всё более популярной, сегодня практически каждая вторая крупная российская компания имеет планы по выпуску акций, и инвесторы приветствуют такую активность.

**– Итак, облигации, IPO – выгодные и проверенные инструменты. Но есть ли какие-то новые, более современные возможности для привлечения финансирования?**

– Да, есть такое новое явление – это цифровые финансовые активы. Хочу отметить, что, несмотря на новизну, обращение с ЦФА регулируется федеральным законодательством, поэтому все участники процесса – и те, кто их создаёт, и те, кто в них инвестирует, – имеют правовую защиту.

По сути, ЦФА – это аналог инструментов фондового рынка, только имеющих плюсы цифрового поля: это простота, оперативность и возможность использования онлайн.

Создать ЦФА, в отличие от выпуска облигаций, например, может любое предприятие, даже ИП. Юрлицо в случае принятия такого решения должно обратиться к оператору информационной системы, который проверит и выдаёт решение о выпуске ЦФА. Далее они размещаются на одной из 10 утверждённых ЦБ площадок

(СБЕР, Мосбиржа и другие). Затем инвесторы могут приобрести ЦФА, используя свой кошелёк на этой цифровой финансовой системе.

Так что этот новый подход к работе бизнеса и инвесторов видится более удобным и простым, чем другие существующие системы и инструменты, поэтому, думаю, у него большое будущее, но для его развития потребуется несколько лет.

**– Кстати, если мы говорим о цифровых инструментах, что вы думаете о создании цифрового рубля?**

– Я считаю, что цифровой рубль однозначно нужен. Помимо удобств, которые появятся вследствие развития новых цифровых сервисов, это повысит прозрачность движения денег.

Кроме того, важный фактор заключается в том, что сегодня все страны БРИКС разрабатывают собственную цифровую валюту. В трёх из них – в Китае, Индии и ЮАР – реализуются пилотные проекты по использованию цифровой валюты.

Ключевое преимущество использования цифровых денег в том, что можно будет перестроить систему внешнеторговых платежей, состыковать цифровые валюты многих стран, что приведёт к упрощению и ускорению платёжных операций.

Так что для экономик стран и их взаимодействия в этом аспекте я вижу много плюсов. Для обычного же человека это просто новая форма денег, удобная в использовании, но ничего принципиально не меняющая.

**– Подводя итог нашего разговора о финансовых инструментах и возможностях бизнеса и инвесторов: как в целом вы оцениваете экономическую ситуацию в стране на сегодняшний день?**

– В целом наша финансовая система становится самостоятельной и самодостаточной, и это хорошо. Сегодня мы не импортируем западную инфляцию, когда, например, в США цены резко повышались на какое-то сырьё, к примеру, древесину, и у нас цены росли автоматически, независимо от состояния нашего рынка.

Но есть и обратная сторона: страна нуждается в некоторых импортных товарах – это, в частности, какие-то лекарства или медицинские изделия и так далее. В случае роста курса доллара импорт становится дороже, что ведёт к удорожанию товаров и услуг и, соответственно, к снижению уровня жизни.

Поэтому я – за то, чтобы российская экономика была самостоятельной, но при этом курс валют был сбалансированным и стабильным, что позволит сохранять позитивную динамику развития.

Подготовила  
Екатерина Золотарёва



## Egor Diashov, Dialot:

"TODAY'S TREND  
IS INVESTMENT  
WITH MEANING"

**On** 14 August 2023, Moscow Exchange recorded a record activity of private investors in the history of stock trading: more than 1.5 million people made transactions on that day, and the volume of trading on the stock market amounted to 240 billion rubles. The share of individuals in the total trading volume was 84%, while the share of qualified investors was 66.5%.

We discuss why the financial market is showing such a revival, what instruments are better for businesses and investors to use, and what is the role of the government in this process with Egor Diashov, a financial expert and Director of the investment company Dialot, which is in the top 5 of the Cbonds ranking of Russian bond arrangers (High-Yield issues) and in the top 20 of Russian bond arrangers (all issues).



– Egor, I know that your company also has an example of a frenzy of demand for the bonds you issued for Oleg Sirota's Istra Cheese Factory.

– Yes, absolutely right, in March of this year, when Istra Cheese Factory bonds were placed, the entire volume was 100,000 bonds worth 100 million rubles – was redeemed in the first minute and a half! 5.5 thousand people took part in the auction.

Of course, we, as brokers, provide preliminary promotion and advertising on our channels and platforms, and in the case of Oleg Sirota, the owner of the company, he also advertised the issue through his own channels, but no one expected such demand anyway. So yes, in terms of the speed of placement and mass coverage, this case in our practice is the top one.

– How can you explain such activity: is it one-time cases or a trend?

– Of course, this is a trend. Over the past 2-3 years, the financial market has undergone tremendous changes. They consist in the fact that a very large number of people in Russia have decided to start investing. The dynamics is such that during this period the number of brokerage accounts on the stock exchange increased by almost 10 times. Today there are about

25 million of them. In other words, this is every 4th capable Russian. People are ready to invest money in a real Russian business and make money from it.

Why is this happening? Firstly, today a generation has grown up that is not ready to keep money on deposit in a bank at a rate lower than inflation. The previous generation was afraid to invest, based on the sad experience of the 90s, let's just say this is a conservative part of the population. The active part is growing every year, people are growing up, for whom it is the norm of life to invest money and earn income.

There is another important point: these people are not just ready to invest money anywhere, no, they want to invest in the project that they are interested in, so that you can see how the business is developing, where exactly the funds invested by them are spent. I would formulate this as an investment request with meaning.

In the case of Oleg Sirota, of course, his publicity and the popularity of his business played a role. Many wanted to be involved in its development, it is an interesting company and a well-known owner. And due to the fact that the volume of emission was small, in contrast to demand, there was such a rush.

– Why do businesses, in particular Istra Cheese Factory, need bonds, because there are good old banks and loans?

– Oleg Sirota, like many entrepreneurs, actively uses bank loans in business. However, their use, especially preferential ones, is not always convenient for the company. As a rule, these are inflexible conditions for their application, there are many restrictions, it is necessary to provide collateral for a loan, and not all goals can be achieved with such restrictions. In this particular case, Sirota needed to expand its chain of stores, so bonds were preferred by the issuer in order to raise the necessary finance. This has been confirmed in practice. The required amount was received very quickly, and the company opened 35 new stores from March to July.

– What is the average yield on bonds?

– On average, the market is in the price range of 15-18% per annum. For an investor, this is a favourable investment, as bank deposit rates are much lower. For an entrepreneur, the difference between the interest on a loan or on a bond is not particularly great. But as I have already said: this instrument is lighter, simpler; it allows you to build your business more flexibly, and in the end it is more profitable.

**– And what about banks: if the share of loans goes down, do they suffer losses?**

– Of course, the volume of funds on the stock exchange is growing strongly; since the beginning of 2020, the assets of individuals have grown sevenfold – from 1 to 7 trillion rubles, which is about 20% of the funds placed on bank deposits: they are estimated at about 30 trillion rubles. But we are not talking about losses, because so far most of the assets are still concentrated in banks.

And then the main income of banks is not loans, but operational services: cards, accounts and so on.

Besides, banks, of course, follow all trends and try to lead the process themselves: the main brokers today are banks – TINYKOFF, VTB, Alfa-Bank, SBER. They carry out securities transactions for their investor clients.

**– What conditions should a company meet in order to make a bond issue?**

– There is a set of certain requirements for issuing companies. They are, in principle, similar to the requirements of banks when issuing loans: the loan must be repayable, the company must have positive revenue dynamics, good financial condition, the absence of significant lawsuits is necessary.

Plus, there are certain limitations on the scale of the company itself: very small ones cannot be issuers. So the issue of bonds is more suitable for companies with a need of 100 million rubles. If you need less – for example, 10-20 million – then it's easier to take out a loan or go crowdfunding.

All these parameters are monitored by the employees of the exchange, as well as the placement organizers, at the stage of the audit of the company, unsuitable candidates are checked and screened out.

**– How interested is the state in the development of the financial market?**

– It is certainly favourable to the state that the economy develops and the process of business financing conditions is simplified.

Everyone sees and understands that over the last 10 years the availability of financing for business through banks has catastrophically decreased. This is due to the reduction of competition: the number of banks has decreased, those large ones that remain on the market are mostly state banks with their bureaucratic approach, which only complicates everything.

Therefore, the government and the Central Bank only welcome the emergence and development of alternative sources of financing. I think that in the near future such instruments will completely replace the credit banking system for microbusinesses. At the same time, this will also be good for the banks themselves, as lending to microbusinesses is costly and unprofitable for them.

I would also like to note that state support for the development of the bond market is not limited only to legislative measures and information. There are quite real and working

economic measures. For example, SMEs that have placed bonds on the stock exchange can apply to the Ministry of Economic Development for compensation of 70% of the key rate, as well as reimbursement of up to 2.5 million of bond issue costs. There are programmes under which the government, represented by the SME Corporation, issues a guarantee for the bonds, which guarantees investors the repayment of part of the debt obligations in case of any problems at the issuing company. In addition, SME Bank, as an investor, buys bonds of various enterprises – this is also part of state support.

**– Apart from bonds, there is also such a financial instrument as shares. To what extent is it in demand by businesses and investors today?**

– It is also an important and necessary financial instrument. As a rule, at some stage of development, the company, after the placement of bonds, comes to an IPO.

See what is the difference between these two ways of raising funds. Bonds are raising a loan on credit and for a period of time, an IPO is an exchange of money for a share in a business. The purchase of shares is an investment in the prospects for the development of the company. And each case has its own advantages and risks.

When buying bonds, even if the company grows 10 times, the investor will receive only his interest, that is, the amount indicated on the loan. But such a return is more guaranteed. If the investor purchases shares, he receives a profit proportional to the growth of the company, these may be figures that are a multiple of the initial investment. But when the company goes into negative territory, you can, of course, be at a loss.

For a business, the first step towards an IPO is the issuance of bonds, this allows the company to become public on the stock market, present itself and start meeting investors. And after some time, if the business model requires it, to issue shares. Interestingly, the Russian approach to the IPO procedure is somewhat more conservative than in Western countries. There, a company with zero profitability or even loss-making can enter the placement of shares, and still there are investors if the company has convinced them of its prospects. In Russia, for an IPO, a company must be profitable.

In general, the IPO procedure is becoming more and more popular, today almost every second major Russian company has plans to issue shares, and investors welcome such activity.

**– So, bonds and IPOs are favourable and proven instruments. But are there any new, more modern opportunities for raising finance?**

– Yes, there is such a new phenomenon – digital financial assets. I would like to note that, despite their novelty, the handling of DFAs is regulated by federal legislation, so all participants in the process – both those who create them and those who invest in them – have legal protection.

In essence, a CFA is an analogue of stock market instruments, but with the advantages of the digital field: simplicity, efficiency and the ability to use them online.

Unlike bond issues, for example, any enterprise, even a sole proprietorship, can create a CFA. If a legal entity makes such a decision, it must apply to the information system operator, who checks and issues a decision to issue CFAs. Then they are placed on one of 10 platforms approved by the Central Bank (SBER, Moscow Exchange and others). Investors can then purchase the CFA using their wallet on this digital financial system.

So this new approach to the work of businesses and investors is seen as more convenient and simpler than other existing systems and tools, so I think it has a great future, but it will take a few years to develop.

**– By the way, if we are talking about digital tools, what do you think about creating a digital ruble?**

– I think that the digital ruble is definitely needed. In addition to the amenities that will appear as a result of the development of new digital services, this will increase the transparency of the movement of money.

Furthermore, an important factor is that today all BRICS countries are developing their own digital currency. Three of them – China, India and South Africa – are implementing pilot projects on the use of digital currency.

The key advantage of using digital money is that it will be possible to rebuild the system of foreign trade payments, to link the digital currencies of many countries, which will lead to simplification and acceleration of payment transactions.

So I see many advantages for the economies of the countries and their interaction in this aspect. For an ordinary person, this is just a new form of money, convenient to use, but not fundamentally changing anything.

**– Summing up our conversation about financial instruments and opportunities for businesses and investors: how do you assess the overall economic situation in the country today?**

– In general, our financial system is becoming independent and self-sufficient, and this is good. Today, we are not importing Western inflation, when, for example, in the US, prices for some raw materials, such as timber, rose sharply, and our prices rose automatically, regardless of the state of our market.

But there is also the opposite side: the country needs some imported goods – in particular, some medicines or medical products and so on. If the dollar exchange rate rises, imports become more expensive, which leads to higher prices for goods and services and, consequently, to a lower standard of living.

Therefore, I am in favour of the Russian economy being self-sufficient, but at the same time the exchange rate is balanced and stable, which will allow to maintain positive dynamics of development.

*Prepared by Ekaterina Zolotaryova*





## МАРИНА ШИЛКИНА, BUSINESSFOX:

«ДЕЛАТЬ ЧТО-ТО  
МАЛЕНЬКОЕ, ТОЛЬКО  
ДЛЯ СЕБЯ, У МЕНЯ НЕ  
ПОЛУЧАЕТСЯ...»

**Н**аучиться плавать можно, конечно, и в случае, если тебя сбросили с лодки на глубину... Но лучше, если рядом с тобой находится человек, который заранее подскажет, какие движения нужно выполнять руками и ногами, а также как правильно дышать, чтобы не захлебнуться. Учиться бизнесу тоже можно методом проб и ошибок, но лучше, когда рядом с тобой находятся люди, которые заранее подскажут «движения для продвижения» и объяснят, как не «захлебнуться»: например, в кредитах. И плаванию, и бизнесу лучше обучаться с детства, чтобы, вооружившись аттестатом, не стоять, как витязь, на распутье, а сразу двинуться по заранее проложенному маршруту. А проложить такой маршрут помогает проект BUSINESSFOX – дополнительное образование для детей от 5 до 18 лет по изучению финансовой грамотности и предпринимательства. С его автором, руководителем сети школ BUSINESSFOX Мариной Шилкиной мы сегодня и беседуем.

