

Business DIALOG Media

RBCG

Russian Business Guide

39/241 декабрь 2023



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

ИТОГИ ГОДА.

ЛУЧШИЕ
ДОСТИЖЕНИЯ
БИЗНЕСА

**Ясин Таха Джелилоглу,
глава компании vMind JV:**

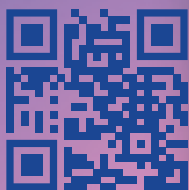
«ТОТ, КТО НЕ
УСПЕВАЕТ ЗА
ИННОВАЦИЯМИ,
НЕ СМОЖЕТ ЗАНЯТЬ
МЕСТО НА РЫНКЕ»





РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
ОБОРУДОВАНИЯ И ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ДЛЯ УМНЫХ МОЕК САМООБСЛУЖИВАНИЯ

— ДУМАЙ
И БОГАТЕЙ
С ЛИДЕРОМ!*



8 800 555 17 99
+7 812 337 59 19
+7 911 778 19 19

E-mail:
marketing@alles-good.ru

*По результатам награждения премией в области бизнеса:
«НАЦИОНАЛЬНАЯ БИЗНЕС ПРЕМИЯ: ТОП 20 успешных
бизнес-проектов - 2023».

- 160 собственных и франшизных объектов
- Рентабельность – 35-55%
- Автоматизация и удалённое управление
- Гарантийный и постгарантийный сервис
- Прогрессивная программа лояльности

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:

Александра Убоженко

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Лилиана Альтапова**

Дирекция развития и PR: **Алёна Ремизова,**

Елена Коломоец, Кира Кузмина, Наталья Фастова,

Ольга Иванова, Анна Шехматова

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение

авторов не обязательно должно совпадать с

мнением редакции. Перепечатка материалов и их

использование в любой форме допускается только

с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог

Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: **143966, Московская область,**

г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.

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

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

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 39/241 декабрь 2023

Дата выхода в свет: **08.12.2023.**

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: **Aleksandra Ubozhenko**

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Liliana Altapova**

Directorate for Development and PR: **Alyona Remizova,**

Elena Kolomoets, Kira Kuzmina, Natalia Fastova,

Olga Ivanova, Anna Shekhmatova

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**

Тел.: **+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 № 39/241 December 2023

Дата выпуска: **08.12.2023.**

Экз.: **30000 copies. Open price.**

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



КОМИТЕТ ПО АПК

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



КОМИТЕТ ПО ESG

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

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

КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова –
генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов –
генеральный директор компании «Парк Ногинск»



КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные Поставки»

КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

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



КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроникс»



КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

АКТУАЛЬНО

4 **НОВОСТИ МИНИСТЕРСТВА ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ РФ**

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

6 ЯСИН ТАХА ДЖЕЛИЛОГЛУ, ГЛАВА КОМПАНИИ VMIND JV:
**«ТОТ, КТО НЕ УСПЕВАЕТ ЗА ИННОВАЦИЯМИ,
 НЕ СМОЖЕТ ЗАНЯТЬ МЕСТО НА РЫНКЕ»**

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР

12 ЗАУР ГАРАИСАЕВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА «МБА-МОСКВА»:
**«АКТУАЛЬНЫЙ ЗАПРОС КЛИЕНТОВ – СНИЗИТЬ РИСКИ ПРИ РАСЧЁТАХ
 С НОВЫМИ КОНТРАГЕНТАМИ»**

БИЗНЕС. НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

18 УМНЫЙ БИЗНЕС. КОМПАНИЯ ALLES – **О БИЗНЕСЕ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ,
 ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА И «ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ»**

22 АВТОМОБИЛЬНЫЙ ЗАВОД «УРАЛ»: **ВЗГЛЯД ТОЛЬКО ВПЕРЁД**

ПОДНИМАЮЩИЙ БИЗНЕС:
СПРОС НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ БАШЕННЫЕ КРАНЫ РАСТЁТ.
 26 ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ПОДЪЁМ ГРУПП» АНДРЕЙ ПОПЕЛУХА И
 ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ООО «ЖИРАФФ РЕНТ» ПО ПРОДАЖАМ
 АНТОН КРЫШТАЛЕВ – ОБ АКТУАЛЬНЫХ ТРЕНДАХ ОТРАСЛИ

30 АРТЁМ КОДОЛОВ, IT-ПЛАТФОРМА SKILLCODE:
«МЫ ПОМОГАЕМ НАЙТИ И СОХРАНИТЬ ТАЛАНТЫ В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН»

34 АНДРЕЙ ЛОДКИН, СЕРИЙНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ИЗ ЕКАТЕРИНБУРГА,
 ОСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ «ФУДФЕЙС.РУ»:
«МЫ СОЗДАЁМ ТЕРРИТОРИИ ИННОВАЦИЙ»

38 EVA MARANNI: **УНИКАЛЬНАЯ ФРАНШИЗА МЕБЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА**

42 **РОССИЯ – СТРАНА НЕПРИЗНАННЫХ ГЕНИЕВ. ПРОДЮСЕРСКИЙ ЦЕНТР
 «СОЗДАТЕЛИ» ПОЗВОЛИТ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ
 РЕАЛИЗОВАТЬ СВОИ ТАЛАНТЫ**

46 **РАТЕП. ЗАЩИЩАЯ РОДИНУ**

48 АЛЕКСЕЙ ГВОЗДЕВ, ДИРЕКТОР НПК ООО «БИОСЕНСОР АН»:
**«НЕОБХОДИМО ПРИДАТЬ НОВЫЙ ИМПУЛЬС РАЗВИТИЮ
 МЕДИЦИНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ»**



Business DIALOG Media

RBC
 Russian Business Guide



КОМПАНИЯ НЕЙРОМИР ЛИДЕР ПРОЕКТОВ ПРИМЕНЕНИЯ НЕЙРОТЕХНОЛОГИЙ В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ



САМЫЙ ВОСТРЕБОВАННЫЙ ДЛЯ КОМПАНИЙ ПРОДУКТ «МЕНТАЛЬНОЕ ЗДОРОВЬЕ»



**ВСЕ О
НЕЙРОМИР**

Программа "Ментальное здоровье" основана на авторской методологии "Нейромир" с применением нейрогарнитуры по технологии НейроБОС (метод биологической обратной связи), позволит повысить:

- эффективность сотрудников
- вовлеченность и лояльность к компании
- прибыльность
- соблюдение охраны труда

и улучшить психологическое состояние сотрудников.

**РАБОТОДАТЕЛЯМ НЕОБХОДИМО ВСЕРЬЕЗ ЗАДУМАТЬСЯ И ПОДДЕРЖАТЬ
МЕНТАЛЬНОЕ ЗДОРОВЬЕ СОТРУДНИКОВ!**

8 800 201 08 94

NEUROMIR.RU

Реклама. Рекламодатель 000 НЕЙРОМИР ИНН: 5260472156 erid: LatgBnojG

Минпромторг оказывает поддержку проектам по развитию промышленной инфраструктуры в регионах

Заместитель Председателя Правительства Российской Федерации – министр промышленности и торговли Российской Федерации Денис Мантуров, выступая на международном форуме-выставке «Российский промышленник», отметил, что сегодня сформирован пул мегапроектов, которые задают приоритеты развития 10 ключевых отраслей (авиа- и судостроение, радиоэлектроника и станкостроение, производство СПГ, дизелестроение, беспилотные системы, химия, лекарственные препараты и медизделия). Эти проекты призваны удовлетворить запросы практически всех отраслей экономики в критически важной продукции. По словам вице-премьера, их успешная реализация зависит в том числе от обеспечения гарантированного спроса на продукцию.

«Государством обеспечен гарантированный спрос на высокотехнологичную продукцию – как за счёт регуляторных механизмов, так и через финансирование из бюджета и ФНБ суммарно на 1,36 трлн рублей. Сейчас, по сути, начинается самая активная фаза реализации, что требует больших инвестиций со стороны не только государства, но и бизнеса. Понимаем, что условия для этого не самые простые. Но, думаю, все согласны с тем, что мы не можем откладывать проекты развития «в долгий ящик», – заявил Денис Мантуров.

При этом вице-премьер призвал компании не смещать сроки реализации своих инвестиционных проектов «вправо» и обозначил готовность Минпромторга России поддержать их в этом с помощью налоговых преференций по СПИК или через механизм кластерной инвестиционной платформы. Все необходимые средства уже



заложены в бюджет на следующий год.

Проекты технологического суверенитета предусматривают освоение производства неохваченных на первом этапе импортозамещения видов сырья, материалов и комплектующих.

«За последние два года через НИОКР, займы Фонда развития промышленности и обратный инжиниринг мы поддержали 820 проектов на 265 млрд рублей. У нас есть ресурсы, чтобы продолжать финансирование, не снижая объёмов. Рассчитываю, что эта работа будет идти ускоренным темпом», – сказал вице-премьер.

Он подчеркнул, что при выстраивании новых кооперационных цепочек необходимо активно вовлекать средние и небольшие высокотехнологичные предприятия, что поможет сформировать агрегированный спрос.

«Для развития инновационного малого и среднего бизнеса на протяжении восьми лет Минпромторг оказывает поддержку проектам по развитию промышленной инфраструктуры в регионах. На сегодня уже действует и формируется более 300 промышленных парков и свыше 100 промышленных технопарков. Также с недавних пор в ведении Минпромторга – создание технопарков в сфере высоких технологий. И в целом для дальнейшего расширения промышленного ландшафта регионов мы заложили на ближайшую трёхлетку более 80 млрд рублей», – рассказал Денис Мантуров.

В заключение вице-премьер отметил, что важно консолидировать усилия всех институтов и развивать системы подготовки высококвалифицированных кадров для отраслей промышленности.

Кадры для промышленности

Денис Мантуров провёл заседание Координационного совета по промышленности.

На данный момент в обрабатывающей промышленности работает почти 10 млн человек. При этом Минпромторг России оценивает дополнительную потребность в кадрах в 870 тыс. человек до 2030 года, из которых 622 тыс. специалистов со средним профессиональным образованием и 248 тыс. – с высшим образованием.

«У нас уже имеются работающие инструменты по обеспечению российской промышленности кадрами: например, «Профессионалитет», «Передовые инженерные школы», различные чемпионаты профессионального мастерства. В целом происходит трансфор-

мация системы среднего специального образования: где-то ускоряется процесс подготовки специалистов, где-то они параллельно с учёбой сразу проходят практику на промышленных предприятиях, и готовый специалист затем уходит туда работать. Важно максимально тиражировать успех таких проектов», – отметил вице-премьер – глава Минпромторга России Денис Мантуров.

Денис Мантуров предложил начать с профориентации в старших классах школы. Далее он обратил внимание на оказание помощи в трудоустройстве выпускников, заканчивающих техникумы и другие учреждения среднего профессионального образования.