**– Марина, давайте начнём, как в школе, с изучения цифр, которые простыми, правда, уже не назовёшь. Сколько школ и других детских образовательных учреждений используют сегодня вашу программу?**

– Сегодня у нас работает уже 44 проекта, шестью из которых управляю я сама, а ещё 38 – мои франчайзи-партнёры. Мы продаём франшизу представителям детского образования. Но BUSINESSFOX – это не детский садик, не школа, не кабинет и не чемодан с реквизитом. Это рюкзак с пособиями и мобильное приложение, которое может стать дополнительным курсом в рамках уже существующей школы. Красочные пособия, карточки, плакаты, обучающие игры – у нас уже более 920 единиц номенклатуры методических материалов, которые используются в рабочем процессе на офлайн-уроках. Плюс это ещё и обучающая платформа, которая дополняет всю программу и является её неотъемлемой частью.

**– От «арифметики» перейдём к «географии». Как широко уже распространилась по нашей стране ваша сеть?**

– Не только по нашей стране. BUSINESSFOX у нас реализуется сегодня на трёх языках, то есть мы интегрированы в рабочую программу не только России, мы можем работать в любой англоязычной стране, а также в Казахстане. А не так давно я вернулась из командировки в Турцию, где совсем скоро мы тоже начинаем работу.

**– Интересно, а каким образом «вперед планеты всей» – во всяком случае, в отношении вашей программы – оказался именно Казахстан?**

– Помогла очень интересная встреча. Ко мне в гости приехала представитель частной школы из этой республики. Приехала, чтобы поделиться опытом, посмотреть, как работают подобные учреждения в России. Наши школы – они сами по себе уникальные: они билингвальные, они творчески настроены. Дети в наших школах проходят более 50 различных направлений, в том числе профориентационные. Ей было интересно посмотреть, как работает именно школа полного дня. Мы познакомились, она увидела наших «фоксигов», рабочие тетради, игры и

говорит: «Боже мой! Это именно то, что мне было нужно». У неё школа с предпринимательским уклоном. Она предложила: «Давайте переведём программу на казахский язык, чтобы мы могли её реализовывать во всех школах Казахстана». Я ответила: «Отлично!», и мы нашли двух переводчиков – это составители учебной программы по финансовой грамотности и предпринимательству для Министерства образования Казахстана. Перевод получился очень серьёзный, в нём учитывался не только язык, но и разница в менталитете наших народов, юридические и финансовые особенности ведения бизнеса.

**– Интересно: казалось бы, все мы в какой-то степени «дети-внуки СССР». Можете привести примеры таких различий?**

– Пожалуйста! Например, у нас есть тема для бизнес-проекта – «Пансионат для пожилых». В Казахстане же это категорически запрещено, у них подобных пансионатов просто нет. То есть мы при корректировке программы учитывали всё – вплоть до таких «нюансов». Англоязычные программы тоже учитывают специфику стран, в них у нас скорректировано даже питание. Например, что представляет собой обычный российский завтрак? Каша, оладушки... А для американцев традиционный завтрак – это молоко, хлопья и апельсиновый сок.

Это большой труд. В Казахстане, например, на перевод и адаптацию всех бизнес-процессов, всех методик понадобился почти год, но мы подготовили программу



на 13 лет обучения. Это и методический материал, и игры, пособия, карточки, начиная с малышей-дошкольников и заканчивая восемнадцатилетними выпускниками.

**– Если можно, чуть подробнее о том, что представляет собой эта программа? В чём заключается её особенность, её «изюминка»? Что в ней есть такого, чего не встретишь в других школах? Можно ли её рассматривать как отдельный, «факультативный» предмет?**

– Назвать её чисто «курсом предпринимательства и финансовой грамотности», наверное, было бы неправильно. Смотрите: я и сама – мама двух детей, и для меня самым главным было развитие их коммуникативных способностей: чтобы они умели общаться, договариваться, отстаивать свою позицию. Этому посвящено 60% материала, особенно у малышей. Если малыши изучают профессии, они их проигрывают. Представляете: маленький человечек, взрослея, за 13 лет успевает проиграть 900 профессий! Это же огромный объём информации. И к моменту окончания школы он уже точно определится, кем же ему на самом деле быть. И это действительно будет уже не «пинок» от мамы или папы, не «коллективный зов» друзей: «А пошли вместе в этот институт!» Это будет вполне осознанный выбор.

Мне очень давно хотелось сделать какой-то проект, связанный с предпринимательством, потому что я вижу актуальность таких проектов. Сегодня дети зачастую выходят из школы, полностью не подготовленные к реальной жизни, они не понимают, кто они, какую профессию выбрать, куда идти дальше. Поэтому мне и захотелось сделать такой проект, прежде всего, для своих школ, чтобы он был включён в школьную программу. Но делать что-то маленькое, только для себя, у меня не получается... И здесь вышло так, что мы сделали программу для всего мира. Программу, которая может глобально изменить мировоззрение маленьких детей. Наш продукт может быть полезен в любой стране, требуется только какое-то время для перевода и для адаптации к существующей там практике ведения бизнеса. А в остальном всё готово...

**– Такой огромный, действительно глобальный проект трудно осуществить в одиночку. Кто вам помогал?**

– Над проектом BUSINESSFOX работали 62 методиста, и это Специалисты с большой буквы. У нас был очень квалифицированный подход с точки зрения именно экономики, финансов и знаний, связанных с маркетингом. Дети в наших школах уже с третьего класса знают, что такое SWOT-анализ, матрица Шеррингтона – то, что мы с вами, люди взрослые, изучали только в институте. А в восьмом классе у нас PEST-анализ, 4P-матрица... Это уже акселерационная программа MBA. Но мы к ней идём очень-очень по-



степенно, экологично, интересно; и самое главное – всё в игровой форме.

**– Бизнес – это замечательно, но жизнь на нём не заканчивается...**

– Конечно! Мы очень много говорим, например, про здоровье, про отношения мужчины и женщины. Я вообще не понимаю, почему у нас не принято детям про это рассказывать! Блок Women and Gentlemen Club у нас включается с седьмого класса.

У нас очень много методик, которые позволяют почувствовать – кто ты: директор, исполнитель, а может быть, какой-то креативщик, пиарщик. Почему у нас есть курс глобальных компетенций? Потому что мы рассматриваем этого маленького человечка глобально. Ведь человечек этот способен на всё. Просто надо вложить в его пока ещё маленькие ручки какие-то инструменты, чтобы он шёл и делал.

Есть у нас и ещё один, на мой взгляд, просто классный блок – Happiness Club. Это блок про счастье. Он у нас с самого раннего возраста. Ведь, к сожалению, мы обычно не учим детей быть счастливыми. Они растут, становятся взрослыми – несчастными, грустными... И пополняют число клиентов различных психологов, «коучей» и т. д. Это очень плохо.

Мы же учим детей, как быть счастливым. В нашем блоке есть, например, такое упражнение: когда ты приходишь домой и рассказываешь про три счастливых события, про три счастливые вещи, которые с тобой произошли. Мы с дочкой такое практиковали, ей сейчас семь лет. Однажды она мне сказала: «Мама, послушай, а у меня не три, а шесть счастливых событий получилось! Так можно?» – «Конечно, – говорю, – можно!» Накапливая в себе именно такие вещи, такие события – интересные, классные, счастливые, – они становятся другими, они очень меняются.

Я уже сказала про 62 методистов. Я очень рада, что нашла их и сумела донести до каждого из них свои идеи. Сегодня у меня большая команда, которая со мной рабо-

тает уже 18 лет. Кто-то из Самары переехал, кого-то я нашла уже здесь, в Москве. Этим нашим управляющим советом мы и смотрели, чего нам здесь не хватает, каких компетенций, связанных, может быть, с той же психологией или со здоровым питанием. И искали специалистов, проводили тестирования, давали им пробные задания.

Самое главное, чтобы человек был влюблён в своё дело. Для меня это вообще основной показатель при выборе сотрудников: чтобы он кайфовал от того, что делает. Без разницы, кто ты – воспитатель или директор школы, психолог или конюх, – ты должен искренне любить своё дело. Когда мы нашли таких людей, которые стали адептами, «членами секты» BUSINESSFOX, вот тогда дело пошло очень круто. Они стали сами предлагать варианты, сами инициировать какие-то блоки. Этот процесс у нас занял полтора года.

Мы активно стартовали в сентябре 2021 года. Сегодня у нас уже 44 партнёра, огромное количество проектов плюс своё шоу на канале «СТС».

**– Что, на ваш взгляд, самое сложное в вашем деле?**

– Самая сложная работа во всём проекте – менять менталитет граждан. И неважно, российские они, казахские или турецкие. Я, например, очень удивилась, когда в Турции вдруг поняла, что при всей разнице – в менталитете, в законодательстве – у нас очень много общего: «Ой, ну зачем нашему ребёнку бизнес? Пусть он сначала подрастёт, потом выучится, а вот когда школу окончит, тогда и бизнесом займётся». Послушайте! Да некогда ему уже будет тогда что-то изучать! Детский сад, школа – это просто классный отрезок времени для того, чтобы эти знания накопить.

Не знаю, когда придёт такое осознание. Я говорю сейчас не только про Россию. Я говорю в целом про мир. Такое глобальное осознание этого факта я сегодня и считаю своей миссией...

*Подготовил Алексей Сокольский*





## MARINA SHILKINA, BUSINESSFOX: "I CAN'T DO SOMETHING SMALL, JUST FOR MYSELF..."

**Y**ou can learn to swim, of course, even if you were thrown from a boat at a depth... But it is better if there is a person next to you who will tell you in advance what movements you need to perform with your hands and feet, as well as how to breathe properly so as not to drown. You can also learn business by trial and error, but it's better when there are people next to you who will tell you in advance "movements for promotion" and explain how not to "drown", for example, in loans. It is better to learn both swimming and business from childhood, so that, armed with a certificate, you do not stand like a knight at a crossroads, but immediately move along a pre-laid route. And the BUSINESSFOX project helps to lay such a route – additional education for children aged from 5 to 18 years old on the study of financial literacy and entrepreneurship. Today we are talking with its author, the head of the BUSINESSFOX school network Marina Shilkina.

– *Marina, let's start, as we did at school, with learning numbers, which are not simple any more. How many schools and other children's educational institutions are using your program today?*

– Today we have 44 projects in operation, six of which are run by myself and 38 more by my franchisee partners. We sell franchises to representatives of children's education. But BUSINESSFOX is not a kindergarten, not a school, not a classroom and not a suitcase with props. It's a backpack with aids and a mobile app that can be an additional course within an existing school. Colourful aids, cards, posters, learning games... – we already have more than 920 items of teaching materials that are used in the workflow of offline lessons. Plus it is also a learning platform that complements the entire program and is an integral part of it.

– *From "arithmetic" let's move on to "geography". How widely your network has already spread across our country?*

– Not only in our country. BUSINESSFOX is now implemented in three languages, which means that we are integrated into the working program not only in Russia, we can work in any English-speaking country, as well as in Kazakhstan. And not so long ago I returned from a business trip to Turkey, where very soon we will also begin work.

– *I wonder how Kazakhstan came to be "ahead of the whole world" – at least in terms of your program?*

– A very interesting meeting helped. A representative of a private school from this republic came to visit me. I came to share my experience, to see how similar institutions work in Russia. Our schools are unique in themselves: they are bilingual, they are creatively minded. Children in our schools go through more than 50 different areas, including career guidance. She was interested to see exactly how a full-time school works. We met, she saw our foxes, workbooks, games and said: "My God! This is exactly what I needed." She has an entrepreneurial school. She suggested: "Let's translate the program into Kazakh so that we can implement it in all schools of Kazakhstan." I replied, "Great!", and we found two translators – these are the compilers of the curriculum on financial literacy and entrepreneurship for the Ministry of Education of Kazakhstan. The translation turned out to be very serious, which took into account not only the language, but also the difference in the mentality of our peoples, the legal and financial features of doing business.

– *Interestingly, it would seem that we are all to some extent "children-grandchildren of the USSR". Can you give examples of such differences?*

– Certainly! For example, we have a topic for a business project – "Boarding houses for the elderly". In Kazakhstan, however, this is categorically forbidden; they simply do not have such boarding houses. That is, we took everything into account when adjusting the program, right down to such "nuances". The English-language programs also take into account the specifics of the countries, and we have even adjusted the food in them. For example, what is a typical Russian breakfast? – Porridge, pancakes... And for Americans, a traditional breakfast is milk, cereal and orange juice.

It's a lot of work. In Kazakhstan, for example, it took almost a year to translate and adapt all the business processes and methods, but we prepared a program for 13 years of training. This includes methodological material, games, manuals, and cards, starting with pre-school children and ending with eighteen-year-old graduates.

– *If possible, can you tell us a little bit more about what this program is? What is its speciality, its "zest"? What is there in it that you cannot find in other schools? Can it be considered as a separate, "optional" subject?*

– It would probably be wrong to call it purely a "course of entrepreneurship and financial literacy". Look: I am a mother of two children myself, and for me the most



important thing was the development of their communication abilities: so that they can communicate, negotiate, defend their position. Sixty per cent of the material is devoted to this, especially with young children. If kids study professions, they play them. Can you imagine: a little person, growing up, can play 900 professions in 13 years! It's a huge amount of information. And by the time they finish school, they will have already decided exactly what they really want to be. And it really won't be a "kick" from mum or dad, or a "collective call" from friends: "Let's go enter this university together!" It will be quite a conscious choice.