Помимо этого, нужно активно подключать к проектам местных предприятий студентов технических вузов. Не только крупных, но и молодых высокотехнологичных компаний и стартапов, в том числе работающих на площадках промышленных парков и промтехнопарков. И в завершение вице-премьер отметил, что именно на региональном и местном уровне необходимо начинать оценивать баланс спроса и предложения кадровых ресурсов. Это позволит осмысленно выстраивать политику занятости в отдельно взятом субъекте, обеспечивать координацию инициатив бизнеса, представителей образовательной сферы и власти.



The Ministry of Industry and Trade supports projects for the development of industrial infrastructure in the regions

Denis Manturov, Deputy Prime Minister of the Russian Federation – Minister of Industry and Trade of the Russian Federation, speaking at the International Forum and Exhibition “Russian Industrialist”, noted that today a pool of megaprojects has been formed, setting priorities for the development of 10 key industries (aircraft and shipbuilding, radioelectronics and machine tool building, LNG production, diesel construction, unmanned systems, chemicals, pharmaceuticals and medical products). These projects are designed to meet the needs of virtually all sectors of the economy for critical products. According to the Deputy Prime Minister, their successful implementation depends, among other things, on ensuring guaranteed demand for the products.

“The state has ensured guaranteed demand for high-tech products – both through regulatory mechanisms and through financing from the budget and the National Wealth Fund in the total amount of 1.36 trillion rubles. Now we are entering the most active phase of implementation, which will require large investments not only from the government

but also from business. We know that the conditions for this are not the easiest. But I think everyone agrees that we can’t postpone development projects,” said Denis Manturov.

At the same time, the Deputy Prime Minister urged companies not to postpone the terms of their investment projects “to the right” and noted the readiness of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation to support them in this by providing tax benefits under the Special Investment Contract (SPIC) or through the mechanism of the Cluster Investment Platform. All the necessary funds have already been included in next year’s budget.

Technological sovereignty projects provide for mastering the production of raw materials, materials and components not covered at the first stage of import substitution.

“Over the past two years, we have supported 820 projects in the amount of 265 billion rubles through R&D, loans from the Industrial Development Fund, and reverse engineering. We have the resources to continue financing without reducing the volumes. I expect that

this work will continue at an accelerated pace,” said the Deputy Prime Minister.

He emphasized that when creating new cooperation chains it is necessary to actively involve small and medium high-tech enterprises, which will help to create aggregate demand.

“For the development of innovative small and medium-sized enterprises, the Ministry of Industry and Trade has been supporting projects to develop industrial infrastructure in the regions for 8 years. Today, more than 300 industrial parks and more than 100 industrial technoparks are in operation or under construction. Recently, the Ministry of Industry and Trade has also been responsible for the creation of high-tech technoparks. And in general, for further development of the industrial landscape of the regions we have allocated more than 80 billion rubles for the next three years,” said Denis Manturov.

In conclusion, the Deputy Prime Minister noted that it is important to consolidate the efforts of all institutions and develop systems for training highly qualified personnel for industry.

Personnel for industry

Denis Manturov held a meeting of the Coordination Council for Industry.

Currently, the manufacturing industry employs almost 10 million people. At the same time, the Ministry of Industry and Trade of Russia estimates the need for additional personnel at 870 thousand people by 2030, including 622 thousand specialists with secondary vocational education and 248 thousand with higher education.

“We already have working tools to provide Russian industry with personnel, such as “Professionalism”, “Advanced Engineering Schools”, various professional skills championships. In general, the system of secondary specialized education is undergoing a transformation: in some places, the process of training specialists is being accelerated, in others, in parallel with their studies, they immediately undergo practical training in industrial enterprises, and a ready specialist then goes to work there. It is important to replicate the success of such projects as much as possible,” said Denis Manturov, Deputy Prime Minister and Head of the Ministry of Industry and Trade of Russia.

Denis Manturov suggested starting with career guidance in high schools. Then, he focused on providing assistance in the employment of graduates of technical schools and other institutions of secondary vocational education.



In addition, it is necessary to actively involve students of technical universities in the projects of local enterprises. Not only large, but also young high-tech companies and start-ups, including those working on the sites of industrial parks and industrial-technoparks. In conclusion, the Deputy Prime Minister noted that at the regional and local level it is necessary to begin to assess the balance of supply and demand for human resources. This will allow us to meaningfully build employment policy in a particular subject, to ensure coordination of initiatives of business, representatives of the educational sphere and the government.



ЯСИН ТАША ДЖЕЛИЛОГЛУ:

«ТОТ, КТО НЕ УСПЕВАЕТ
ЗА ИННОВАЦИЯМИ, НЕ
СМОЖЕТ ЗАНЯТЬ МЕСТО
НА РЫНКЕ»

В 2021 году на российском рынке ИТ появился новый российско-турецкий игрок – vMind JV. Сегодня компания успешно развивает и продвигает облачные услуги vMind в России, реализует проекты в ИТ-сфере для турецких бизнесменов на территории России и российских компаний в Турецкой Республике. С момента старта прошло немного времени, но компания уже завоевала репутацию надёжного партнёра, предоставляющего эффективные решения, реализовала ряд крупных проектов. Возглавляет vMind JV ЯСИН ТАША ДЖЕЛИЛОГЛУ, специалист по информационным технологиям, который уже давно переехал работать из Турции в Россию. Мы побеседовали с ним о различиях русского и турецкого менталитетов, о качествах, которые нужны лидеру компании, о перспективах ИТ-отрасли и облачных сервисов и о том, как vMind JV развивает свой бизнес в России.

– Вы уже почти 13 лет работаете в России. С чем было связано ваше решение приехать в страну?

– Это было удачное стечение обстоятельств. После окончания университета я хотел учиться в магистратуре за границей. Мне пришло письмо о приёме на учёбу в колледж City of London в Англии, однако получить визу с первого раза не удалось. В это время я познакомился через интернет с турком, который был стипендиатом в Москве. Под его руководством я подал документы на государственные стипендии министерства народного образования за рубежом, прошёл собеседования, в результате чего меня направили на учёбу в магистратуру Московского государственного технического университета им. Баумана. Так началось моё приключение в России.

– Насколько быстро вам удалось адаптироваться к жизни в России, к российским особенностям ведения бизнеса?

– До приезда в Россию я некоторое время жил в Казахстане, поэтому мне казалось, что я немного знаю о странах бывшего СССР. Были вещи, которые приятно удивляли, но были и такие особенности, которые не очень нравились. Из положительных впечатлений – первое, что бросилось в глаза – все машины останавливаются перед тобой, когда ты переходишь

дорогу по пешеходному переходу. С другой стороны, люди здесь более холодные и отстранённые, чем в Турции. Например, соседи, прожившие вместе много лет в соседних квартирах, иногда даже не здоровались друг с другом. Но важно не путать Москву с другими городами, потому что и у Москвы свой особый менталитет.

Деловая же активность – это совершенно другой мир. Турки более практичны и гибки в деловой жизни, в то время как русские более принципиальны и ориентированы на правила. В России довольно много бюрократических процедур, которые необходимо пройти для достижения той или иной цели. Иногда для меня это дискомфортно, но, с другой стороны, мне во многом удобнее работать с русскими партнёрами, поскольку если всё оговорено заранее, то, как бы ни менялись внешние условия, обещания и договорённости выполняются.

– А как начиналась ваша профессиональная карьера в России?

– Я начал профессиональную карьеру ещё магистрантом. Работал в качестве инженера по системам и безопасности в компаниях Coral Travel, Sunmar и Royal Flight, входящих в группу компаний «Оти Холдинг», затем получил предложение от турецкого Ziraat банка в России, который хотел создать и развивать свой филиал в России.

Если говорить об идее открытия собственной компании, то жизненный путь у всех разный. Кто-то любит стабильность и не хочет выходить из зоны профессионального комфорта. У меня другой характер: я более динамичен, легко общаюсь с людьми и обладаю коммерческим интеллектом. Жизнь в корпоративной компании хороша для приобретения опыта и окружения до определённого возраста, но приходит время, когда нужно двигаться своей дорогой.

У меня есть привычка, которую я с ранних лет перенял от своего отца. Мы всей семьёй занимались сельским хозяйством и торговлей, поэтому работа с фиксированным доходом, в коллективе с выстроенной субординацией – не мои приоритеты, я привык самостоятельно принимать решения. И после того как я приобрёл основные навыки для ведения бизнеса в России, идея открыть собственное дело захватила меня.

– Открывать свой бизнес – это всегда и риски, и ответственность. Какими качествами, на ваш взгляд, должен обладать собственник компании, чтобы быть успешным?

– Первое важнейшее правило – быть надёжным и беречь свою репутацию. Второе – осознавать и исправлять свои ошибки в работе, постоянно совершенствоваться.

Я считаю, что очень важно быть проактивным. Сегодня шеф-повар или владелец

ресторана, блюда которого мы даже не пробуем, может стать знаменитым на весь мир, потому что он творит чудеса в социальных сетях. Вместе с этим необходимо подкреплять и постоянно поддерживать создаваемый имидж, ведь о плохой репутации становится известно столь же быстро, как и о хорошей.

Хороший руководитель должен управлять всеми процессами, решать проблемы, обеспечивать мотивацию для своих сотрудников, и хорошо, если он ещё и технически подкован.

Также важно, чтобы рядом были люди, которые поддерживают вас и верят в вашу мечту. Могу сказать, что в этом отношении мне действительно повезло. У меня есть хороший друг и деловой партнёр по совместительству – Александр Зыков, который работает в ИТ-индустрии уже много лет и имеет хорошую репутацию на рынке. Сегодня он возглавляет компанию INTACT. Поэтому при появлении мыслей об открытии собственной компании я обратился к Александру, поскольку он имеет большой опыт ведения ИТ-бизнеса в России, а я – в свою очередь, в Турции. Объединив усилия, мы смогли открыть компанию и успешно осуществлять различные проекты для заказчиков из России, Турции, а также стран СНГ.

– Когда INTACT и vMind Bilgi Teknolojileri A.S. открыли совместную российско-турецкую компанию vMind JV, реализующую проекты в области ИТ, облачные сервисы, то какие возможности для развития ИТ-технологий, вы увидели на российском рынке?

– Россия всегда была интересным и мощным рынком для турецких ИТ-компаний. Основные причины этого: технологические разработки в стране, крупные совместные проекты двух стран, фактическое присутствие турецких компаний на российском рынке.

Как профессионал, много лет работающий в России, я также видел большие возможности развития и в сфере ИТ-технологий. Ещё в период обучения в магистратуре и аспирантуре в Москве у меня появилось видение, как возглавить это развитие.

В 2020 году мы получили в Турции право на дистрибьюторство известного программного обеспечения для кибербезопасности российского производства, и клиенты остались очень довольны этим.

В целом в обеих странах существует очень успешное и эффективное ПО, но, как известно, в обществе всегда присутствует общее сопротивление инновациям. С тех пор как мы запустили этот проект, он переживал и взлёты, и падения. Но каждый кризис на самом деле представляет собой рывок для развития. Можно сказать, что сближение Турции и России в деловой сфере открыло новое окно возможностей для роста.

Сегодня мы работаем с компаниями из разных секторов, которые являются лидерами в своих областях в обеих странах.

– Вы как-то упоминали, что вашей целью является создание из компании vMind важного игрока на рынке ИТ в России. Как именно вы собираетесь реализовать эти планы?

– Прежде всего, мы должны быть инновационными. Тот, кто не успевает за инновациями, не сможет занять место на рынке. И крайне важно управлять собственным эго. Достигнув определённого успеха, компании и менеджеры начинают растить своё эго, а мы должны выбросить своё внутреннее эго и всегда оставаться профессионалами, сохраняя «дух любителя», т. е. истинно увлекаться тем, что делаем. Как говорил Карло Чиполла, итальянский историк экономики, существует четыре типа людей: «полезные для себя и общества», «полезные для себя, но вредные для общества», «полезные для общества, но вредные для себя» и «вредные для себя и общества». И прежде всего – надо быть умным человеком, который принесёт пользу и себе, и обществу, и, самое главное, оставаться таким. Это философская идея нашей компании.

И конечно, мы развиваем наши облачные технологии, увеличиваем число внутренних и международных партнёров, а также число наших корпоративных заказчиков в других регионах. Для этого мы постоянно работаем над увеличением количества новых поставщиков и развиваем новые каналы продаж. Очень важно изучить инфраструктуру заказчика и разработать соответствующие решения.

Поскольку в нашей деятельности важное место занимают проектные работы, довести их до стадии подписания – длительный и непростой процесс. Всегда очень важно поддерживать тесный контакт с заказчиком, быть на 100% вовлечённым и индивидуально подходить к каждому проекту.

– Если говорить о тех услугах, которые компания предоставляет в сфере ИТ, то могли вы рассказать о них?

– Существует два типа решений для корпоративных компаний. Один из них – это локальные решения (on-premise), другой – облачные решения (cloud). Мы предлагаем оба варианта. У нас есть очень успешные проекты on-premise, которые мы выполняем под ключ, но я должен отметить, что облачные технологии стали очень серьёзной альтернативой локальным решениям. Предположим, вы являетесь ИТ-директором компании и хотите обновить все серверы, устройства хранения и сетевые устройства в вашей текущей сети. Давайте разберём основные минусы локального решения:

1. Высокая стоимость. Для среднего и крупного бизнеса стоимость внесения изменений измеряется миллионами долларов.

2. Ограниченный срок поддержки. Если вы планируете внедрение изменений с максимальным периодом поддержки (End of Support), вам придётся вносить эти изменения каждые семь лет. Конечно, если до истечения этого срока у вас не возникнут какие-либо проблемы с производительностью и гибкостью.

3. Потеря данных. Поддержание ИТ-инфраструктуры сопряжено с большими рисками. Самый главный из них – потеря данных. Поэтому компании должны хранить резервные копии и репликации своих данных в разных местах, что мы называем аварийным восстановлением, и при необходимости вы должны иметь возможность управлять всеми системами из разных мест. Управлять такой собственной структурой достаточно рискованно и затратно. Мы же такую структуру по требованию заказчика создаём в наших дата-центрах, расположенных в разных локациях, делаем постоянные резервные копии и репликации и тестируем работоспособность сервисов в разных локациях вместе с заказчиком.

4. Квалифицированный штат сотрудников. ИТ-персонал также должен иметь опыт работы в различных отраслях: например, в медицине. Поэтому штат вашей компании должен состоять из системного инженера, инженера баз данных, сетевого инженера, эксперта по виртуализации и др., которые будут постоянно управлять этой структурой. Это дополнительные расходы на персонал. При переходе же на облачные системы зачастую нет необходимости содержать такой штат сотрудников. Но, к сожалению, большинство ИТ-специалистов не хотят рекомендовать эти системы руководству, опасаясь потерять работу.

5. Лицензирование. Вам придётся самостоятельно решать многие вопросы лицензирования, резервного копирования и кибербезопасности. С другой стороны,



Ясин Таха Джелилоглу вместе с главой компании INTACT Александром Зыковым

в компаниях, предлагающих облачные решения, вы передаёте риск поставщику услуг с помощью очень строгих соглашений об уровне обслуживания, называемых SLA, и получаете непрерывность обслуживания более 99,9%.

Таким образом, облачное решение имеет множество экономических преимуществ для бизнеса. Как я уже пояснил, клиент не оказывается под огромным финансовым бременем, он делает ежемесячные платежи и избегает многих рисков. Это выгодно и для клиента, которого мы обслуживаем, и для нас, так как мы работаем по сервисной модели, поэтому постоянно расширяем инфраструктуру и работаем по долгосрочным контрактам.

Отмечу, что в последние два года большое значение приобрёл параллельный импорт. Трудно предсказать, как долго будет действовать эта модель, но мы постоянно расширяем нашу зарубежную сеть поставщиков и управляем процессами импорта. В настоящее время на рынке есть хорошие возможности в этой сфере. Очень важна цена, которую вы даёте на продукцию параллельного импорта, сроки поставки и гарантии после поставки.

– Одна из задач vMind – продвижение облачных услуг vMind в России, а также продвижение российских решений в Турции. А нет ли проблем с интеграцией, с совместимостью?

– Конечно, мы сталкиваемся с разными проблемами, с интеграцией в том числе, начиная с этапа заключения договора и заканчивая этапом поддержки. Разногласия возникают из-за менталитета, стиля управления и привычек руководителей, разных правовых и бухгалтерских систем, а также языкового барьера. Но мы решаем все эти проблемы шаг за шагом. В России есть красивая поговорка, которая мне нравится: «Москва не сразу строилась», поэтому не всё получается сразу.

Как компания, мы активно растём и развиваемся, успешно реализуем проекты и наращиваем портфель решений – всё это благодаря нашей команде, состоящей из настоящих профессионалов.

– Сегодня информационная безопасность находится в приоритете, и, несмотря на то, что облачные технологии активно развиваются, увеличивается количество продуктов в области безопасности, для многих компаний основным барьером внедрения облака остаются опасения относительно безопасности и утечек данных. Их опасения справедливы?

– В мире существует множество аудитов, стандартов и сертификатов, таких как ISO, ITIL, COBIT. Центры обработки данных, которые вы используете, также должны быть сертифицированы как Tier 3 и выше.

Есть множество сценариев развития инфраструктуры, на которых мы, технические инженеры, концентрируем своё внимание: высокая доступность, кластер, Master-Slave, многоуровневая архитектура и т. д. Должны быть соблюдены все процедуры и проведены серьёзные проверки, начиная с физической безопасности оборудования и заканчивая выходом из интернет-канала. Всё аппаратное и программное обеспечение в сети должно быть настроено на высокий уровень доступа, обновления системы безопасности должны производиться постоянно. Кроме того, компании должны ежегодно проводить тесты на возможность взлома своих систем, которые проводят независимые компании по информационной безопасности.

Сегодня такие атаки, как DDOS, вредоносное ПО и фишинг, по-прежнему очень распространены. Вот почему каждая компания, а не только компании, предоставляющие облачные услуги, должна быть начеку.

Если у вас нет проверенной инфраструктуры, то вы подвергаетесь большому риску. По статистике, 92% компаний, которые потеряли свои данные и не смогли их восстановить и защитить после потери в течение одной недели, обанкротились в течение этого года. Поэтому безопасность – это вопрос, на который должны обратить внимание каждый человек и каждая компания. Приведу простой пример: все антивирусы разрабатывались после появления вируса, поэтому те, кто ищет слабые места систем, всегда на шаг впереди. Чем динамичнее процесс обеспечения безопасности, тем меньше вероятность, что вам навредят. Также следует отметить, что, какую бы хорошую «мышеловку» вы ни сделали, природа всегда создаёт более умных «мышей».

– Аналитики говорят, что в 2023 году в облака начали переходить сектора экономики, которые раньше не демонстрировали большого интереса: ТЭК, страховые компании, игроки из сферы телекоммуникаций, здравоохранения и т. п. О чём свидетельствует этот тренд?

– Это только начало. Все вышеупомянутые причины, такие как стоимость, управление рисками, непрерывность обслуживания и высокая доступность, увеличивают число таких переходов не только в перечисленных секторах. Многие центральные банки, органы банковского надзора и регулирования по всему миру начали менять свой взгляд на облачные сервисы. Это тренд. По мере того как компании начнут уменьшать объём физического оборудования, многие отрасли ослабят «хватку», т. е. желание всё хранить у «себя». Поэтому «на очереди» переход и в других секторах экономики.

Кроме того, в мире также существует проблема с разработкой чипов и получе-

нием кремния. Спрос на локальные решения усугубляет этот кризис: ожидается, что продукты будут изготавливаться месяцами. Доказано, что облачные решения более экологичны и выгодны для конечного клиента.

– Этот выпуск журнала является своеобразным подведением итогов за год. Расскажите, пожалуйста, чем уходящий год стал для компании.

– Мы реализовали очень успешные и образцовые проекты в России, Узбекистане, Казахстане и Турции. Оборот компании вырос в четыре раза по сравнению с 2022 годом. Мы добились значительного увеличения потенциала продукции, международных поставщиков и отечественных клиентов. Год был сильным и плодотворным. Но мы не собираемся останавливаться, и 2024 год будет лучше и мощнее, чем 2023-й!

– Вы активно развиваете бизнес, у вас множество задач, а отдыхать вам удаётся? И какой отдых вы предпочитаете?

– Говоря откровенно: моё понимание отдыха немного отличается от общепринятого. Люди, которые живут за границей, больше всего тоскуют по собственной семье, родственникам и окружающей среде. Я хочу проводить время с родными всякий раз, когда у меня появляется такая возможность. Но, честно говоря, я не вижу смысла уезжать в отпуск, чтобы полноценно отдохнуть. Наши деловые партнёры, сотрудники и клиенты, то есть бизнес-экосистема, продолжают работать. Чтобы я мог полноценно отдыхать, везде должны быть праздники – или жизнь должна остановиться.

Но я совершаю небольшие поездки всякий раз, когда у меня появляется такая возможность. Новая обстановка и наблюдение за людьми в других странах расслабляют и дают возможность перезагрузиться и вдохновиться. В этом году я много раз был в Китае, Гонконге, Таиланде, Узбекистане и Турции. Некоторые из этих поездок были командировками и деловыми встречами.

Когда у меня есть время, я люблю смотреть матчи «Галатасарая» и играть в футбол. В России тоже есть команда, за которую я болею, – это ЦСКА Москва.

– С какими планами и надеждами вы встречаете грядущий год?

– Здоровье и мир превыше всего, всё остальное придёт со временем.

Желаю, чтобы следующий год стал годом, в котором мы полюбим и будем любимы, где каждый следующий день будет прекраснее вчерашнего!