I have wanted to do a project related to entrepreneurship for a long time, because I see the relevance of such projects. Today, children often leave school completely unprepared for real life, they do not understand who they are, what profession to choose, where to go next. That's why I wanted to make such a project primarily for my schools, so that it would be included in the school curriculum. But I can't do something small, just for myself... And here it turned out that we made a program for the whole world. A program that can globally change the worldview of young children. Our product can be useful in any country, it only takes some time to translate and adapt to the existing business practices there. And for the rest – everything is ready...

– **Such a huge, truly global project is difficult to realise alone. Who helped you?**

– There were 62 methodologists working on the BUSINESSFOX project, and they are superb professionals. We had a very qualified approach in terms of economics, finance and knowledge related to marketing. Children in our schools already from the third grade know what SWOT-analysis and the Sherington matrix are – things that we, as adults, have learnt only at the university. And in the eighth grade we have pest-analysis, the 4P-matrix...

This is already an accelerated MBA program. But we are moving towards it very, very gradually, eco-friendly, interesting and, most importantly, all in a playful way.

– **Business is great, but life isn't only about it...**

– Certainly! We talk a lot, for example, about health, about the relationship between a man and a woman. I don't understand why we don't tell children about this! The Women and Gentlemen Club block is included from the seventh grade.

We have a lot of techniques that allow you to feel who you are: a director, performer, or maybe some kind of creative professional, PR specialist. Why do we have a global competencies course? – Because we look at this little person globally. After all, this little person is capable of anything. You just need to put some tools into their still small hands so that little person goes and does.

We also have another, in my opinion, just a cool block – Happiness Club. This is a block about happiness. It has been with us since a very young age. After all, unfortunately, we usually do not teach children to be happy.



They grow up, become adults – unhappy, sad... And they replenish the number of clients of various psychologists, "coaches", etc. This is very bad.

We teach children how to be happy. In our block there is, for example, such an exercise: when you come home and tell about three happy events, about three happy things that happened to you. My daughter and I have practiced this, she is now 7 years old. One day she told me: "Mom, listen, but I have not three, but six happy events! So it is possible?" – "Of course, – I say, – you can!" Accumulating in themselves just such things, such events – interesting, cool, happy – they become different because of it, they change a lot.

I have already mentioned 62 methodists. I am very glad that I found them and managed to convey my ideas to each of them. Today I have a large team that has been working with me for 18 years. Someone moved from Samara, I found someone already here in Moscow. This governing council of ours has looked at what we were lacking, what competencies related, perhaps, to the psychology I talked about or healthy nutrition. And – they looked for specialists, tested them, made them do trial assignments and tasks.

The most important thing is that a person should be in love with their work. For me, this is the main indicator in selecting employees: that he or she enjoys what he or she is doing. It doesn't matter whether you are a teacher or a school principal, a psychologist or a groom at a stable, you must genuinely love what you do. When we found such people, who became adherents, "sect members" of BUSINESSFOX, then things got very cool. They began to propose options themselves, initiate some blocks themselves. This process took us a year and a half.

We started actively in September 2021. Today we already have 44 partners, a huge number of projects, plus our own show on the STS channel.

– **What, in your opinion, is the most difficult part of your job?**

– The most difficult job in the whole project is to change the mentality of the citizens. And it doesn't matter whether they are Russian, Kazakh or Turkish. I, for example, was very surprised when in Turkey I suddenly realised that despite all the differences – in mentality, in legislation – we have a lot in common: "Oh, why does our child need business? Let him grow up first, then go to school, and when he finishes school, then he will go into business". – "Listen! He won't have time to study anything then! Kindergarten, school is just a great time to accumulate this knowledge."

I don't know when this realisation will come. I'm not just talking about Russia. I am talking about the world as a whole. I consider this global realisation to be my mission today...





ГК «Астра» – один из «столпов» российского рынка информационных технологий в области разработки системного, инфраструктурного ПО и средств защиты информации. Сегодня компания обеспечивает региональные и федеральные органы власти, ведомства, объекты КИИ, а также бизнес различного масштаба качественными ИТ-решениями и сервисами, удовлетворяющими практически любые требования отраслевых заказчиков.



## ГК «АСТРА»: ЭКОСИСТЕМА ПРОДУКТОВ ДЛЯ РЕШЕНИЯ БИЗНЕС-ЗАДАЧ ЛЮБОГО УРОВНЯ

### О ПРОДУКЦИИ ГРУППЫ КОМПАНИЙ

Экосистема ГК «Астра» – это надёжный стек ПО и сервисов, в основе которого лежит защищённая операционная система Astra Linux в оптимизированном для высоких нагрузок серверном, десктопном и мобильном исполнении.

Astra Linux рекомендована для работы с любыми конфиденциальными данными, включая гостайну под грифом особой важности, сертифицирована всеми регуляторами и в числе прочего имеет сертификат ФСТЭК, подтверждающий её соответствие требованиям в части контейнеризации.

Наряду с защищённой ОС, в портфеле вендора представлены средства виртуализации, управления доменом и резервного копирования, VDI, инфраструктурные платформы, СУБД, корпоративная почта и мобильное рабочее место. Исходя из задач клиентов с помощью этих решений можно реализовать множество ар-

хитектурных сценариев: от серверной виртуализации и контейнеризации до хранения данных и централизованного управления учётными записями пользователей.

Стоит отдельно отметить, что все продукты компании включены в Реестр российского ПО Минцифры России.

К 2030 году ГК «Астра» намерена стать глобальным вендором системного



### ГК «АСТРА» В РЕГИОНАХ И ЗА РУБЕЖОМ

За последние годы разработчик серьёзно нарастил кадровое присутствие в российских регионах:

- создана дирекция развития бизнеса;
- сформирован коллектив менеджеров, продвигающих ИТ-решения ГК «Астра» в Москве и в регионах;
- собрана команда технического пресейла, которая поддерживает и консультирует заказчиков и партнёров в Казани, Екатеринбурге, Краснодаре и Новосибирске;

• в Москве и Владивостоке появились офисы техподдержки;

ПО, который обеспечивает потребности рынка в специализированных и общих решениях и формирует единые ИТ-стандарты.



• открылись новые представительства в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде и Иннополисе.

Более того, сегодня вендор представлен не только в России, но и на международном рынке. Ярким примером этого служат успехи компании на территории Белоруссии, где есть потребность в независимых от внешней конъюнктуры технических решениях. В Белоруссии разработчик уже получил сертификат, подтверждающий возможность применения своего ПО в информационных системах любого класса, в том числе с данными, которые относятся к гостайне. Активный интерес к продуктам ГК «Астра» проявляют представители финансового сектора, здравоохранения, образования и энергетики, а также структуры государственного управления.

## ГК «АСТРА»: НА ВОЛНЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Ландшафт информационных технологий в стране стремительно меняется. Зарубежные компании уходят, их место занимают местные игроки, и теперь на ИТ-рынке наблюдается кратный рост доли отечественных продуктов.

В регионах активно импортозамещаются органы исполнительной власти, объекты критической инфраструктуры, крупные промышленные предприятия, включая нефтегазовую отрасль и финансовый сектор.



Практически все государственные предприятия, органы власти стали не только покупать российскую продукцию, но и действительно заниматься вопросами её внедрения. Это повысило уровень требований к разработчикам: необходимо сделать так, чтобы софт позволял успешно выполнять все рабочие задачи заказчиков, обладал тем же функционалом и был настолько же удобным, как те зарубежные аналоги, которые многие годы применялись в российских организациях и предприятиях. Группа компаний «Астра» активно развивает свой софт в этих направлениях, очень серьезно его прорабатывает на предмет совместимости с теми

программными и аппаратными решениями, которые использовались в инфраструктуре заказчиков, а также решает вопросы полной замены иностранного ПО на отечественное.

Сегодня установлено уже свыше 2,5 миллионов экземпляров ОС Astra Linux, быстро наращивается количество внедрений экосистемных продуктов вендорского портфеля. Среди своего ПО в качестве драйверов роста компания выделяет управление каталогами ALD Pro, систему резервного копирования RuBackup, СУБД и платформу администрирования и мониторинга БД Tantor.

**Реклама ООО «РусБИТех-Астра»,  
erid LatgBaxvQ**





Astra Group of Companies is one of the “pillars” of the Russian IT market in the development of system and infrastructure software and information security products. Today the company provides regional and federal authorities, government agencies, critical information infrastructure facilities, as well as enterprises of various sizes with high-quality IT solutions and services that meet virtually any requirements of industrial customers.

## ABOUT PRODUCTS OF THE GROUP OF COMPANIES

The Ecosystem of Astra Group of Companies is a reliable stack of software and services based on the secure operating system Astra Linux, optimized for high loads in server, desktop and mobile versions.

Astra Linux is recommended for work with any confidential data, including state secrets of “special importance” classification, is certified by all regulatory bodies and has, among others, the FSTEC certificate confirming its compliance with containerization requirements.

In addition to a secure operating system, the vendor's portfolio includes virtualization, domain management, backup, VDI, infrastructure platforms, database management system, corporate mail and mobile workplace. Depending on customer objectives, these solutions can be used to implement a variety of architectural scenarios, from server virtualization and containerization to data storage and centralized user account management.

It is worth mentioning that all the company's products are included in the “Register of Russian Software” of the Russian Ministry of Finance.

By 2030, Astra intends to become a global provider of system software that meets the market's needs for specialized and general solutions and creates unified IT standards.

## ASTRA GROUP OF COMPANIES IN THE RUSSIAN REGIONS AND ABROAD

In recent years, the developer has significantly increased its staff presence in Russian regions:

- business Development Directorate was created;
- a team of managers was formed to promote Astra Group's IT solutions in Moscow and the regions;
- a technical pre-sales team was formed to support and advise customers and partners in Kazan, Ekaterinburg, Krasnodar, and Novosibirsk;
- opened technical support offices in Moscow and Vladivostok;
- new representative offices were opened in St. Petersburg, Nizhny Novgorod, and InnoPolis.

Today, the company is present not only in Russia, but also on the international market. A striking example of this is the company's success in Belarus, where there is a need for technical solutions that are independent of the external environment. In Belarus, the developer has already received a certificate confirming the possibility of using its software in information systems of any class, including data related to state secrets. Representatives of the financial, health, education, and energy sectors, as well as public administration structures are actively interested in Astra Group's products.

## ASTRA GROUP OF COMPANIES: AN ECOSYSTEM OF PRODUCTS FOR SOLVING BUSINESS PROBLEMS OF ANY LEVEL

## ASTRA GROUP OF COMPANIES: ON THE IMPORT SUBSTITUTION TREND

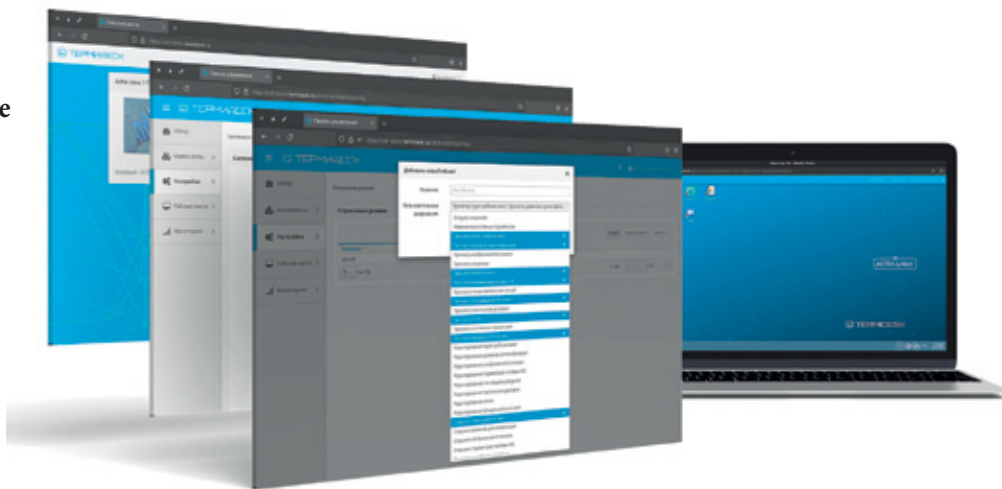
The country's IT landscape is changing rapidly. Foreign companies are leaving, local players are taking their place, and now the share of domestic products in the IT market is increasing many times over.

In the regions, executive authorities, critical infrastructure facilities, large industrial enterprises, including the oil and gas industry, and the financial sector are actively substituting imports.

Practically all state enterprises and authorities have begun not only to purchase Russian products, but also to actually address the issues of their implementation. This has raised the level of demands on developers: it is necessary to make the software to successfully perform all work tasks of customers, have the same functionality and be as convenient as those foreign analogues that have been used in Russian organizations and enterprises for many years. Astra Group of Companies is actively developing its software in these areas, very seriously working out its compatibility with those software and hardware solutions that were used in the customer's

infrastructure, as well as solving the problems of complete replacement of foreign software with domestic.

To date, more than 2.5 million instances of the Astra Linux operating system have been installed, and the number of implementations of ecosystem products from the manufacturer's portfolio is growing rapidly. Among its software, the company highlights ALD Pro catalog management, RuBackup backup system, Database Management System, and Tantor database administration and monitoring platform as growth drivers.





## Российский стек ПО для создания ИТ-инфраструктур любого масштаба



Сервер. Десктоп. Мобайл.  
Защищенная ОС



Система  
для управления  
службой  
каталогов



Развертывание  
решений  
по клику



Облачная  
виртуализация



Серверная  
виртуализация



Всесторонняя  
помощь  
при проектах  
миграции



Инфраструктура  
виртуальных  
рабочих мест



Платформа  
для биллинга  
облачных  
сервисов



СУБД и платформа для  
администрирования  
и мониторинга



Корпоративная  
почта



Средство  
резервного  
копирования



Платформа  
для управления  
физической  
инфраструктурой



Мобильное  
рабочее место

- Широкая экосистема совместимых программных и аппаратных решений
- Безопасная разработка
- Стабильность и защита ИТ-инфраструктур
- Инструменты автоматизации и механизмы миграции
- Быстрое и легкое развертывание ПО
- Комплексное сопровождение проектов внедрения
- Круглосуточная техническая поддержка

## Более 2,5 млн инсталляций ОС Astra Linux



Российские  
ИТ-решения  
gk-astra.ru  
8(495) 369-48-16  
info@astralinux.ru





## ИМПОРТОНЕЗАВИСИМОСТЬ:

как российские предприятия внедряют «1С:ТОИР» и снижают простои оборудования на 20%

**С**егодня перед предприятиями стоит задача – как можно дольше сохранять работоспособность оборудования, ведь проблемы с модернизацией активов и даже заменой запчастей становятся всё более актуальными с каждым днём. Можно ли продлить срок жизни оборудования, сохранив его надёжность? Безусловно. Этой цели служат автоматизированные системы управления ТОиР – техническим обслуживанием и ремонтами оборудования. Импортозамещение, или импортонезависимость в автоматизации бизнес-процессов ТОиР, стало хорошей практикой для российских предприятий в последние годы.

### ИМПОРТНОЕ ПО УХОДИТ, А ПРОБЛЕМЫ ОСТАЮТСЯ

ООО «Тольяттикаучук» (ПАО «Татнефть») ещё в 2021 году сменило американскую систему управления ТОиР на отечественное решение «1С:ТОИР Управление ремонтами и обслуживанием оборудования». Система разработана российской компанией «Деснол Софт» и принадлежит классу EAM-систем (Enterprise Asset Management), успешно конкурируя с импортными решениями.



**Рассказывает заместитель главного инженера по ТО и надёжности ООО «Тольяттикаучук» Николай Тезиков:**

– Сегодня мы экономим 24,5 млн рублей на стоимости ПО и лицензий, а также на интеграции и сопровождении решения для управления ремонтами. По экспертной оценке, за счёт внедрения ПО и выполнения RCM-анализа критичного и среднекритичного оборудования

наша экономия составляет до 5 млн рублей. Производственные издержки сократились на 8%, длительность простоев оборудования снизилась на 20%, а управленческую отчётность мы получаем на 35% быстрее.

Такого экономического эффекта компания «Тольяттикаучук» добилась в течение года, когда решение «1С:ТОИР» помогло автоматизировать процессы ремонтов и обслуживания оборудования.

Вот так бывает: трудность – необходимость отказаться от импортного ПО по причине перехода ООО «Тольяттикаучук» на единые стандарты ПАО «Татнефть» – стала стимулом для оптимизации расходов и роста экономических показателей.



**Комментирует Роман Пилькин, генеральный директор компании «Деснол Софт», выполнившей проект автоматизации в «Тольяттикаучук»:**

– Мы предлагаем видеть в импортозамещении не проблемы, а воз-

можности. Переход на отечественное ПО неизбежен, и крайне важно не относиться к этому формально, а использовать как стимул для развития. Импортонезависимость отлично совмещается с инновациями, которые позволяют нам работать, причём успешно, над повышением эффективности производственных процессов отечественных предприятий.

Говоря о «Деснол Софт», стоит подчеркнуть, что это российский центр компетенций в области цифровизации управления материальными активами. В арсенале компании, кроме «1С:ТОИР», есть и другие собственные разработки: для управления IT-услугами – «Service Desk Итилиум», для управления надёжностью – 1С:RCM. В числе компаний, для которых «Деснол Софт» реализовал проекты автоматизации: ПАО «Татнефть», ООО «Сахалинская Энергия», ГК «Русагро», «Магнит», Иркутская нефтяная компания и многие другие крупные игроки различных отраслей рынка.

## УПРАВЛЯТЬ РЕМОНТАМИ – ЗНАЧИТ ОПТИМИЗИРОВАТЬ РАСХОДЫ

Расскажем подробнее о системе «1С:ТОИР Управление ремонтами и обслуживанием оборудования», которая применяется для решения задач по управлению материальными активами.

Её внедрение сокращает внеплановые простои оборудования, повышает производительность ремонтной службы, оптимизирует склад МТО, сокращает издержки на ТОиР и при этом продлевает сохранность оборудования в работоспособном состоянии.

Компания-разработчик «Деснол Софт» в течение 17 лет развивает линейку «1С:ТОИР». Это называется экосистемой, ведь каждое решение работает в связке с другими, позволяя выстроить эффективное управление активами. К примеру, «1С:ТОИР» легко интегрируется с системой управления ресурсами предприятия 1С:ERP или, скажем, с решением для ориентированного управления активами «1С:RCM Управление надёжностью». Напомним, что «Деснол Софт» является не только «центром разработки тиражных решений 1С», но и «центром компетенций по 1С:ERP», поэтому знает, как экосистема работает в комплексе.

Важный элемент экосистемы управления активами – экспертное решение для оптимизации программ технического обслуживания «1С:RCM Управление надёжностью». Его использование позволяет применять рискориентированную стратегию обслуживания оборудования и помогает получить от критичных активов максимальную отдачу, расходуя на это только оптимально необходимые средства. Решение содержит модуль предиктивной аналитики, который служит для обнаружения аномалий в показаниях датчиков на оборудовании с помощью искусственного интеллекта и предсказания потенциальных отказов.

Ещё один элемент экосистемы – приложение «Мобильная бригада» для сотрудников, выполняющих ремонты и проводящих осмотры оборудования, что называется, «в поле». Они могут обращаться к «большой системе» «1С:ТОИР» в любом месте, где находится ремонтируемая техника, а это тем более актуально, учитывая масштабы российских предприятий и территориальное распределение производственных холдингов или крупных розничных сетей. Ведь оборудование действительно может быть в полях, открытом море или горных карьерах.

## КАК ЛИДЕР РОССИЙСКОГО АПК СОЗДАЛ ЭКОСИСТЕМУ ТОиР

Масложировое бизнес-направление агрохолдинга «Русагро» год от года повышает надёжность своих производственных активов за счёт поэтапного



внедрения элементов экосистемы решений для автоматизации процессов ТОиР. Уже внедрены «1С:ТОИР» и мобильное приложение на пяти производственных площадках в разных регионах, выполненна интеграция с системой диагностики, содержащей элементы предиктивного анализа. Сейчас ведётся тиражирование решения ещё на две площадки, занимающиеся производством молочной продукции.



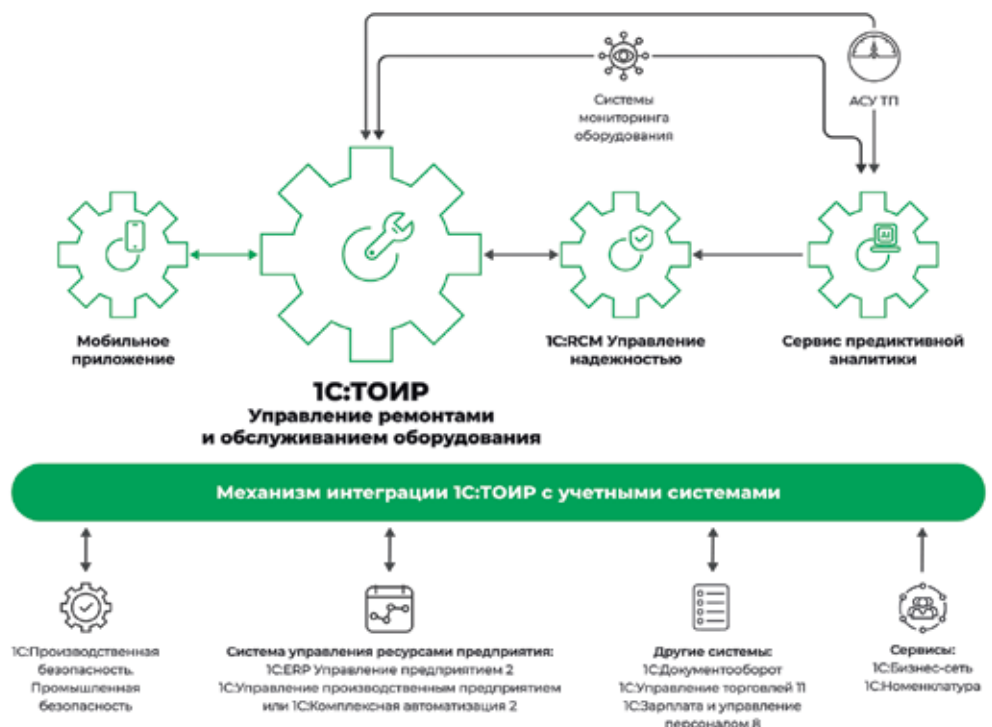
**Рассказывает Денис Труфакин, руководитель технического управления масложирового бизнес-направления АО «Жировой комбинат» (ГК «Русагро»):**

– Мы оценили авторскую методологию «Деснол Софт», которая основана на 17-летнем опыте проектов по автоматизации ТОиР, выполненных компанией, и учитывает специфические риски, характерные для этой сферы. Создавая собственную экосистему ТОиР, мы совместно провели не один, а четыре (!) проекта автоматизации. Сегодня благодаря удобным инструментам прогнозирования и планирования, продуманной оценке рисков и управлению доступностью оборудования комплексная система управления ТОиР отвечает стратегии нашей компании как в части локальных показателей эффективности, так и с точки зрения роста объёмов производства в целом.

За счёт внедрения «1С:ТОИР» «Русагро» удалось повысить надёжность производственных активов на 2%, а с внедрением мобильного приложения этот показатель увеличился ещё на 1%. Объёмы производства также выросли на 1%. И это в масштабе пяти производственных площадок крупнейшего российского холдинга! Кроме того, дважды зафиксировано снижение трудозатрат в подразделениях: на 20% с внедрением EAM-системы и ещё на 16% при переходе на формирование нарядов через мобильное приложение. На 12% сократились операционные затраты на ремонт оборудования за счёт управления лимитами, а общие затраты на ТОиР снижаются на 5% ежегодно.

## Решение

### Экосистема 1С:ТОИР — современный стандарт цифровизации управления активами





## IMPORT INDEPENDENCE:

### How Russian Enterprises Implement EAM System "1C:TOIR" and Reduce Equipment Downtime by 20%



**N**owadays enterprises are faced with the challenge of keeping equipment in serviceable condition as long as possible, because problems with modernization of assets or even replacement of spare parts are becoming more and more urgent with each passing day. Is it possible to prolong lifetime of the equipment, preserving its reliability? Undoubtedly. Automated systems for Enterprise Asset Management (EAM) serve this purpose. Import substitution, or import-independence in the automation of EAM processes, has become a good practice for Russian enterprises in recent years.

#### IMPORT SOFTWARE LEAVES, PROBLEMS REMAIN

It was 2021 when Tolyattikauchuk LLC (belongs to PJSC Tatneft) replaced the American EAM-system with the Russian solution "1C:TOIR Equipment Repair and Maintenance Management". The system was developed by the Russian company Desnol Soft and belongs to the class of EAM systems (Enterprise Asset Management), successfully competing with imported solutions.

*Nikolay Tezikov, Deputy Chief Engineer for Maintenance and Reliability at Togliattikauchuk LLC:*

– Today we save 24.5 million rubles on the cost of software and licenses, as well as on the integration and maintenance of the EAM system. According to expert estimates, due to software implementation and RCM analysis of critical and medium-critical equipment, our savings are up to 5 million rubles. Production costs have decreased by 8%, equipment downtime has decreased by 20%, we receive management reports 35% faster.

Tolyattikauchuk LLC has achieved this economic impact during the year when the 1C:TOIR solution helped to automate enterprise asset management processes.

Necessity is the mother of invention, they say. Necessity to abandon imported software due to the transition of Togliattikauchuk LLC to the uniform standards of PJSC Tatneft turned out to be not difficulty but a stimulus for cost optimization and growth of economic performance.

*Roman Pilkin, CEO of Desnol Soft, the company that completed the automation project at Togliattikauchuk LLC:*

– We suggest to regard import substitution as an opportunity, not a problem. The migration to domestic software is inevitable, and it is extremely important not to treat it formally but use as a stimulus for development. Import independence is perfectly combined with innovations that provide us with job and give us an opportunity to increase the efficiency of production processes of domestic enterprises.

Desnol Soft is a Russian center of competence in EAM automation. Alongside with the EAM system 1C:TOIR the company developed such business-systems as Service Desk Itilium for IT service management and 1C:RCM for reliability management. Among the companies for which Desnol Soft has implemented automation projects: Tatneft PJSC, Sakhalin Energy LLC, Rusagro Group of Companies, Magnit, Irkutsk Oil Company and many other major players in various market sectors.