И впредь я надеюсь, что российско-турецкие отношения продолжат развиваться и будут успешными для нашей компании и для наших стран в целом.



In 2021, a new Russian-Turkish player appeared on the Russian IT market – vMind JV. Today, the company successfully develops and promotes vMind cloud services in Russia, implements IT projects for Turkish businessmen in Russia and Russian companies in the Republic of Turkey. A little time has passed since the start, but the company has already gained a reputation as a reliable partner providing effective solutions and has implemented a number of large projects. vMind JV is headed by YASIN TAHA CELIOGLU, an information technology specialist who long ago moved to work from Turkey to Russia. We talked with him about the differences between Russian and Turkish mentalities, about the qualities that a company leader needs, about the prospects for the IT industry and cloud services, and about how vMind JV is developing its business in Russia.

YASIN TAHA CELIOGLU:

“WHOEVER FAILS TO KEEP UP WITH INNOVATIONS WILL NOT BE ABLE TO TAKE A PLACE IN THE MARKET”

– You have been working in Russia for almost 13 years. What prompted your decision to come to the country?

– It was a fortunate coincidence. After graduating from university, I wanted to study for a master's degree abroad. I received a letter of acceptance to study at the City of London College in England, but it was not possible to get a visa the first time. At that time I met a Turk through the Internet who was a scholarship holder in Moscow. Under his guidance, I applied for state scholarships from the Ministry of National Education abroad, passed the interviews, and as a result I was sent to study for a master's degree at Bauman Moscow State Technical University. This is how my adventure in Russia began.

– How quickly were you able to adapt to life in Russia and to the Russian peculiarities of doing business?

– Before coming to Russia, I had lived in Kazakhstan for some time, so it seemed to me that I knew a little about the countries of the former USSR. There were things that pleasantly surprised, but there were also some features that I didn't really like. From the positive impressions – the first thing that caught my eye – all the cars stop in front of

you when you cross the road at a pedestrian crossing. On the other hand, people here are colder and more distant than in Turkey. For example, neighbors who have lived together for many years in neighboring apartments sometimes did not even greet each other. But it is important not to confuse Moscow with other cities, because Moscow has its own special mentality.

Business activity is a completely different world. Turks are more practical and flexible in business life, while Russians are more principled and rule-oriented. In Russia there are quite a lot of bureaucratic procedures that need to be completed to achieve one or another goal. Sometimes this is uncomfortable for me, but on the other hand, it is in many ways more convenient for me to work with Russian partners, because if everything is agreed in advance, then no matter how the external conditions change, promises and agreements are fulfilled.

– How did your professional career in Russia begin?

– I started my professional career as a graduate student. I worked as a systems and security engineer at Coral Travel, Sunmar and Royal Flight, which are part of the Oti Holding

group of companies, then received an offer from the Turkish Ziraat Bank in Russia, which wanted to create and develop its branch in Russia.

If we are talking about the idea of opening your own company, everyone's life path is different. Some people like stability and do not want to leave their professional comfort zone. I have a different character: I am more dynamic, easy to communicate with people and have commercial intelligence. Life in a corporate company is good for gaining experience and environment up to a certain age, but there comes a time when you have to go your own way.

I have a habit that I picked up from my father from an early age. Our whole family was engaged in agriculture and trade, so working with a fixed income, in a team with a structured chain of command, is not my priority; I am used to making decisions on my own. And after I had learnt the basic skills for doing business in Russia, the idea of starting my own business took hold of me.

– Starting your own business is always both a risk and a responsibility. What qualities do you think a company owner should have in order to be successful?



Yasin Taha Celiloglu with General
Director of INTACT Alexander Zykov

– The first most important rule is to be reliable and protect your reputation. The second is to realise and correct your mistakes in your work, to constantly improve.

I think it's very important to be proactive. Today, a chef or a restaurant owner whose dishes we don't even taste can become famous all over the world because he works wonders on social networks. At the same time, it is necessary to reinforce and constantly maintain the image being created, because a bad reputation becomes known as quickly as a good one.

A good manager must manage all processes, solve problems, provide motivation for the employees, and it is good if the manager is also technically savvy.

It is also important to have people around you who support you and believe in your dream. I can say that in this regard I am truly lucky. I have a good friend and part-time business partner, Alexander Zykov, who has been working in the IT industry for many years and has a good reputation in the market. Today he heads the INTACT company. Therefore, when I started thinking about opening my own company, I turned to Alexander, since he has extensive experience in running an IT business in Russia, and I, in turn, in Turkey. By joining forces, we managed to open a company and successfully implement various projects for customers from Russia, Turkey, and the CIS countries.

– *When INTACT and vMind Bilgi Teknolojileri A. S. opened a joint Russian-Turkish company vMind JV, which develops IT projects and cloud services, what opportunities for IT development did you see on the Russian market?*

– Russia has always been an interesting and powerful market for Turkish IT companies. The main reasons for this are: technological developments in the country, large joint projects between the two countries, the actual presence of Turkish companies in the Russian market.

As a professional who has been working in Russia for many years, I also saw great development opportunities in the IT sector as well. While I was still in my master's and postgraduate studies in Moscow, I had a vision to lead this development.

In 2020, we received the right to distribute well-known Russian-made cybersecurity software in Turkey, and customers were very satisfied with this.

In general, there is very successful and effective software in both countries, but, as you know, there is always a general resistance to innovation in society. And since we launched this project, it has experienced both ups and downs. But each crisis actually represents a breakthrough for development. It can be said that the rapprochement of Turkey and Russia in the business sphere has opened a new window of opportunities for growth.

Today, we work with companies from different sectors that are leaders in their fields in both countries.

– *You once mentioned that your goal is to make vMind an important player in the IT market in Russia. How exactly are you going to realise these plans?*

– First of all, we have to be innovative. Anyone who does not keep up with innovation will not be able to take a place in the market. And it is extremely important to manage one's own ego. After achieving a certain level of success, companies and managers start to grow their egos, while we must throw away our inner egos and always remain professional, keeping the "spirit of the amateur", i.e. truly passionate about what we do. As Carlo Cipolla, the Italian economic historian, said, there are four types of people: "useful to self and society", "useful to self but harmful to society", "useful to society but harmful to self" and "harmful to self and society". And above all, one should be a smart person who will benefit both oneself and society and, most importantly, stay that way. This is the philosophical idea of our company.

And, of course, we are developing our cloud technologies, increasing the number of domestic and international partners, as well as the number of our corporate customers in other regions. To do this, we are constantly working to increase the number of new suppliers and develop new sales channels. It is very important to study the customer's infrastructure and develop appropriate solutions.

Since project works occupy an important place in our activities, it is a long and difficult process to bring them to the signing stage. It is always very important to maintain close contact with the customer, to be 100% involved and to approach each project individually.

– *Speaking about the services that the company provides in the IT sphere, could you tell us about them?*

– There are two types of solutions for corporate companies. One is local solutions (on-premise) and the other is cloud solutions (cloud). We offer both options. We have very successful on-premise projects that we do on a turnkey basis, but I have to say that cloud technology has become a very serious alternative to on-premise solutions. Let's say you are the CIO of a company and you want to upgrade all servers, storage and network devices in your current network. Let's break down the main disadvantages of an on-premises solution: 1. High cost. For medium to large businesses, the cost of making changes is measured in millions of dollars. 2. Limited support period. If you plan to implement changes with a maximum support period (End of Support), you will have to make this change every 7 years. Unless, of course, you have any performance and flexibility issues before the end of this period. 3. Data Loss. Maintaining the IT infrastructure involves great risks.

The most important of them is data loss. Therefore, companies should store backups and replications of their data in different locations, which we call disaster recovery, and if necessary, you should be able to manage all systems from different locations. Managing such an own structure is quite risky and costly. We create such a structure at the request of the customer in our data centers located in different locations, make permanent backups and replications and test the performance of services in different locations together with the customer.

4. Qualified staff. IT staff also need experience in various industries, such as medicine. Therefore, your company's staff should consist of a systems engineer, a database engineer, a network engineer, a virtualization expert, etc., who will constantly manage this structure. These are additional personnel costs. When switching to cloud systems, there is often no need to maintain such a staff. But unfortunately, most IT professionals are reluctant to recommend these systems to management for fear of losing their jobs.

5. Licensing. You will have to solve many licensing, backup and cybersecurity issues yourself. On the other hand, in companies offering cloud solutions, you transfer the risk to the service provider through very strict service level agreements called SLAs and get service continuity of over 99.9%.

So, a cloud solution has many economic advantages for the business. As I have already explained, the client is not under a huge financial burden, they make monthly payments and avoid many risks. This is a benefit for the client we serve, and it is a benefit for us, because we work on a service model, so we are constantly expanding our infrastructure and working on long-term contracts.

I would like to note that parallel imports have become very important in the last two years. It is difficult to predict how long this model will last, but we are constantly expanding our overseas supplier network and managing our import processes. There are currently good opportunities in the market in this area. The price you give for parallel import products, delivery times and guarantees after delivery are very important.

– One of the objectives of vMind, to promote vMind cloud services in Russia, and to promote Russian solutions in Turkey. Are there no problems with integration, with compatibility?

– Of course, we face various problems, including integration, starting from the contract conclusion stage and ending with the support stage. Disagreements arise due to the mentality, management style and habits of managers, different legal and accounting systems, as well as the language barrier. But we are solving all these problems step by step. There is a beautiful saying in Russia that I like:

“Moscow was not built right away”, so not everything works out right away.

As a company, we are actively growing and developing, successfully implementing projects and expanding our portfolio of solutions, all thanks to our team of true professionals.

– Today, information security is a priority, and despite the fact that cloud technologies are actively developing and the number of security products is increasing, for many companies the main barrier to cloud adoption remains concerns about security and data leaks. Are their concerns valid?

– There are many audits, standards and certifications out there such as ISO, ITIL, COBIT. The data centres you use should also be certified like Tier 3 and above.

There are many infrastructure scenarios that we technical engineers focus on: high availability, cluster, Master-Slave, multi-tier architecture, etc. All procedures must be followed and serious checks must be carried out, from the physical security of the equipment to the exit from the Internet channel. All hardware and software on the network must be configured for a high level of access, and security updates must be made continuously. In addition, companies must conduct annual hackability tests on their systems, which are conducted by independent information security companies.

Today, attacks such as DDOS, malware and phishing are still very common. That's why every company, not just cloud service companies, needs to be on guard.

If you don't have a verified infrastructure, you are at great risk. According to statistics, 92% of companies that lost their data and failed to recover and protect it after the loss within 1 week went bankrupt within that year. So security is an issue that every person and every company should pay attention to. To give a simple example – all anti-viruses were developed after the virus appeared, so those who look for weaknesses in systems are always one step ahead. The more dynamic the security process, the less likely you are to be harmed. It should also be noted that no matter how good a mousetrap you make, nature always creates smarter mice.