#### MANAGING MATERIAL ASSETS MEANS OPTIMIZING COSTS

The system "1C:TOIR Equipment Repair and Maintenance Management" is used to meet the challenges of managing material assets. Its implementation reduces unscheduled downtime of equipment, increases the productivity of the repair service, optimizes logistics warehouse, reduces the cost of maintenance and repairs of equipment and prolongs the preservation of equipment in serviceable condition.





For 17 years Desnol Soft has been developing 1C:TOIR as an ecosystem of solutions which works in conjunction with others, allowing you to build an effective asset management.

For example, 1C:TOIR is easily integrated with enterprise resource management system 1C:ERP or with a solution for risk-based asset management “1C:RCM Reliability Management”. As Desnol Soft is not only a center of EAM solutions development, but also a center of competence for ERP, the specialists of the company understand how the ecosystem works in the complex.

An important element of the asset management ecosystem is the expert solution for optimizing maintenance programs, “1C:RCM Reliability Management”. It enables a risk-based equipment maintenance strategy and helps you get the most out of your critical assets, spending only the funds that are optimally needed. The solution contains a predictive analytics module, which is used to detect anomalies in sensor readings on equipment using artificial intelligence and to predict potential failures.

Another element of the ecosystem is the Mobile Team application for employees who perform repairs and inspect equipment “in the field”, as they say. They can access 1C:TOIR at any location where the equipment being repaired is located, which is all the more relevant given the scale of Russian enterprises and the territorial distribution of production holdings or large retail chains. After all, equipment can really be in the fields, the open sea or mining pits.

#### HOW DID THE LEADER OF THE RUSSIAN AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX CREATE THE EAM ECOSYSTEM?

Year by year, Agro-holding Rusagro's oil and fats business is improving the reliability of its

production assets through the step-by-step implementation of elements of an ecosystem of solutions for the automation of maintenance and repair processes. 1C:TOIR and the mobile application have already been implemented at five enterprises in different regions, and integration with a diagnostics system containing elements of predictive analysis has been carried out. Now the solution is being replicated at two more enterprises that produce dairy products.

***Dennis Trufakin, head of the technical department of the Fats Plant (Rusagro Group of Companies):***

– We appreciate Desnol Soft's proprietary methodology for project implementation, which is based on 17 years of experience in EAM automation and takes into account the risks specific to EAM processes. Creating our own EAM ecosystem, we have jointly conducted not one, but four (!) automation projects. Today, thanks to user-friendly forecasting and planning tools, sophisticated risk assessment and equipment availability management, the comprehensive EAM system meets our company's strategy in terms of both local performance indicators and overall production volume growth.

Thanks to the implementation of 1C:TOIR, Rusagro had increased the reliability of its production assets by 2%, and with the introduction of the mobile application, this figure increased by another 1%. Production volumes have also increased by 1%. And now regard this is on the scale of the five enterprises of Russia's largest holding! Labor costs in the repair service divisions were reduced twice: by 20% with the implementation of the EAM-system and by another 16% with the transition to the formation of orders through a mobile application. Operational costs for equipment repair were reduced by 12% due to limit management, and overall maintenance and repair costs are reduced by 5% annually.

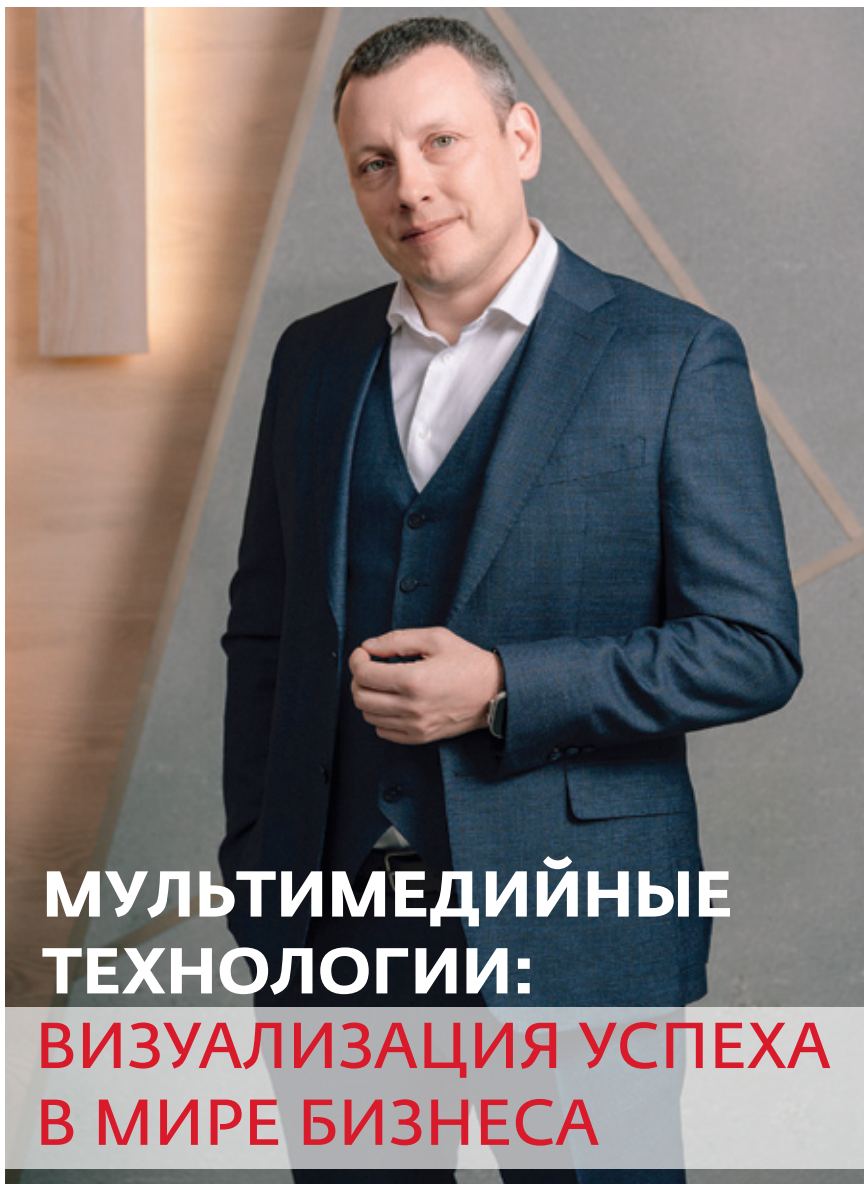




**С**веркающие дисплеи, потрясающая визуализация, проникновенные звуки – всё это стало неотъемлемой частью современного мира. В эру цифровой трансформации и информационного взрыва необходимо качественно привлекать внимание и быть впереди конкурентов. Сейчас стоит обратить особое внимание на мультимедийные решения, предоставляющие бизнесу возможность раствориться в гармоничной симфонии технологий и привести свою аудиторию в восторг.

Волна мультимедийных инноваций начинает наполнять каждую отрасль, позволяя компаниям сокращать расстояния и насыщать свои бизнес-стратегии зарядом эмоций. От красочных презентаций и видеороликов, демонстрируемых на видеостенах, до виртуальной реальности – мультимедийные решения становятся ключевым фактором успеха и процветания современного предпринимательства. Благодаря использованию мультимедийных решений бизнес-идеи становятся ярче, продукты оживают, а взаимодействие с клиентами достигает новых высот.

CESCA является проводником в мир инновационных технологий и незаменимым партнёром для развития бизнеса. Опытные IT-специалисты создают уникальные проекты и позволяют превратить самые смелые идеи в реальность. Сегодня мы беседуем с генеральным директором и основателем компании CESCA Евгением Доможировым.



## МУЛЬТИМЕДИЙНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: ВИЗУАЛИЗАЦИЯ УСПЕХА В МИРЕ БИЗНЕСА

**– Евгений, у вашей компании много направлений – это и мультимедиа, и телеком, и информационная безопасность. В чём заключается уникальность вашего подхода в работе?**

– Слоган нашей компании – «Computer Science for Life», что значит: «Наука о компьютерных технологиях – для жизни». В своих решениях – при внедрении продуктов или услуг – руководствуемся в первую очередь тем, чтобы пользователям было с нами легко и комфортно. Чтобы люди, не обладающие профессиональными знаниями, могли с помощью наших продуктов решать стоящие перед ними задачи.

Уверены, что каждый, будь то предприниматель или специалист, должен иметь возможность получать нужную информацию без необходимости углубляться в технические детали и особенности информационных систем и комплексов.

Наша цель заключается в создании удобных и интуитивно понятных решений, где

бизнес и люди могут сосредоточиться на своей основной деятельности, не отвлекаясь на сложности технической стороны. Такой подход позволяет нам достигать в своей работе более высокой результативности, нежели у существующих на рынке альтернативных компаний.

**– Насколько, на ваш взгляд, высока роль мультимедийных технологий в современном бизнесе? Какие преимущества они дают?**

– Мир постоянно развивается. Исторически связь осуществлялась тяжёлым и длительным путём: на передачу информации уходили недели, а иногда и месяцы. В XX веке был совершён определённый прорыв в области телефонных средств связи. В начале XXI века в телекоммуникационной сфере произошёл мощнейший рывок, появилась мобильная связь. Сегодня мы уже не представляем себе человека без смартфона в руках. Он стал, по сути, допол-

нительным органом восприятия и обмена информацией.

Мы стоим на пороге прорывных технологий, которые уже завтра станут для бизнеса естественным явлением. Решения, которые предлагаются в этом направлении, уже буквально иммерсивные.

Первым принимает и использует всё это именно бизнес. Мультимедийная среда, телекоммуникационные решения позволяют повышать эффективность и создают новые возможности.

Уже накоплена «критическая масса» технологий, которые завтра «выстрелят» в абсолютно новое направление развития, в абсолютно новые решения. И наша компания стоит в фарватере этих процессов. Мы творим историю, создавая свои решения, направленные на улучшение коммуникаций.

Я вижу перспективу в развитии «портальных» технологий. Это шаг в будущее, новый взгляд на решение unified communications с эффектом присутствия.

Все знают, что есть технологии VR, слышали про AR-технологии, но то, над чем мы сегодня работаем, те продукты, которые сейчас разрабатываем, направлены на «портальное, эмоциональное восприятие реальности». Это то, что позволит ощущать присутствие человека или коллектива людей, работающих в другой географической локации, будто они находятся рядом, за прозрачной стеной.

**– Благодаря «портальным» технологиям видеоконференции выйдут на новый уровень?**

– Да, люди реально могут находиться на другом континенте, на другом конце планеты, но ощущение присутствия будет такое, будто они рядом, разве что за руку поздороваться нельзя. Будто бы они находятся в одном с нами помещении, но за стеклянной стеной. Они могут подойти, позвать того, кто им нужен, поговорить с ним вживую, а потом переместиться в угол своего офиса, за свой рабочий стол, и продолжать работать.

**– Похожее мы видели в фильме «Иван Васильевич меняет профессию».**

– Да, очень похоже. Только перейти туда будет нельзя.

**– Вспоминая кино, может быть, даже к лучшему.**

– Соглашусь с вами. Переходить через эту фазу не хочется. В нашем случае это будет просто картинка-экран, передающий абсолютно полную реальность того, что происходит где-то далеко. Стой же самой перспективой изменения размеров объектов на другой стороне, с той же самой перспективой восприятия информации под тем или иным углом, в зависимости от смотрящего. Как будто бы у вас open space.

Это уникальная разработка, над технологиями которой мы сейчас активно работаем, готовы их предлагать и продвигать. На текущий момент мы занимаемся исследованиями и разработкой данного решения. Готового продукта пока нет, но мы верим в то, что в ближайшее время нам удастся внедрить его в мир бизнеса.

**– Каковы преимущества и выгода при сотрудничестве с вами?**

– Преимуществами работы с нами являются инновационный подход и технологическая готовность. Мы всегда следим за последними тенденциями и инновациями в сфере мультимедиа, сотрудничаем с ведущими вендорами области и готовы применять передовые решения для достижения успеха клиента.

Наши технологические решения отчасти уникальны. Мы это прекрасно понимаем и не уверены, что их может предложить кто-то ещё.

**– Можете ли вы удивить наших читателей, рассказав о конкретных примерах?**

– Профессионалы в своей сфере, например, те, кто занимается выставочной деятельностью, скажут: «Как это здорово, что вы смогли построить систему для зала в несколько тысяч посетителей!» Но это совершенно не воспримется людьми, которые применяют наши решения в рамках телекоммуникационной видео-конференц-связи.

Один из наших проектов – это так называемая виртуальная примерочная. Казалось бы, что может быть проще? Но какое впечатление производит эффект добавленной реальности на человека, который хочет примерить ту или иную вещь, прежде чем её купить! Примерить – не выходя из дома. Это очень хороший кейс. Такие технологии приносят бизнесу определённый профит: вовлечённость, лояльность, увеличение объёмов продаж, повышение охватов и узнаваемости.

Не беря во внимание чисто «бизнесовые» истории про качественную связь, про реальный «живой контент» и восприятие информации. Такие вызовы перед нами возникают регулярно, и мы с ними прекрасно справляемся.

**– Есть примеры, когда отечественные разработчики создают продукт не хуже, а даже лучше зарубежных аналогов?**

– Да, российские производители видеопроцессоров и другого оборудования присутствуют сегодня на рынке, и мы это оборудование используем. Европейские или американские альтернативы стоят на порядок дороже. Хотя, если говорить о технологиях телекоммуникации, там та же история. На российском рынке очень много отечественных компаний, которые достаточно хорошо выполняют функции по трафику, по поставке услуг передачи связи. Если ещё три-четыре года назад это звучало как шутка, как ирония, то сегодня многими воспринимается всерьёз. И работа в этом направлении ведётся очень серьёзная.

**– Как вы думаете, в каких сферах бизнеса будут наиболее развиты мультимедийные решения?**

– Мы видим огромные возможности в развитии мультимедийных решений для бизнеса, в областях ретейла, маркетинга, образования.

Наша цель остаётся неизменной – помогать клиентам использовать мультимедийные технологии для достижения своих бизнес-целей и оставаться впереди конкурентов.

Сейчас мы находимся на передовой инновационных разработок и с уверенностью смотрим в будущее.







## MULTIMEDIA TECHNOLOGY:

### VISUALIZING SUCCESS IN THE BUSINESS WORLD



**S**parkling displays, stunning visuals, heartfelt sounds – it's all become an integral part of today's world. In the era of digital transformation and information explosion it is necessary to attract attention and be ahead of competitors. Now we should pay special attention to multimedia solutions that give businesses an opportunity to dissolve in a harmonious symphony of technology and delight their audience.

A wave of multimedia innovations is beginning to fill every industry, allowing companies to reduce distances and saturate their business strategies with a charge of emotions. From colorful presentations and videos shown on video walls to virtual reality, multimedia solutions are becoming a key factor in the success and prosperity of modern entrepreneurship. Thanks to the use of multimedia solutions, business ideas become brighter, products come to life, and customer interaction reaches new heights.

CESCA is a guide to the world of innovative technology and an indispensable partner for business development. Experienced IT-specialists create unique projects and allow to turn the most daring ideas into reality. Today we are talking to the CEO and founder of CESCA Evgeny Domozhirev.

– *Evgeny, your company has many areas – multimedia, telecom, and information security. What is unique about your approach to work?*

– The slogan of our company is Computer Science for Life, which means: “The science of computer technology is for life.” In our decisions, when implementing products or services, we are guided primarily by the fact that users are easy and comfortable with us. So that people who do not have professional knowledge can use our products to solve their tasks.

We are sure that everyone, be it an entrepreneur or a specialist, should be able to get the information they need without having

to go into technical details and features of information systems and complexes.

Our goal is to create user-friendly and intuitive solutions, where business and people can focus on their core business without being distracted by technical complexities. This approach allows us to achieve better results in our work than the alternative companies existing on the market.

– *How high, in your opinion, is the role of multimedia technologies in modern business? What advantages do they give?*

– The world is constantly evolving. Historically, communication was carried

out in a difficult and lengthy way: it took weeks, and sometimes months, to transmit information. In the XX century, a certain breakthrough was made in the field of telephone communications. At the beginning of the XXI century, a powerful breakthrough took place in the telecommunications sector and mobile communications appeared. Today we can no longer imagine a person without a smartphone in his hands. It has become, in fact, an additional organ of perception and information exchange.

We are on the threshold of breakthrough technologies, which will become a natural phenomenon for business tomorrow. The solutions that are being offered in this direction are already literally immersive.

It is business that is the first to adopt and use it all. The multimedia environment and telecommunication solutions increase efficiency and create new opportunities.

A “critical mass” of technologies has already been accumulated that tomorrow will shoot out in a completely new direction of development, in completely new solutions. And our company stands in the wake of these processes. We are making history by creating our own solutions to improve communications.

I see the future in the development of “portal” technologies. It is a step into the future, a new perspective on communication solutions with the effect of presence.

Everyone knows that there are VR technologies, they have heard about AR technologies, but what we are working on today, the products that we are developing now, are aimed at “portal, emotional perception of reality”. This is what will allow you to feel the presence of a person or a team of people working in a different geographical location, as if they are nearby, behind a transparent wall.

– **Will video conferencing reach a new level thanks to portal technologies?**

– Yes, people can really be on another continent, on the other side of the planet, but the feeling of presence will be as if they are

nearby, except that it is impossible to shake hands. As if they are in the same room with us, but behind a glass wall. They can come up, call the one they need, talk to him live, and then move to the corner of their office, at their desk, and continue to work.

– **We saw a similar thing in the movie “Ivan Vasilievich changes his profession”.**

– Yes, very similar. Only you can’t go there.

– **Looking back at the movie, maybe it’s for the better.**

– I agree with you. I don’t want to go through this phase. In our case, it will be just a picture-screen that conveys the absolutely complete reality of what is happening somewhere far away. With the same perspective of changing the size of objects on the other side, with the same perspective of perceiving information from one angle or another, depending on the viewer. It’s like you have an open space.

This is a unique development, the technologies of which we are currently actively working on, we are ready to offer and promote them. At the moment we are engaged in research and development of this solution. There is no finished product yet, but we believe that in the near future we will be able to introduce it into the business world.

– **What are the advantages and benefits of working with you?**

– The advantages of working with us are our innovative approach and technological readiness. We are always on top of the latest trends and innovations in multimedia, we cooperate with the leading vendors in the field and are ready to apply advanced solutions to achieve customer success.

Our technological solutions are partly unique. We are well aware of this and are not sure that anyone else can offer them.

– **Can you surprise our readers with specific examples?**

– Professionals in their field, for example, those who are engaged in exhibition activities, will say: “How great it is that you were able to

build a system for a hall of several thousand visitors!” But this will not be perceived at all by people who use our solutions in the framework of telecommunication videoconferencing.

One of our projects is the so-called virtual fitting room. It would seem, what could be easier? But what an impression the effect of augmented reality makes on a person who wants to try on this or that thing before buying it! Try it on without leaving home. This is a very good case. Such technologies bring a certain profit to the business: involvement, loyalty, increase in sales, increase in reach and recognition.

Not taking into account purely “business” stories about quality communication, about real “live content” and perception of information. Such challenges arise before us regularly, and we cope with them perfectly well.

– **Are there examples when domestic developers create a product that is not worse, and even better than foreign analogues?**

– Yes, Russian manufacturers of video processors and other equipment are present on the market today, and we use this equipment. European or American alternatives are much more expensive. Although, if we talk about telecommunications technologies, it’s the same story. There are a lot of domestic companies on the Russian market that perform quite well the functions of traffic and the supply of communication transmission services. If three or four years ago it sounded like a joke, like irony, today it is taken seriously by many. And the work in this direction is very serious.

– **In what areas of business do you think multimedia solutions will be most developed?**

– We see great opportunities in the development of multimedia solutions for business, retail, marketing, education.

Our goal remains the same – to help customers use multimedia technology to achieve their business goals and stay ahead of the competition.

We are now at the forefront of innovative developments and look to the future with confidence.





**На** рынке растёт спрос на «умную» специализированную технику. Ведь чем больше у машины интеллекта, тем больше у неё возможностей и выше производительность, а соответственно, больше выгоды для владельцев. Российский рынок только начинает наполняться интеллектуальными разработками для спецтехники. И один из ведущих игроков этого рынка – компания «Новые системы электроники» (НСЭ), производитель интеллектуальных решений для спецтехники, а также лидер по эффективному использованию уникальной технологии Press Fit. С момента своего основания в 2016 году в компании видят свою миссию в том, чтобы оснастить электроникой, разработанной и произведённой в России, всю выпускаемую у нас спецтехнику. Причём не только крупными компаниями, но и предприятиями с мелкосерийным и даже штучным производством. Об актуальных трендах отрасли, о преодолении скепсиса и новых перспективных разработках рассказал генеральный директор компании СТЕПАН ВУНДЕР.



## «НОВЫЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОНИКИ»: РАЗВИВАЕМ ИНТЕЛЛЕКТ СПЕЦТЕХНИКИ

**– Степан Викторович, давайте вернёмся немного назад во времени. В 2019 году на конкурсе «Живая электроника России – 2019» ваша компания была представлена в номинации «Самый перспективный стартап». В чём вы видели свои перспективы?**

– Во-первых, это была уникальная технология Press Fit, а во-вторых, это был наш «АСУ Конфигуратор». В этих продуктах мы видели тогда и видим сейчас огромные возможности для модернизации спецтехники на отечественном рынке.

Ведь что такое АСУ? Это автоматизированная система управления, которая способна самостоятельно управлять оборудованием техники, функционирует непрерывно и круглосуточно. При внедрении АСУ оборудование работает по заданному алгоритму в оптимальном режиме, а персонал отслеживает течение технологического процесса и параметры работы всех устройств и механизмов. При необходимости переход с одного режима работы на другой производится автоматически. Такая организация работы повышает эффективность управления процессом и позволяет достичь максимальной производительности. Благодаря своим компактным размерам эти системы можно использовать везде: автомобильный транспорт (легковой и грузовой), спецтехника и сельхозтехника, строительная техника, авиация, речной и морской транспорт. В качестве примера могу привести наш модуль АСУ, который устанавливается на строитель-

ную спецтехнику и отвечает за управление ковшем.

Если же говорить о технологии Press Fit, то я могу назвать её настоящим прорывом. В основном все привыкли видеть на печатных платах паяные компоненты, а мы создали линейку компонентов, которые не паяем на плату, а запрессовываем, создавая таким образом идеальное соединение методом холодной сварки. Уникальность этого соединения состоит в том, что мы можем значительно уменьшить габариты изделия и сделать соединение между компонентами и платой – как электрически, так и механически – стабильным. Эти свойства позволяют нашим монтажным блокам пережить любые суровые климатические условия, любую вибрацию, а также гарантировать постоянную эксплуатацию спецтехники. Специалистам хорошо знаком такой термин, как «болезнь олова»: при работе на минусовых температурах, когда электроника выключается и сильно охлаждается, через какое-то время работы (2-3 года) припаянные компоненты с печатной платы можно буквально снять рукой, т. е. электронику надо часто менять или держать на постоянном подогреве. С технологией Press Fit электроника легко переключается между разными температурными режимами и работает гораздо дольше.

Когда мы только начинали, я хорошо помню комментарии многих компаний и инвесторов, которые говорили, что эти технологии в России не нужны и никому не интересны, и даже уговаривали не тратить

свои силы и деньги на развитие этого бизнеса в России. Сегодня некоторые из них стали нашими клиентами или партнёрами или обращаются к нам за консультациями.

**– То есть ситуация поменялась? А насколько сегодня российский рынок наполнен интеллектуальными разработками для спецтехники?**

– Прогресс не стоит на месте, и, безусловно, отечественная спецтехника и сельхозтехника развиваются. Поставляя партнёрам свою продукцию, мы принимаем в этом активное участие.

На сегодняшний день у нас есть различные разработки блоков предохранителей и реле, так называемых блоков монтажных, которые поставляются в серии, а также продукция интеллектуальной электроники: от маленьких систем управления, как «АСУ Реле», до более сложных, как «АСУ 2.2».

Также в этом году мы начали разработку цифровой платформы для анализа состояния агрегатов в режиме настоящего времени и запустили в серию наш дисплей D7, который был сделан специально для спецтехники, чтобы заменить различные западные аналоги. На нём можно увидеть состояние машины, а также управлять ею в режиме реального времени.

Кроме того, монтажные блоки, которые производит наша компания, позволяют уйти от традиционного обилия проводов. Такая организация «подкапотного» пространства способствует снижению издержек предпри-

ятий-производителей и владельцев техники, ведь если происходят какие-либо проблемы с электрикой, то, как правило, достаточно заменить предохранитель на новый.

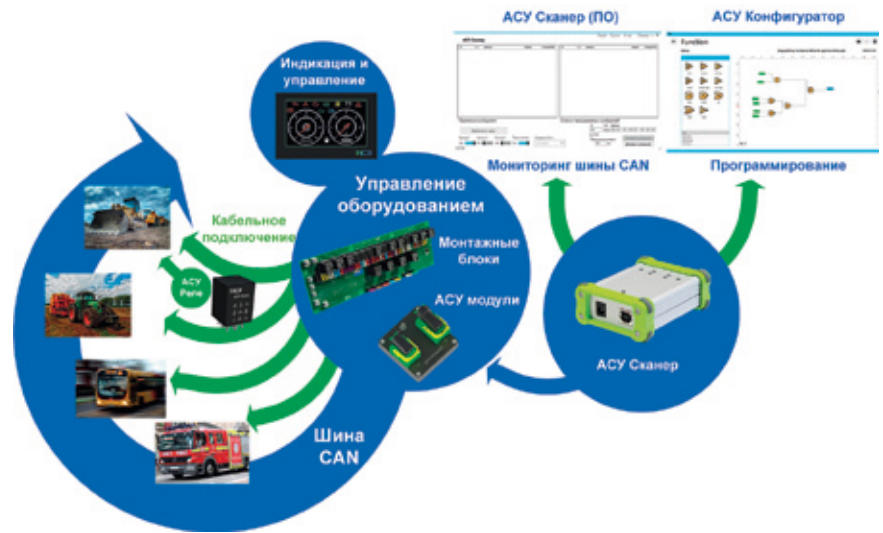
**– У компании есть собственное предприятие в Смоленске. Расскажите о нём подробнее.**

– С момента основания НСЭ мы выстраиваем отношения с заказчиком так, чтобы, сотрудничая с нами, он получал партнёра, который возьмёт на себя ответственность по разработке и производству продукта и также предоставит помощь по его интеграции в свою спецтехнику. Для реализации этой концепции нам нужны были собственный отдел разработки, отдел закупок, отдел качества, производство, а также отдел продаж. Всё это реализовано в Смоленске. За исключением инженерного отдела, так как для того, чтобы предоставить отличный сервис, мы стараемся быть ближе к заказчикам, наши инженеры есть в разных городах России: в Смоленске, Ростове-на-Дону, Саратове и других. Мы постоянно ищем талантливых инженеров-конструкторов по всей стране. Для этого мы не только обучаем внутри собственной компании, но и тесно сотрудничаем с университетами. К слову, мы ищем именно таланты, а не просто молодёжь. Возраст не важен. Например, в конце прошлого года к нам пришёл работать сотрудник, которому уже 67 лет. Но он просто гениальный программист!