– Analysts say that in 2023, sectors of the economy that had not previously shown much interest are starting to move to the cloud: the fuel and energy sector, insurance companies, players from telecoms, healthcare, etc. What does this trend indicate?

– This is just the beginning. All the reasons mentioned above such as cost, risk management, continuity of service and high availability are increasing the number of such transitions, not only in the sectors listed above. Many central banks, banking supervisors and regulators around the world have begun to change their view of cloud services. This

is a trend. As companies begin to reduce the volume of physical equipment, many industries will begin to weaken the “grip”, i.e. the desire to keep everything “for themselves”. Therefore, transition in other sectors of the economy is next.

In addition, the world also has a problem with developing chips and obtaining silicon. Demand for local solutions is exacerbating this crisis, with products expected to take months to produce. Cloud solutions have been proven to be more environmentally friendly and beneficial for the end customer.

– This issue of the magazine is a kind of summarising of the year. Please tell us what the year has been for the company.

– We have implemented very successful and exemplary projects in Russia, Uzbekistan, Kazakhstan and Turkey. The company's turnover increased 4 times compared to 2022. We achieved a significant increase in product potential, international suppliers and domestic customers. It has been a strong and fruitful year. But we are not going to stop, and 2024 will be better and more powerful than 2023!

– You are actively developing your business, you have a lot of tasks, but do you manage to have a holiday? And what kind of holidays do you prefer?

– To be frank, my understanding of rest is a little different from the generally accepted one. People who live abroad yearn most for their own family, relatives and the environment. I want to spend time with my family whenever I have the opportunity. But, to be honest, I don't see the point in going on vacation to have a full rest. Our business partners, employees and customers, that is, the business ecosystem, continue to work. In order for me to have a full rest, there must be holidays everywhere, or life must stop.

But I do take small trips whenever I get the chance. New surroundings and seeing people in other countries, relaxes me and gives me a chance to reboot and be inspired. This year I have been to China, Hong Kong, Thailand, Uzbekistan and Turkey many times. Some of these trips have been business trips and business meetings.

When I have time, I like to watch Galatasaray matches and play football. There is also a team in Russia that I root for – it's CSKA Moscow.

– What plans and hopes do you have for the coming year?

– Health and peace above all, everything else will come with time.

I wish that next year will be a year in which we will love and be loved, where every next day will be more beautiful than yesterday!

From now on, I hope that Russian-Turkish relations will continue to develop and be successful for our company and for our countries as a whole.



ЗАУР ГАРАИСАЕВ,

БАНК «МБА-МОСКВА»:

**«АКТУАЛЬНЫЙ ЗАПРОС КЛИЕНТОВ –
СНИЗИТЬ РИСКИ ПРИ РАСЧЁТАХ
С НОВЫМИ КОНТРАГЕНТАМИ»**

В последние несколько лет компании, ведущие внешнеэкономическую деятельность (ВЭД), столкнулись с рядом проблем при работе со своими зарубежными партнёрами – не только с оплатами, но и с логистикой, перевозками. О возможностях для ведения ВЭД в текущих условиях мы поговорили с ЗАУРОМ ГАРАИСАЕВЫМ, Председателем Правления Банка «МБА-МОСКВА» (входит в группу Международного банка Азербайджана).

– Заур Фахраддинович, какова ситуация на сегодняшний день, смог ли бизнес найти альтернативные решения?

– Большинство компаний, работающих на международном рынке, постепенно выходит из непростой ситуации, в которой они оказались ещё в прошлом году. Бизнес перестраивается: компании осваивают новые рынки, находят новых деловых партнёров, отказываются от платежей в долларах и евро, переводят расчёты в национальные валюты. Также выстраиваются новые логистические цепочки.

Клиенты банков, оказавшихся под санкциями и, соответственно, отрезанными от рынка внешних расчётов, перевели свою экспортно-импортную деятельность на сопровождение в другие банки, которые продолжают проводить международные платежи. К примеру, Банк «МБА-МОСКВА» увидел довольно ощутимый приток новых клиентов на сопровождение ВЭД. Сегодня мы продолжаем активно проводить международные платежи. Определённые ограничения в финансовой логистике есть, при этом мы имеем возможность платить в наиболее популярные сегодня у бизнеса направления. Входящие платежи мы принимаем со всех стран.

Несмотря на позитивные изменения, сложности на рынке ВЭД, безусловно, есть: к примеру, выросла себестоимость товаров, на фоне роста стоимости авиаперевозок произошло переориентирование на железнодорожный и автомобильный транспорт, по ряду направлений увеличились сроки доставки.

– Какие страны сейчас наиболее востребованы у бизнеса для ведения ВЭД?

– Платежи наших клиентов идут в основном в Турцию, Китай, Азербайджан, Кыргызстан, Таджикистан, Узбекистан, Казахстан, Грузию и Белоруссию. Это, пожалуй, самые популярные направления на сегодняшний день. В этих странах компании работают как напрямую с поставщиками, так и с посредниками. Также некоторые компании открывают свои филиалы в дружественных странах, через которые закупают товары и направляют в Россию.

Да и в целом – ситуация изменилась: если раньше компании стремились увеличивать объёмы закупок у одного поставщика, чтобы получить от него максимальную скидку, то теперь российские импортёры стремятся распределить закупки между несколькими поставщиками из разных стран, тем самым диверсифицируя риски.

– В каких валютах сегодня проходит основная доля внешних расчётов?

– Тенденция довольно чёткая и однозначная: доля расчётов в долларах и евро снижается, доля платежей в национальных валютах стремительно растёт. Зачисление денежных средств в национальной валюте контрагента осуществляется более оперативно, так как иностранные банки-посредники в расчётах не участвуют.

Также стоит отметить, что наличие собственной корреспондентской сети для банков сегодня приобретает ещё большее значение. Многие бизнес-направления, в том числе организация расчётов, напрямую связаны с наличием у банков сети партнёров как в России, так и за рубежом. К примеру, для Банка «МБА-МОСКВА» одним из приоритетных векторов стратегии является развитие сотрудничества с финансовыми институтами и расширение корреспондентской сети.

– С какими запросами в банк сегодня приходят компании, ведущие ВЭД?

– Запросы клиентов к банку всегда отражают общий вектор их деятельности. Как я уже сказал, сегодня компаниям свойственно осваивать альтернативные рынки и находить новых бизнес-партнёров, что всегда сопряжено с повышенными рисками, особенно в международной деятельности. Поэтому один из главных запросов клиентов к банку – это снизить риски при расчётах с новыми контрагентами.

Здесь на помощь приходят классические банковские продукты: международные аккредитивы и гарантии. Эти два инструмента чётко отвечают поставленной задаче.

Несмотря на то, что продукты на рынке не новые, многие компании обращаются к ним впервые. Поэтому нам приходится детально рассказывать, как они работают. Поясню на примере аккредитива. Компания планирует заключить внешнеторговый контракт с партнёром, с которым пока не сложились доверительные отношения. Чтобы снизить риски, они используют аккредитивную форму расчётов: покупатель переводит деньги в банк на специальный счёт, а банк перечисляет их продавцу только после того, как тот выполнит свои обязательства по договору. Так, банк выступает гарантом надёжности сделки: плательщик уверен, что получит товар, а продавец – деньги.

Банковские гарантии, наряду с аккредитивами, также способствуют исключению рисков участников сделки, связанных с невыполнением взаимных обязательств. Портфель по этим продуктам, по сравнению с прошлым годом, в нашем банке вырос в несколько раз.

– Как обстоят дела с компаниями, которые только начинают свой путь в ВЭД? На ваш взгляд, насколько сложно сейчас новичкам выйти на внешний рынок?

– Убеждён, что идеальных условий в экономике не существует – ни для запуска бизнеса, ни для открытия новых направлений, ни для выхода на международный рынок. Легко никогда не бывает. А вот новых возможностей для бизнеса, когда экономика переживает непростые времена, становится больше. Поэтому уверен, что выход на внешний рынок не представит для новичков сегодня больших сложностей, чем любое другое время. Безусловно, важным условием для этого является наличие хорошо продуманного бизнес-плана, грамотного управления и надёжного финансового партнёра. Отмечу, что для своих клиентов Банк «МБА-МОСКВА» не просто выступает техническим мостом для выхода на внешний рынок, но и является для них профессиональным консультантом и экспертом в вопросах ВЭД и финансовой логистики.



БАНК «МБА-МОСКВА» ПРЕДЛАГАЕТ:

- ПЛАТЕЖИ В
РАЗЛИЧНЫХ ВАЛЮТАХ
- ВСЕ ВИДЫ
КРЕДИТОВАНИЯ
- БАНКОВСКИЕ
ГАРАНТИИ И
АККРЕДИТИВЫ
- ФАКТОРИНГОВОЕ
ФИНАНСИРОВАНИЕ
- КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ
ПО ВАЛЮТНОМУ
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ
- ПОМОЩЬ ПРИ
ЗАКЛЮЧЕНИИ
ВНЕШНЕТОРГОВЫХ
КОНТРАКТОВ
- ПЕРСОНАЛЬНЫЙ
МЕНЕДЖЕР

Занимаясь импортом или экспортом, малый бизнес получает возможность развиваться, наращивать обороты, расширять каналы сбыта, повышать эффективность бизнеса.

– Какие ещё потребности, не связанные с ВЭД, есть у бизнеса на сегодняшний день?

– Одним из драйверов банковского рынка, и нашего банка в частности, остаётся корпоративное кредитование. Безусловно, повышение ключевой ставки Банка России напрямую отразилось на банковском рынке и на стоимости кредитов для бизнеса.

Мы внимательно следим за экономической ситуацией, глубоко погружаемся в каждую заявку клиента, пристально изучаем финансовую отчётность, совместно с менеджментом компании прогнозируем модель бизнеса при предоставлении кредита в текущих реалиях. Мы стараемся предусмотреть не только риски банка, но и риски потенциальных заёмщиков, поскольку понимаем, что сегодня кредиты могут существенно увеличить нагрузку на их бизнес.

Стоит отметить, что если раньше компании были более консервативны в выборе инструментов финансирования и рассматривали только кредиты, то теперь менеджмент стал более гибким и открытым для новых для себя продуктов. Так, к примеру, мы видим интерес к факторингу, в том числе международному.

– В чём принципиальное отличие факторинга от кредита? Каким компаниям может быть интересен факторинг?

– Факторинг – это инструмент финансирования, которым может воспользоваться абсолютно любая компания, работающая со своими контрагентами на условиях отсрочки платежа. Причём компания может выступать с любой стороны – поставщика или покупателя. Отрасль не имеет значения, но чаще предметом договора выступают товары.

К преимуществам факторинга можно отнести возможность работать с контрагентами на условиях отсрочки платежа, возможность беззалогового финансирования, устранение кассовых разрывов.

Тенденция последних лет – стремление компаний сочетать факторинг и кредиты. Это позволяет компаниям повысить эффективность портфеля привлечённых средств.

К слову, недавно мы расширили нашу линейку факторинговых продуктов: запустили агентский факторинг,

который позволяет финансировать кредиторскую задолженность наших клиентов – их поставщиков, в том числе находящихся в Азербайджане. Этот продукт будет интересен компаниям, которые занимаются международной торговлей и сталкиваются с долгими циклами оплаты и рисками несвоевременной оплаты от партнёров.

– Какая картина сейчас на рынке международных денежных переводов между частными лицами?

– Если говорить про доступные сервисы денежных переводов, то здесь глобальных изменений не произошло. Что касается спроса, в России проживает большое количество граждан из соседних дружественных стран. Большинство из них регулярно отправляет деньги на родину, поскольку поддержка родных и близких имеет важное значение для них. Поэтому спрос на международные денежные переводы между частными лицами остаётся на высоком уровне.

Развитие сервиса денежных переводов Granat из России в Азербайджан между частными лицами является одним из приоритетных направлений деятельности Банка «МБА-МОСКВА», мы постоянно работаем над улучшением качества сервиса и расширением возможностей для наших клиентов.

– Как отреагировал Банк «МБА-МОСКВА» на происходящие изменения, пришлось ли менять стратегию развития?

– Мы всегда внимательно следим за рынком и при необходимости вносим соответствующие корректировки в деятельность. В этом году мы обновили нашу стратегию: в целом приоритеты не изменились, мы продолжим работать в ранее выбранном векторе. Это развитие финансовых услуг для корпоративных клиентов с особым акцентом на кредитование и продукты для ВЭД, расширение сети банков-корреспондентов в России и за рубежом, а также развитие сервиса денежных переводов Granat для частных лиц. Более того, в этом году мы значительно усилились в этих направлениях.

Эффективность нашей стратегии подтверждают результаты работы банка: в последние несколько лет мы стабильно показываем прибыль и выплачиваем дивиденды нашему учредителю – Международному банку Азербайджана. Кстати, именно эти показатели, помимо выполнения обязательных нормативов Банка России, во многом говорят об устойчивости кредитной организации на банковском рынке.



ZAUR GARAISAEV,

"THE BANK "IBA-MOSCOW":

**"CURRENT REQUEST
OF CLIENTS IS TO
REDUCE RISKS IN
SETTLEMENTS WITH NEW
COUNTERPARTIES"**

Over the last few years, companies engaged in foreign economic activity (FEA) have faced a number of problems when working with their foreign partners – not only with payments, but also with logistics and transport. We talked to ZAUR GARAISSAEV, Chairman of the Management Board of “The Bank “IBA-MOSCOW” (a member of the International Bank of Azerbaijan Group), about opportunities for foreign economic activity in the current conditions.

– Zaur Fakhraddinovich, what is the current situation, has the business been able to find alternative solutions?

– Most companies operating in the international market are gradually coming out of the difficult situation they found themselves in last year. Business is being rebuilt: companies are exploring new markets, finding new business partners, refusing payments in dollars and euros, and transferring settlements to national currencies. New logistics chains are also being built.

Clients of the banks that found themselves under sanctions and, accordingly, cut off from the market of external settlements, transferred their export-import activities to other banks that continue to make international payments. For example, “The Bank “IBA-MOSCOW” has seen a rather tangible inflow of new clients for FEA support. Today we continue to actively make international payments. There are certain limitations in financial logistics, while we have the ability to pay to the destinations most popular with businesses today. We accept incoming payments from all countries.

Despite the positive changes, there are certainly difficulties in the foreign trade market – for example, the cost of goods has increased, against the backdrop of rising costs of air transportation, there has been a reorientation towards rail and road transport, and delivery times have increased in a number of areas.

– What countries are the most demanded by businesses for foreign trade?

– Payments from our clients go mainly to Turkey, China, Azerbaijan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Uzbekistan, Kazakhstan, Georgia and Byelorussia. These are perhaps the most popular destinations today. In these countries, companies work both directly with suppliers and with intermediaries. Also, some companies open their branches in friendly countries, through which they purchase goods and send them to Russia.

In general, the situation has changed: if earlier companies sought to increase the volume of purchases from one supplier

in order to get the maximum discount from him, now Russian importers seek to distribute purchases among several suppliers from different countries, thus diversifying risks.

– In which currencies do the bulk of foreign settlements take place today?

– The trend is quite clear and unambiguous: the share of settlements in dollars and euros is decreasing, the share of payments in national currencies is growing rapidly. The transfer of funds in the counterparty's national currency is carried out more quickly, since foreign intermediary banks do not participate in the calculations.

It is also worth noting that the presence of its own correspondent network for banks is becoming even more important today. Many business areas, including the organization of settlements, are directly related to the banks' network of partners both in Russia and abroad. For example, for “The Bank “IBA-MOSCOW”, one of the priority vectors of the strategy is the development of cooperation with financial institutions and the expansion of the correspondent network.

– What requests do companies engaged in foreign economic activity come to the bank with today?

– Clients' requests to the bank always reflect the general vector of their activities. As I already said, today companies tend to explore alternative markets and find new business partners, which is always associated with increased risks, especially in international activities. Therefore, one of the main requests from clients to the bank is to reduce risks when making settlements with new counterparties.

This is where classic banking products come to the rescue – international letters of credit and guarantees. These two tools clearly meet the task.

Despite the fact that these products are not new on the market, many companies turn to them for the first time. Therefore, we have to explain in detail how they work. Let me explain using the example of a letter of credit. A company is planning to conclude a foreign

trade contract with a partner with whom it has not yet developed a relationship of trust. To reduce risks, they use the letter of credit form of settlement: the buyer transfers money to the bank to a special account, and the bank transfers it to the seller only after he fulfils his obligations under the contract. Thus, the bank acts as a guarantor of the reliability of the transaction: the payer is sure that he will receive the goods, and the seller – the money.

Bank guarantees, along with letters of credit, also help to eliminate the risks of participants in the transaction associated with non-fulfillment of mutual obligations. Our bank's portfolio of these products has grown several times compared to last year.

– What is the situation with companies that are just starting their way in foreign trade? In your opinion, how difficult is it now for newcomers to enter the foreign market?

– I am convinced that there are no ideal conditions in the economy – neither for starting a business, nor for opening new directions, nor for entering the international market. It is never easy. But there are more new business opportunities when the economy is going through difficult times. Therefore, I am sure that entering the foreign market today will not be more difficult for newcomers than at any other time. Of course, the important conditions for this are a well-thought-out business plan, competent management and a reliable financial partner. I would like to point out that for its clients, “The Bank “IBA-MOSCOW” acts not just as a technical bridge for entering the foreign market, but also as a professional consultant and expert in foreign trade and financial logistics.

Being engaged in import or export, small business gets an opportunity to develop, increase turnover, expand sales channels, and improve business efficiency.

– What other needs, not related to foreign economic activity, do businesses have today?

– Corporate lending remains one of the drivers of the banking market, and of our “The Bank “IBA-MOSCOW” in particular.

Undoubtedly, the increase in the key rate of the Bank of Russia has directly affected the banking market and the cost of loans for business.

We closely monitor the economic situation, deeply immerse ourselves in each client's application, closely study financial statements, and together with the company's management we predict the business model when providing a loan in the current realities. We try to foresee not only the Bank's risks, but also the risks of potential borrowers, since we understand that today loans can significantly increase the burden on their business.

It is worth noting that while earlier companies were more conservative in their choice of financing instruments and considered only loans, now management has become more flexible and open to new products. For example, we see interest in factoring, including international factoring.

– What is the fundamental difference between factoring and credit? What kind of companies might be interested in factoring?

– Factoring is a financing tool that can be used by any company working with its counterparties on deferred payment terms. And the company can act on either side – supplier or buyer. The industry does not matter, but more often the subject of the agreement is goods.

The advantages of factoring include the ability to work with counterparties on deferred payment terms, the possibility of unsecured financing, and the elimination of cash gaps.

The trend in recent years is the desire of companies to combine factoring and loans. This allows companies to increase the efficiency of their portfolio of raised funds.

By the way, we recently expanded our line of factoring products: we launched agency factoring, which allows us to finance the accounts payable of our clients – their suppliers, including those located in Azerbaijan. This product will be of interest to companies that engage in international trade and face long payment cycles and risks of late payment from partners.

– What is the current picture on the market of international money transfers between individuals?

– If we talk about available money transfer services, there have been no global changes. As for demand, Russia is home to a large number of citizens from neighbouring friendly countries. Most of them regularly send money to their home country, as the support of their relatives and friends is important to them. Therefore, the demand for international money transfers between individuals remains at a high level.

Development of the Granat money transfer service from Russia to Azerbaijan between

private individuals is one of the priority areas of “The Bank “IBA-MOSCOW’s” activities, we are constantly working on improving the quality of service and expanding opportunities for our customers.

– How did “The Bank “IBA-MOSCOW” react to the changes taking place, did you have to change your development strategy?

– We always closely follow the market and, if necessary, make appropriate adjustments to our activities. This year we have updated our strategy: in general, the priorities have not changed, we continue to work in the previously chosen vector. This is the development of financial services for corporate clients with a special emphasis on lending and products for foreign trade, expansion of the network of correspondent banks in Russia and abroad, as well as the development of the Granat money transfer service for individuals. Moreover, this year we have significantly strengthened in these areas.

The effectiveness of our strategy is confirmed by the results of the Bank's work: for the last several years we have been consistently showing profit and paying dividends to our founder – the International Bank of Azerbaijan. By the way, it is these indicators, in addition to the fulfilment of the mandatory ratios of the Bank of Russia, that largely indicate the stability of a credit organisation in the banking market.





Компания ALLES – российский производитель оборудования и ПО для моек самообслуживания, многочисленный лауреат бизнес-премий и постоянный участник федеральных деловых мероприятий и бизнес-конференций – осенью этого года стала победителем национальной бизнес-премии «Технологии и инновации – 2023» в номинации «Лучшая IoT-компания года». Награду компания получила за свои уникальные разработки: программно-аппаратный комплекс управления мойками ALLES CONTROL и мобильное приложение с программой лояльности ALLES BONUS. Современный мир невозможно представить без всего, что связано с цифровизацией, искусственным интеллектом, «интернетом вещей». Какие же новые возможности открывают перед бизнесом смарт-технологии?

ДРАЙВЕР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Сегодня рынок услуг по праву можно назвать драйвером роста российской экономики. Тому есть несколько причин. Кризис перепроизводства товаров, тренд осознанного потребления и экологическая повестка, с одной стороны, и изменение потребительских привычек, повышенные требования к сервису, высокая маржинальность сферы услуг, с другой, привели к тому, что инвестиции в экономику сервиса кратно растут с каждым годом.

Но и рынок услуг, в свою очередь, трансформируется, эксперты отмечают, что в последнее время, особенно после пандемии, многие потребители предпочитают пользоваться услугами self-service. Люди хотят получать услуги «бесшовно», ни с кем не взаимодействуя, быстро и в любое удобное время. Сегодня вендинговый бизнес всё активнее захватывает новые сферы. Яркий пример успешного предпринимательства, основанный на принципе self-service, – автоматойки самообслуживания (МСО). Фактически МСО – это тот же вендинговый аппарат, только более большой и сложный.