**– 2022 год стал годом множества испытаний для бизнеса. Вам удалось перестроиться под новые реалии?**

– Признаться, нам это практически не понадобилось. Мы изначально были ориентированы на российский рынок, в том числе на локальных производителей. В компании все знают, что я всегда требую приобретать продукцию у российских поставщиков, закупка каждого компонента за пределами России проходила только через мою резолюцию ещё до 2022 года. Таким образом, у нас сформирована отличная база отечественных поставщиков. А те компоненты, которые мы возили из Германии, были отображены на чертежах, и мы точно знали, что нам нужно. Например, по штамповке контактов или по литью пластика мы много лет искали поставщиков из России, но безуспешно, так как никто не хотел заниматься высокотехнологичными вещами. В 2022 году я нанял финансового директора, которому дал задание: максимально локализовать производство наших компонентов, а также наладить партнёрские отношения с азиатскими поставщиками. Это привело к тому, что мы довольно быстро смогли отказаться от западных поставок.

**– Вы говорили, что к середине 2023 года монтажные блоки НСЭ будут полностью состоять из комплектующих**



**отечественного производства. Планы не изменились?**

– Нет, не изменились. К середине 2023 года мы будем в состоянии сделать монтажные блоки на 100% из отечественных компонентов. Мы тщательно проверяем их, а также сравниваем их с западными конкурентами. Отмечу, что качество определённых компонентов в России немного уступает западным аналогам. Но это не потому, что в России не могут произвести компоненты такого же уровня, а потому, что производители спецтехники ожидают, что российские изделия будут существенно дешевле, и из-за этого поставщики компонентов вынуждены искать способы удешевить товар, начиная экономить, например, на материалах, что отражается на качестве. Когда-то я сам стоял перед таким выбором: мы производим собственную линейку разъёмов и могли бы использовать более дешёвый пластик и материал для контактов, что привело бы к существенному удешевлению разъёма, но и к потере качества. Мы не пошли на это, для меня качество – главное. Это знают все клиенты нашей компании, поэтому и доверяют нам.

**– Кроме доступа к уникальным технологиям, какие ещё есть преимущества от сотрудничества с НСЭ?**

– Сервис. Я обучаю всех своих сотрудников: мы не продаём продукт и забываем об этом, мы продаём сервис, мы продаём эмоции. Важно, чтобы у заказчика, получившего наш товар, были только положительные эмоции: подключил – и всё заработало.

В целом самое важное во взаимоотношениях с партнёрами – это когда ответственные люди общаются друг с другом, а не через посредников, и мы так и поступаем. Возьмём, например, отдел продаж: он устанавливает первый контакт с партнёром, узнаёт первые данные о проекте и передаёт информацию в отдел разработок. На базе предоставленной информации инженеры создают проект, разрабатывают его вместе с отделом закупок, создают идеальное решение для заказчика, но при этом отдел продаж принимает стопроцентное участие в этом проекте. За счёт такой схемы мы выстраиваем сервис, где партнёр уверен в том, что в разработке

проекта участвуют все заинтересованные отделы компании. Наша задача – не просто продать продукт, а продать продукт, который будет служить долго и качественно.

**– Как вы оцениваете перспективы НСЭ на международном рынке? В том числе на рынке Центральной Азии.**

– Перспективное направление бизнеса. В 2019 году мы начали работать на европейском рынке, но вмешалась пандемия, 2022 год тоже внёс свои коррективы. Однако мы до сих пор поставляем небольшие партии электроники в Австрию и в 2026 году полноценно вернёмся на этот рынок. Говорю об этом уверенно, так как у нас есть определённый бизнес-план, которому мы следуем, несмотря ни на что. Так, к 2025 году мы планируем стать самым крупным производителем силовой электроники для автомобильного рынка России. И со стороны западных партнёров мы тоже видим интерес к сотрудничеству.

А за рынком Центральной Азии мы активно наблюдаем. Я считаю, что его нельзя недооценивать с точки зрения поставщиков компонентов, производителей техники. Безусловно, мы будем развивать азиатское направление в плане улучшения собственной технологии и разработок, расширения базы поставщиков, а также создания долгосрочных отношений с производителями техники. Мы уже начинаем создавать базу партнёров в этом регионе.

**– Каковы сейчас основные приоритеты развития компании?**

– Во-первых, это наша АСУ-платформа для лёгкого программирования модулей, наши АСУ-дисплеи и развитие цифровой платформы для анализа состояния агрегатов в спецтехнике в режиме реального времени.

Также мы анализируем рынок электрических разъёмов. Так как мы уже производим собственные, имеем опыт в их разработке и видим большую потребность в разъёмах, вполне реально, что в будущем НСЭ будет заниматься производством всех возможных электрических разъёмов.

У рынка модернизации спецтехники, производённой в России, большое будущее, в этом я уверен.





## NEW ELECTRONICS SYSTEMS: DEVELOPING THE INTELLIGENCE OF SPECIALIZED EQUIPMENT

**T**he demand for «intelligent» special equipment is growing in the market. After all, the more intelligence a machine has, the more possibilities it has, the higher its productivity, and the greater the benefits for the owner. The Russian market is just beginning to be filled with intelligent developments for special equipment. And one of the leading players in this market is the company NEW ELECTRONICS SYSTEMS (NSE) - a manufacturer of intelligent solutions for special equipment, as well as a leader in the effective use of the unique Press Fit technology. Since its establishment in 2016, the company's mission is to equip all special equipment produced in our country with electronics developed and manufactured in Russia. And not only by large companies, but also by companies with small and even piece production. STEPAN WUNDER, CEO of the company, spoke about current trends in the industry, overcoming skepticism and new promising developments.

*– Stepan Viktorovich, let's go back in time. In 2019, your company was represented at the Live Electronics of Russia 2019 competition in the "Most Promising Startup" category. Where did you see your prospects?*

– First of all, it was the unique Press Fit technology, and secondly, it was our automated control system configurator. We saw in these products, then and now, huge opportunities for the modernization of special equipment in the domestic market.

What is an ACS? It is an automated control system that can independently control equipment and operate continuously 24 hours a day. During the ACS implementation, the equipment works in the optimal mode according to the preset algorithm, and the personnel keeps track of the technological process and the operating parameters of all devices and mechanisms. If necessary, the transition from one operating mode to another is performed automatically. Such organization of work increases the efficiency of process control and allows to achieve maximum productivity. Due to their compact size, these systems can be used anywhere: in motor transport (cars and trucks), special and agricultural machinery, construction machinery, aviation, river and sea transport. As an example, I can mention our ACU module, which is installed in construction machinery and is responsible for controlling the bucket.

When we talk about Press Fit technology, I can call it a real technological breakthrough. Basically, everyone is used to seeing soldered components on circuit boards, but we have created a line of components that are not soldered to the board, but pressed, creating a perfect connection by cold welding. The uniqueness of this connection is that we can significantly reduce the size of the product and make the connection between the component and the board both electrically and mechanically stable. These properties allow our mounting blocks to withstand any harsh climatic conditions, any vibration, and ensure the continuous operation of special equipment. Specialists know well such a term as "tin disease" – when working at minus temperatures, when electronics are switched off and strongly cooled down, then after some time of operation (2–3 years) soldered components can literally be removed by hand from the printed circuit board, i.e. electronics must be replaced often or kept on constant heating. With Press Fit technology, the electronics can be easily switched between different temperature modes and last much longer.

When we were just starting out, I well remember the comments of many companies and investors who said that these technologies were not needed and no one was interested in Russia, and even persuaded us not to

waste our energy and money developing this business in Russia. Today, some of them have become our clients, partners, or they turn to us for consulting.

*– So the situation has changed? How full is the Russian market today with intelligent developments for special equipment?*

– Progress does not stand still and, of course, domestic special and agricultural machinery is developing. We actively participate in this development by supplying our products to our partners.

Today we have various developments of fuse and relay units, so-called assembly units, which are supplied in series, as well as products of intelligent electronics, from small control systems like ACU Relay to more complicated ones like ACU 2.2.

Also in this year, we started the development of a digital platform for real-time analysis of the state of the units, and we launched our D7 display, specially designed for special machines to replace various Western analogues, on which you can see the state of the machine and control it in real time.

In addition, the mounting blocks produced by our company allow to get away from the traditional abundance of wires. Such organization of the "under the hood" space contributes to reducing the costs of manufacturing companies and owners of

machines, because in case of any problems with electricians, as a rule, it is enough to replace the fuse with a new one.

– **The company has its own plant in Smolensk. Tell us more about it.**

– Since the establishment of NEW ELECTRONICS SYSTEMS, we have been building relationships with the customer so that by working with us, the customer would have a partner who would take responsibility for the development and production of the product and also provide assistance in integrating it into their special equipment. To implement this concept, we needed our own development, procurement, quality, production and sales departments. All this was implemented in Smolensk. Except for the engineering department, because in order to provide excellent service we try to be close to our customers, and our engineers are located in different Russian cities: Smolensk, Rostov-on-Don, Saratov and others. We are constantly looking for talented design engineers throughout the country. To this end, we not only train within our own company, but also work closely with universities. By the way, we are looking for talent, not just young people. The age does not matter. For example, at the end of last year we had an employee who was 67 years old. But he is a brilliant programmer!

– **2022 has been a challenging year for business. Did you manage to adapt to the new realities?**

– I have to admit that we almost didn't have to. In the beginning we were focused on the Russian market, including local producers. Everyone in the company knows that I always demand to buy from Russian suppliers, and the purchase of any component outside Russia went only by my resolution until 2022. So we have an excellent base of domestic suppliers. And the components we imported from Germany were mapped on the blueprints, and we knew exactly what we needed. For example, for contact stamping or plastic molding, we looked for suppliers from Russia for many years, but without success, because no one wanted to deal with high-tech things. In 2022, I hired a financial director and gave him the task to localize the production of our components as much as possible and to establish partnerships with Asian suppliers. As a result, we were able to move away from Western suppliers fairly quickly.

– **You said that by mid-2023, NEW ELECTRONICS SYSTEMS' assemblies will consist entirely of domestically produced components. Have the plans changed?**

– No, they have not changed. By the middle of 2023, we will be able to produce assembly units with 100% domestic components. We are testing them thoroughly and comparing them with our Western competitors. I notice that the quality of certain components in

Russia is slightly inferior to their Western analogues. This is not because Russia can't produce components of the same level, but because manufacturers of special equipment expect Russian products to be much cheaper, and so component suppliers have to look for ways to make their products cheaper, for example, by saving on materials, which affects quality. Once I was faced with this choice: we produce our own line of connectors and could have used cheaper plastic and contact material, which would have made the connector much cheaper, but also resulted in a loss of quality. We didn't do that, because to me quality is the most important thing. All our customers know that and that's why they trust us.

– **In addition to access to unique technologies, what are the other benefits of working with NEW ELECTRONICS SYSTEMS?**

– The service. I train all my employees: we do not sell a product and forget about it, we sell service, we sell emotions. It is important that the customer who received our product had only positive emotions – connected and everything worked.

In general, the most important thing in relations with partners is that responsible people communicate with each other and not through intermediaries. Take, for example, the sales department – it makes the initial contact with the partner, gets the initial data about the project, and sends the information to the development department. Based on the information provided, the engineers create a project, develop it together with the purchasing department, and create an ideal solution for the customer, but the sales department is 100 percent involved in this project. Through this scheme we build a service where the partner is sure that the development of the project involves all departments of the company concerned. Our task is not only to sell a product, but to sell a product that will serve for a long time and with high quality.

– **How do you assess the prospects of NEW ELECTRONICS SYSTEMS in the international market? Including the Central Asian market.**

– A promising business direction. In 2019 we started to work in the European market, but the pandemic intervened, and in 2022 also made its adjustments. However, we are still supplying small batches of electronics to Austria, and in 2026 we will fully return to this market. I say this with confidence because we have a specific business plan that we will follow no matter what. For example, by 2025 we plan to become the largest manufacturer of power electronics for the Russian automotive market. We also see interest in cooperation from our Western partners.

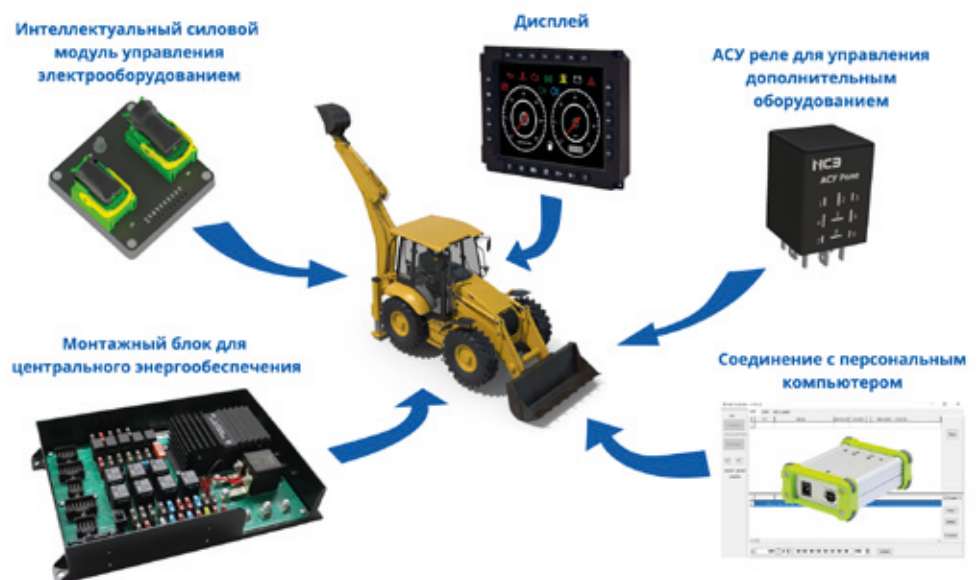
And we are actively monitoring the Central Asian market. I believe that it should not be underestimated in terms of suppliers and equipment manufacturers. Of course, we will develop the Asian direction in terms of improving our own technologies and developments, expanding our supplier base, and creating long-term relationships with equipment manufacturers. We are already starting to build a partner base in the region.