«Мы должны понимать, что сама по себе идея автоматизации родилась не вчера. Первый прообраз вендингового аппарата – аппарат по продаже святой воды – был изобретён в первом веке нашей эры Героном Александрийским. Сегодня мы можем говорить уже об умном вендинге. Производители активно улучшают свои автоматизированные торговые сервисы,



разрабатывают целые мультикомплексы на базе IoT», – рассказывает директор по маркетингу компании ALLES Анна Турава.

Сегодня конкуренция между производителями оборудования для автомоек определяется не только и не столько количеством объектов и ценой услуг, сколько программной «начинкой» и сервисом. С ростом конкуренции ценовой диапазон сужается, происходят отстройка и сегментация по сервисным основаниям: под ключ, высокопроизводительное ПО и цифровизация управления, моечный комплекс и сервисы сухой зоны, программы лояльности и маркетинговый опционал.

Например, благодаря современному оборудованию и софту ALLES на качественную мойку автомобиля затрачивается в среднем от 8 до 15 минут. И около 10 минут – на сушку и сухую уборку.

Кроме того, большое значение для успешности бизнеса приобретают мульти-сервисы, возможность получить весь комплекс услуг в одном месте. Как полагают в ALLES, лишних опций не бывает, даже если какими-то из них пользуются нерегулярно, они всё равно приносят дополнительный доход. Например, сегодня далеко не все владельцы моек ставят на МСО тёплую воду, а на ALLES вода с температурой не меньше 40 °C есть не только как обязательная позиция в базовой комплектации, но и все программы на химии подаются исключительно на тёплой воде. Или, например, цветная пена – этой услугой пользуются не все, но есть клиенты, которым нравится видеть яркую пенную шапку без красителя на своём авто, и благодаря такой возможности они возвращаются на мойку вновь и вновь.

«Даже те опции, которые приносят 3-5% от ежемесячной выручки, в комплексе дают богатый выбор программ. Когда клиент добавляет их в привычный алгоритм мойки, средний чек растёт, а значит, и доходность бизнеса увеличивается. Чем больше функционала на своём оборудовании предлагает производитель, тем выгоднее владельцам МСО, тем эффективнее собранная комплектация для конкретного региона, климата, потребителя, – гово-

рит Анна Турава. – *К тому же широкий опционал – это козырь, который влияет на возвратность клиентов. Возможность получить весь спектр моечных услуг в одном месте приводит на мойку дополнительную аудиторию, забирая трафик у конкурентов даже в тех случаях, когда мойка располагается не на первой линии.*

Тренд на «бесшовные» и мультисервисные услуги будет расти, так как скорость современной жизни увеличивается, и сегодня главный ресурс – время. К тому же сейчас в стране очень остро стоит вопрос трудовых ресурсов. Их мало, и они дорогие. А если цена труда высокая, то в сегментах товаров и услуг низкого чека, к которым относятся автомойки, самыми рентабельными становятся самообслуживающиеся. Плюс запрос на «бесшовность» услуги подерживается самим потребителем.

АВТОМОЙКА С ИНТЕЛЛЕКТОМ

Другой важный тренд – сервис будет усложняться в технологическом плане в направлении «интернета вещей». Происходит переход от моногаджетов – смарт-часов и умных колонок – к мультикомплексам типа «умный дом», «умный завод», «умная мойка» – как обязательных составляющих современного SmartCity.

Основная проблема большинства самообслуживающихся – ограниченный функционал, отсутствие персональных настроек и автообновлений, комплексной статистики, невозможность удалённого управления объектом. В ALLES всегда делали ставку на собственное ПО, написанное специально для МСО, которое позволяет сделать бизнес самостоятельным, гибким и умным. Программно-аппаратный комплекс ALLES CONTROL – готовый инструмент управления автомоечным бизнесом. Это, по сути, объединение управляющей системы, баз данных и CRM. У франчайзи своя управленческая консоль, у сервисной службы – журнал эксплуатации с историей записей и обращений по каждой мойке. Фактически владелец автомойки получает возможность удалённого управления объектом.

ПО позволяет отслеживать и предотвращать аварийные ситуации в режиме онлайн, вести кассовую и финансовую отчётность. Полная бизнес-статистика и мониторинг работы оборудования ведётся, что называется, «с колёс»: чеки на сухих и мокрых постах, выручка по часам, популярность программ, расход химии, время, проведённое клиентом на мойке, количество оплат наличными, безнал или бонусами и т. п.

Кроме того, можно корректировать технические настройки оборудования: давление, дозировку химии отдельно по каждому боксу, температуру воды, полов и т. д. И конечно, главный плюс – серьёзная экономия времени: собственнику бизнеса

нет необходимости наносить ежедневные визиты на каждый объект, чтобы менять ту или иную настройку. Цифровизация бизнеса и эффективное управление позволяют получать больше прибыли меньшими временными и трудовыми затратами.

Ещё один важный инструмент – омниканальность. Такой подход подразумевает «бесшовное» взаимодействие клиента и компании во всех каналах одновременно, без дополнительной нагрузки на персонал и потребителя. В этом основное отличие от многоканальности, где отсутствуют синхронизация и согласованность взаимодействия. В мобильном приложении ALLES BONUS с помощью интегрированной в него программы лояльности клиент может выбрать ближайший адрес мойки, увидеть информацию о своих транзакциях, список и время пользования программами, тарифы. Он может написать в чат поддержки, где специалисты в онлайн-режиме ответят на вопрос или решат возникшую проблему. Сегодня в мобильном приложении ALLES BONUS зарегистрировано более 730 тыс. пользователей, что говорит о востребованности этого инструмента у потребителей и его удобном функционале. Все действия, которые производятся офлайн, полностью синхронизированы с онлайн-сервисом.



«Все эти цифровые решения позволяют сохранить баланс между качеством, стоимостью, скоростью автомоечных услуг, при этом сохраняя их доступность для потребителя. Эргономика пространства и функциональная визуализация сегодня

созвучны логике клиентского поведения. Когда человеку быстро, выгодно и удобно, он возвращается снова и снова. Омниканальность – это ключ лояльности потребителя, точка роста конкурентоспособности и эффективности компании, а следовательно, и прибыльности бизнеса. Мы предлагаем всегда немного больше, чем просит потребитель, тем самым формируя новый поведенческий паттерн и спрос на новые услуги. Так и формируются самые инновационные бизнес-решения», – комментирует директор по маркетингу ALLES.

Сегодня справедливо говорят о формирующейся экосистеме автоуслуг. Подобные умным автомойкам ALLES инновационные объекты привлекают инвестиции в регионы, повышают качество жизни в новых жилых кластерах. Новые сервисы автоуслуг помогают сформировать комфортное городское пространство и способствуют уменьшению «паразитного» трафика в мегаполисах, где проблема пробок стоит очень остро. Сеть ALLES к концу 2023 года – это более 160 МСО: как собственных, так и открытых по франшизе, суммарный годовой оборот которых составляет около 2 млрд рублей. Этот год компания заканчивает с рекордными показателями, открыв более 50 новых современных мультипостовых автомоечных комплексов. Подписанные в этом году контракты с партнёрами-франчайзи, с учётом длинного цикла сделки (от 6 до 9 месяцев), позволяют рассчитывать, что к весне 2024 года количество объектов, работающих на оборудовании и ПО ALLES, приблизится к 200.

Стартовые инвестиции в открытие, например, 6-постовой мойки самообслуживания под ключ на оборудовании ALLES составят 30-35 млн рублей (без учёта стоимости земли). Конечно, можно купить и дешевле, с минимальным набором опций и сервисов, но в современной реальности мойка без «мозгов», возможности апгрейда и сервисной поддержки имеет все шансы превратиться в «кирпич».

В планах компании – в течение ближайших пяти лет занять 20% рынка МСО, и эта задача подкреплена реальными достижениями: у компании высокий процент повторных сделок, более 40% партнёров-франчайзи открывает две и более моек самообслуживания. Некоторые из партнёров ALLES имеют уже по 5-6 объектов, что говорит о высокой лояльности, стабильности и долгосрочности бизнеса. С другой стороны, 60% «уников», т. е. новичков, ежегодно говорит о стабильно высоком спросе, о большой ёмкости рынка и о предпринимательском оптимизме в отношении данного сегмента. Все эти факторы делают амбициозную цель компании – сделать бренд ALLES нарицательным для всех умных моек самообслуживания – совершенно реальной.

A LLES, a Russian manufacturer of equipment and software for self-service car washes, a numerous winner of business awards and a regular participant of federal business events and business conferences, won the National Business Award “Technologies and Innovations 2023” in the category “Best IoT Company of the Year” this autumn. The company received the award for its unique developments: the ALLES CONTROL software and hardware complex for car wash management and the ALLES BONUS mobile application with a loyalty programme. It is impossible to imagine the modern world without everything that is connected with digitalisation, artificial intelligence and the Internet of Things. What new opportunities do SMART-technologies open for business?



SMART BUSINESS

A DRIVER OF ECONOMIC GROWTH

Today, the services market can rightfully be called the driver of the growth of the Russian economy. There are several reasons for this. The crisis of overproduction of goods, the trend of conscious consumption and the environmental agenda, on the one hand, and the change in consumer habits, increased requirements for service, high marginality of the service sector, on the other, have led to investments in the service economy growing multiple times every year.

But the service market, in turn, is transforming, experts note that recently, especially after the pandemic, many consumers prefer to use self-service services. People want to receive services “seamlessly”, without interacting with anyone, quickly and at any convenient time. Today, the vending business is increasingly taking over new areas. A vivid example of a successful business based on the principle of self-service is self-service car washes (SSW). In fact, MCO is the same vending machine, only bigger and more complex.

“We must realise that the idea of automation itself was not born yesterday. The first prototype of a vending machine, a machine for selling holy water, was invented in the first century AD by Heron of Alexandria. Today we can already talk about “smart vending”. Manufacturers are actively improving their automated vending

services, developing entire multi-complexes based on IoT,” says Anna Turava, Marketing Director of ALLES.

Today, the competition between car wash equipment manufacturers is determined not only and not so much by the number of facilities and the price of services, but also by the software and service. As competition grows, the price range narrows, and there is a fine-tuning and segmentation on service grounds: “turnkey”, high-performance software and digitalisation of management, washing complex and dry zone services, loyalty programmes and marketing options.

For example, thanks to modern equipment and ALLES software, a high-quality car wash takes an average of 8 to 15 minutes. And about 10 minutes for drying and dry cleaning.