– **What are the company's main development priorities at the moment?**

– First of all, our ACU platform for easy programming of modules, our ACU displays, and the development of a digital platform for real-time analysis of the condition of units in special equipment.

We are also analyzing the market for electrical connectors. Since we already produce our own, have experience in developing them, and see a great need for connectors, it is realistic that NEW ELECTRONICS SYSTEMS will produce all possible electrical connectors in the future.

I am sure that the market for modernization of special equipment produced in Russia has a great future







**ПАТЕНТОВАНИЕ – ОДИН ИЗ НАИБОЛЕЕ ДЕЙСТВЕННЫХ СПОСОБОВ ЗАЩИТЫ ПРАВ НА ТЕХНОЛОГИИ И ПРОДУКТЫ. ПОСКОЛЬКУ ДЕЙСТВИЕ ПАТЕНТА ОГРАНИЧЕНО ТЕРРИТОРИАЛЬНО, Т. Е. ПАТЕНТ ДЕЙСТВУЕТ НА ТЕРРИТОРИИ КОНКРЕТНОГО ГОСУДАРСТВА ИЛИ РЕГИОНА, ТО ВАЖНЫМ АСПЕКТОМ ЯВЛЯЕТСЯ ЗАЩИТА РЕШЕНИЙ НЕ ТОЛЬКО В РОССИИ, НО И ЗА РУБЕЖОМ. О ТОНКОСТЯХ ЗАРУБЕЖНОГО ПАТЕНТОВАНИЯ РАССКАЗЫВАЕТ НАТАЛЬЯ БЕГУНОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТОВ ООО «ЦАРСКАЯ ПРИВИЛЕГИЯ».**



#### ПАТЕНТЫ ДЛЯ БОЛЬШИХ И МАЛЫХ

Сейчас – на фоне интенсивного импортозамещения – наблюдается значительный рост изобретательской активности во всех областях, и если раньше чаще всего можно было наблюдать высокий интерес к патентованию в IT-сфере или в сфере защиты медицинских разработок для борьбы с вирусами, то на данный момент разработками занимаются все, и все хотят обеспечить охрану своих изобретений, чтобы укрепиться на рынке.

Часто регистрация патентов ассоциируется с крупными фирмами. В действительности у компании «Царская привилегия» накоплен большой опыт работы как с крупным, так и с малым бизнесом (при этом сейчас даже сложно определить, какой из сегментов стал более активным). Однако стоит отметить, что цели регистрации объектов интеллектуальной собственности у крупного и малого бизнеса всё же разнятся.

Интересы крупного бизнеса – полная защита своих разработок, формирование патентного портфеля, позиционирование на рынке технологий, а также создание правильного имиджа. Для малого же бизнеса обеспечение правовой охраны своих разработок является единственным способом сохранить конкурентное преимущество своего продукта на рынке, а также получить право на участие в получении грантов и субсидий от государства, поскольку зачастую стратегия развития малых компаний на ранних этапах строится на одном продукте, который является основным источником их дохода.

Но и крупные, и малые компании объединяет то, что если компания заинтересована в выводе своего продукта за пределы России, то возникает необходимость регистрации патента за рубежом. И уже здесь возникает большое количество вопросов, о которых нужно подумать ещё до подачи

российских заявок: как осуществляется процедура регистрации, в какие сроки необходимо подать заявку, сколько это будет стоить, возможно ли зарегистрировать изобретение на территории нескольких государств. Незнание каких-либо нюансов банально может привести к тому, что годы экспертизы и миллионы рублей будут потрачены впустую, а защита так и не будет обеспечена.

#### ЗАГРАНИЧНЫЕ НЮАНСЫ

Компания «Царская привилегия» комплексно подходит к вопросу регистрации объектов интеллектуальной собственности, поэтому в случае наличия интереса к зарубежным рынкам и ещё до подачи российских патентных заявок в обязательном порядке занимается проведением патентных исследований и подготовкой стратегии правовой охраны продукта на зарубежных рынках. Такой подход позволяет составить

Источник: WIPO ([https://www.wipo.int/pct/ru/pct\\_contracting\\_states.html](https://www.wipo.int/pct/ru/pct_contracting_states.html))

«дорожную карту» патентования с учётом расходов и временных ограничений, которые обычно разнесены на 3-5 лет.

Поскольку правообладатель, желающий защитить своё изобретение патентом, должен действовать в рамках законодательных норм государства, где он проживает, то первым этапом для заявителей из России является подача заявки в российское патентное ведомство, и только после этого становится возможным совершать «шаги» по зарубежной правовой охране.\*

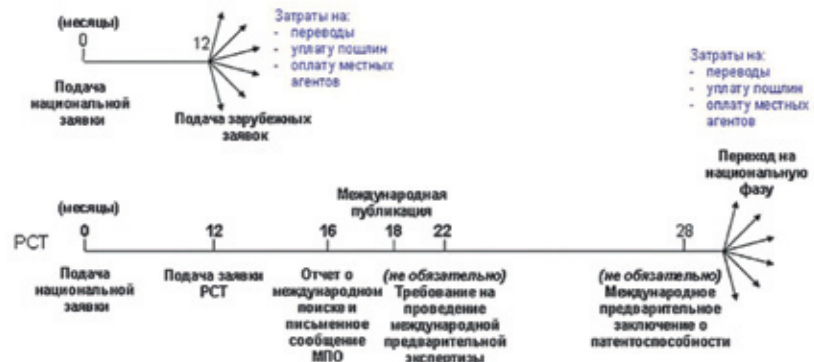
Как я уже упоминала, действие патентов ограничено территориально, поэтому, чтобы зарегистрировать изобретение в конкретной стране, нужно обратиться в патентное ведомство выбранного государства. Важный момент: срок подачи заявки в патентное ведомство другой страны ограничен, необходимо обратиться в течение 12 месяцев с даты подачи заявки в России, иначе будет невозможно получить охрану продукции за рубежом.

Альтернативным решением является подача международной заявки РСТ (Patent Cooperation Treaty), которая является первым этапом зарубежного патентования (включает 157 государств) и позволяет увеличить срок подачи заявок в зарубежные патентные ведомства на 18-19 месяцев. В результате при подаче заявки РСТ у заявителя есть 30-31 месяц с даты подачи заявки в России для выбора стран патентования (вместо стандартных 12 месяцев). Необходимо учитывать, что по процедуре РСТ не осуществляются регистрация и выдача единого патента.

Из опыта работы компании «Царская привилегия» наиболее востребованный вариант – подача заявки в РСТ, поскольку она имеет ряд преимуществ. Увеличение срока подачи заявок в зарубежные страны позволяет патентообладателям распределить расходы на патентование, а также найти инвесторов или лицензиатов в тех странах, где будет охраняться техническое решение, проверить интерес к продукту.

Подать заявку РСТ необходимо также в течение 12 месяцев с даты подачи заявки в России. После подачи заявки производится международный патентный поиск, результаты которого публикуются на сайте МБ ВОИС (Международное бюро Всемирной организации интеллектуальной собственности). По окончании международного этапа (30-31 месяц с даты подачи заявки в России) либо незадолго до него необходимо будет подать заявки в интересующие страны.

Несмотря на то, что не существует понятия «единый патент», возможность зарегистрировать изобретение на территории нескольких стран всё же есть. Существует несколько региональных патентных ведомств, которые позволяют получить охрану интеллектуальной собственности в нескольких государствах в рамках одного патента.



Так, к региональным патентным ведомствам относятся Евразийское патентное ведомство (ЕАПВ), Европейское патентное ведомство (ЕПВ), Африканская организация интеллектуальной собственности (ОАПИ), Африканская региональная организация интеллектуальной собственности (ARIPO), Патентное ведомство Совета по сотрудничеству арабских государств Персидского залива (GCC Patent Office).\*\*

При выборе страны патентования нужно также учитывать, что в разных патентных ведомствах есть свои особенности рассмотрения патентных заявок. Кроме того, для представления интересов в патентных ведомствах выбранных стран заявителям из России необходимо обращаться к зарубежным патентным поверенным. Эти факты следует учитывать при планировании расходов и времени для подготовки документов для подачи.

Например, в большинстве стран процедура рассмотрения заявок стандартная и включает в себя оплату услуг зарубежных патентных поверенных (агентов), уплату установленных пошлин и предоставление переводов документов на национальный язык.

В других странах – например, в странах Арабского мира – процедура может быть значительно сложнее. Помимо стандартных требований, понадобятся легализованные и нотариально заверенные документы, что значительно увеличивает стоимость и сроки подготовки документов для подачи заявки.

После подачи заявки процедура её рассмотрения может занимать от 1,5 до 5 лет. При этом нужно быть готовым к дополнительным расходам, таким как поддержание заявки в силе (ежегодная пошлина) или же подготовка ответа на запрос эксперта.

Стоимость регистрации в каждой стране различается, а также может значительно отличаться от заявки к заявке, поскольку расходы зависят от многих факторов: от стоимости услуг выбранного патентного поверенного, объёма материалов заявки,

дополнительных расходов, необходимых для подготовки документов на подачу, и даже языка, на который нужно осуществлять переводы.

До 2022 года самыми популярными направлениями для зарубежного патентования были США, Канада, Европа и Китай, сейчас наша компания наблюдает тенденцию на смену ориентиров и подачу заявок в страны Азии и арабские страны.

Несмотря на все особенности зарубежного патентования, грамотно разработанная стратегия патентования и составленная «дорожная карта» позволяют оценить затраты, необходимые для реализации проекта, а также оценить риски. Для того чтобы на начальном этапе учесть все особенности, необходимо обратиться к профессионалам за консультацией.

Компания «Царская привилегия» работает с зарубежными заявками уже более 10 лет, за этот период мы изучили тонкости патентования в различных странах, наработали обширную базу партнёров, с которыми продолжаем совместные проекты по настоящее время. Наша компания обладает компетенциями, которые позволяют закрыть все вопросы в сфере патентования, такие как проведение патентных исследований, делопроизводство, разработка стратегии и подготовка «дорожной карты».

\* Это обусловлено тем, что по законодательству Российской Федерации перед подачей заявки на регистрацию в другие страны необходимо, чтобы изобретение прошло проверку на наличие сведений, содержащих государственную тайну. Как показывает практика, на эту процедуру уходит от 2 до 6 месяцев.

\*\* Евразийский патент распространяет своё действие на такие страны, как Туркменистан, Республика Беларусь, Республика Таджикистан, Российская Федерация, Республика Казахстан, Азербайджанская Республика, Кыргызская Республика, Республика Армения.



# 31 ОКТЯБРЯ – 3 НОЯБРЯ 2023

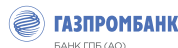


## XII ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ГАЗОВЫЙ ФОРУМ

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ПАРТНЕРЫ



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР



ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННЫЙ  
ПАРТНЕР



КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР  
**ЭКСПОФОРУМ**  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1  
+7 (812) 240 40 40 (ДОБ. 2626), GF@EXPOFORUM.RU



@GASFORUMSPB

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ  
НА НАШ TELEGRAM-КАНАЛ  
И ЧИТАЙТЕ НОВОСТИ  
РАНЬШЕ ВСЕХ!

18+  
**GAS-FORUM.RU**



**3–4 ОКТЯБРЯ  
2023 ГОДА**

**ГОСТИНИЦА «RADISSON BLU» | ЧЕЛЯБИНСК**

**V МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ**

# **SEYMARTEC ECOLOGY**



**ЭКОЛОГИЯ,  
ПРОМЫШЛЕННАЯ  
БЕЗОПАСНОСТЬ  
И ОХРАНА ТРУДА – 2023**



**Контакты: +7 499 638-23-29 | [info@seymartec.ru](mailto:info@seymartec.ru) | <https://seymartec.ru>**





## **Weilandt Elektronik**

продажа и сервис оборудования для  
учета и маркировки товаров

8 925 850 08 47 [weilandt-elektronik.ru](http://weilandt-elektronik.ru)

## **Total Mark**

комплексное решение для всех участников  
оборота маркированной продукции

[totalmark.pro](http://totalmark.pro) 8 495 984 89 05





# Российская Энергетическая Неделя 2023



МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКВЫ



РОСКОНГРЕСС

Пространство доверия

11–13 октября  
Москва,  
ЦВЗ «Манеж»

[rusenergyweek.com](https://rusenergyweek.com)





# 10 ОКТЯБРЯ 2023



**Российская  
Энергетическая  
Неделя 2023**

Организаторы:

**РЭА**  
МИНЭНЕРГО РОССИИ

**РОСКОНГРЕСС**  
Пространство доверия

При поддержке:



МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



## ТЕРРИТОРИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ДИАЛОГА

### ВТОРАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

г. Москва

**7 (495) 789 92 92** доб. 2211

[tedconf@rosenergo.gov.ru](mailto:tedconf@rosenergo.gov.ru)

**tedconf.ru**