In addition, multiservices and the ability to receive the entire range of services in one place are of great importance for business success. As ALLES believes, there are no unnecessary options; even if some of them are used irregularly, they still generate additional income. For example, today not all car wash owners use warm water on the MCO, but on ALLES water with a temperature of at least 40 °C is not only a mandatory item in the basic configuration, but all chemistry programs are served exclusively with warm water. Or, for example, colored foam – not everyone uses this service, but there are clients who like to

see a bright foam without dye on their car, and thanks to this opportunity, they return to the car wash again and again.

“Even those options that bring in 3-5% of monthly revenue combined give a rich choice of programmes. When the customer adds them to the usual algorithm of washing, the average cheque grows, and thus the profitability of the business increases. The more functionality a manufacturer offers on its equipment, the more favourable it is for MCO owners, the more efficient is the assembled set for a particular region, climate, consumer,” says Anna Turava. In addition, a wide range of options is a trump card that influences customer return. The possibility to get the whole range of washing services in one place brings additional audience to the car wash, taking away traffic from competitors even in cases when the car wash is not located on the first line.”

The trend towards seamless and multi-service services will grow, as the speed of modern life is increasing, and today the main resource is time. In addition, the issue of labour resources is very acute in the country today. They are scarce and expensive. And if the price of labour is high, then in the segments of low-cheque goods and services, such as car washes, self-service becomes the most profitable. Plus, the demand for seamlessness of the service is supported by the consumers themselves.

CAR WASH WITH INTELLIGENCE

Another important trend is that the service will become more technologically complex in the direction of the Internet of Things. There is a transition from mono-gadgets – smart watches and smart speakers to multi-complexes such as: “smart house”, “smart factory”, “smart car wash” as mandatory components of modern SmartCity.

The main problem of most self-service systems is limited functionality, lack of personal settings and auto-updates, lack of complex statistics, impossibility of remote control of the object. ALLES has always relied on its own software, written specifically for MCOs, which allows to make the business independent, flexible and smart. The ALLES CONTROL hardware and software system is a ready-made tool for managing a car wash business. It is, in fact, an integration of a management system, databases and CRM. The franchisee has its own management console, while the service department has an operating log with a history of records and requests for each wash. In fact, the owner of the car wash is able to remotely manage the facility.

The software enables online monitoring and prevention of emergencies, cash register and financial reporting. Full business statistics and monitoring of equipment operation are carried out, so to speak, “on the fly” – receipts for dry and wet posts, revenue by hour, popularity of programmes, chemical consumption, time spent by the client at the car wash, number of payments in cash, non-cash or bonuses, etc.

In addition, you can adjust the technical settings of the equipment: pressure, chemical dosing separately for each box, water temperature, floor temperature, etc. And of course the main advantage is a serious time saving – the business owner does not need to make daily visits to each facility to change this or that setting. The digitalisation of business and efficient management allows you to generate more profit with less time and labour.

Another important tool is omnichannelisation. This approach implies seamless interaction between the customer and the company in all channels at the same time without additional burden on the staff and the consumer. This is the main difference from multichannel, where there is no synchronisation and coordination of interaction. In the ALLES BONUS mobile application, with the help of the loyalty programme integrated into it, the customer can select the nearest car wash address, see information about his transactions, list and time of using the programmes, tariffs. The customer can write to the support chat, where online specialists will answer a question or solve a problem. Today more than 730 thousand users are registered in the ALLES BONUS mobile application, which shows the demand for this tool among consumers and its convenient functionality.

All actions that are performed offline are fully synchronised with the online service.

“All these digital solutions allow us to maintain a balance between quality, cost, speed of car wash services, while keeping them accessible to the consumer. The ergonomics of space and functional visualisation are now in tune with the logic of customer behaviour. When it is fast, profitable and convenient, people come back again and again. Omnichannelisation is the key to customer loyalty, the point of growth of competitiveness and efficiency of the company, and, consequently, of business profitability. We always offer a little more than the consumer asks for, thereby forming a new behavioural pattern and demand for new services. This is how the most innovative business solutions are formed,” comments ALLES Marketing Director.

Today, it is fair to talk about the emerging ecosystem of car services. Innovative facilities like ALLES smart car washes attract investments to the regions and improve the quality of life in new residential clusters. New car services help to create a comfortable urban space and contribute to the reduction of “parasitic” traffic in megacities, where the problem of traffic jams is very acute. By the end of 2023, the ALLES network will have more than 160 MCOs, both owned and franchised, with a total annual turnover of about 2 billion rubles. This year the company ends the year with record figures, having

opened more than 50 new modern multi-post car wash complexes. The contracts signed this year with franchisee partners, taking into account the long transaction cycle (from 6 to 9 months), allow us to expect that by spring 2024 the number of facilities operating on ALLES equipment and software will approach 200.

The initial investment in opening, for example, a 6-post turnkey self-service car wash using ALLES equipment will amount to 30-35 million rubles (excluding the cost of land). Of course, you can buy a cheaper one with a minimum set of options and services, but in today's reality, a “brainless car wash”, upgrade options and service support has every chance to turn into a “brick”.

The company plans to occupy 20% of the MCO market within the next five years, and this task is supported by real achievements – the company has a high percentage of repeat transactions, more than 40% of franchisee partners open two or more self-service washes. Some of ALLES partners have already 5-6 objects, which indicates high loyalty, stability and long-term business. On the other hand, 60% of “newcomers”, i.e. newcomers every year, indicates a consistently high demand, a large market capacity and entrepreneurial optimism in this segment. All these factors make the company's ambitious goal of making the ALLES brand a household name for all smart self-service car washes absolutely real.





АВТОМОБИЛЬНЫЙ ЗАВОД «УРАЛ»:

ВЗГЛЯД ТОЛЬКО ВПЕРЁД

В 2023 году автомобильный завод «УРАЛ» увеличил расходы на реализацию инвестиционных проектов, обновление станочного парка, модернизацию и расширение производств, внедрение инновационных технологий. Сегодня предприятие находится в тройке лидеров по объёму производства и реализации продукции в России. Впереди – новые высоты.

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ

К финалу 2023 года автомобильный завод «УРАЛ» планирует подойти с максимальным приближением к показателям бизнес-плана по производству и реализации автомобилей.

В течение года предприятие реализовало крупные инвестиционные проекты в области строительства и модернизации: благоустроило площадку логистического центра, устроило манёвренную площадку у корпуса складов, оборудовало новые участки производственных площадей в этом корпусе, а также стоянку для легковых автомобилей у одной из проходных. Кроме того, стартовало строительство нового сборочного корпуса, о чём свидетельствует установленный памятный камень, на открытии которого присутствовали почётные гости.

На АЗ «УРАЛ» много внимания уделяют разработке современных инновационных моделей транспорта. Например, в этом году на предприятии создан однообъёмный «арктический автобус», работа над которым проводилась совместно с ЮУрГУ и МГТУ им. Баумана, он предназначен для продуктивной работы в районах Крайнего Севера, где успешно прошёл испытания низкими температурами и суровыми условиями.

Также значимым проектом является экологичный бесшумный мусоровоз, способ-

ный передвигаться как на двигателе внутреннего сгорания, так и на электротяге, над которым специалисты предприятия трудились совместно с НИИ «Опытное машиностроение».

В 2023 году в рамках политики импортозамещения завод приступил к реализации проекта по созданию нового модельного ряда раздаточных коробок – элемента трансмиссии полноприводного автомобиля; в качестве научного партнёра выступает Южно-Уральский государственный университет. Проект рассчитан на три года и позволит сделать уверенный шаг к полному замещению импортных комплектующих, в частности к собственному производству раздаточных коробок.

Продукция АЗ «УРАЛ» активно представляется на выставках, позволяющих расширить географию продаж и клиентскую базу. В рамках «Безопасного Урала», организованного в ознаменование объявленного в стране десятилетия науки и технологий, где предприятие выступило генеральным спонсором, был презентован полноприводный самосвал «Урал С34520». Международная выставка коммерческого транспорта «Комтранс» позволила продемонстрировать перспективную модульную электроплатформу «Урал», «УралС355ВО», бортовой «Урал-80», а также перспективную линейку мостов

для тяжёлой техники, созданную в рамках сотрудничества с Фондом развития промышленности. На международной специализированной выставке CTT RUSSIA 2023 была представлена линейка дорожных автомобилей: развитие этого семейства было показано на примере спецтехники, а также нового полноприводного тяжёлого автомобиля-самосвала с двухскатной ошиновкой. На промышленной выставке «ИННОПРОМ-2023» были презентованы «арктический автобус» и гибридный автомобиль нового поколения с унифицированной модульной платформой.

Модернизируя и развивая производство, автомобильный завод «УРАЛ», помимо строительства и модернизации зданий и производственных площадок, активно занимается модернизацией оборудования, а также приобретением нового. Таковое получили механообработывающий, сборочный и заготовительный передель, а также другие технологические производства.

Предприятие также активно развивает IT-сферу: завершился проект внедрения AXELOT WMS X5, в результате которого были автоматизированы неординарные бизнес-процессы логистики в складском комплексе запчастей АЗ «УРАЛ». Внедрение данной системы сделало возможной не только автоматизацию складских процессов, но и их оптимизацию: сокращается время, используемое на выполнение операций, повышаются качество, точность и прозрачность учёта продукции. Площадь автоматизированного склада составляет 10 500 квадратных метров, количество товарных позиций – около 20 тыс.

Также автомобильный завод «УРАЛ» завершил реализацию проекта по цифровой трансформации «Комплексное решение «Цифровой Урал». От западного ПО к отечественному», общая сумма которого составила около 180 млн рублей. Цель проекта – перенесение и улучшение действующих бизнес-процессов с западного ПО на российское; плюс планирование производства и решение иных задач, имеющих непосредственное отношение к работе предприятия и выполнению плана.

В завершающемся году АЗ «УРАЛ» посещали многие официальные гости и делегации. Так, на завод приезжали премьер-министр Республики Беларусь Роман Головченко, с которым обсудили промышленную кооперацию, директор Центра развития водохозяйственного комплекса Минприроды РФ Илья Разбаш, визит которого на предприятие состоялся в рамках обширной деловой программы, связанной с организацией в Миассе очередного летнего экологического форума «Чистая вода». Губернатор Челябинской области Алексей Текслер, посетив предприятие, отметил его активную работу по выпуску большого количества автомобилей. Побы-

вал на АЗ «УРАЛ» и полномочный представитель Президента РФ в УРФО Владимир Якушев: обсуждались вопросы импортозамещения и кадрового обеспечения, а также ход реализации масштабных инвестиционных проектов, реализуемых предприятием.

С ЗАБОТОЙ О БУДУЩЕМ И НАСТОЯЩЕМ

Стоит также отметить важную роль Музея истории уральских автомобилестроителей: здесь проводятся экскурсии не только для официальных делегаций и туристов, но и для студентов и школьников.

Помня о том, что успех любого предприятия зависит, прежде всего, от людей, автомобильный завод «УРАЛ» постоянно улучшает условия труда сотрудников. Важным вопросом для работодателя является материальная мотивация персонала. Так, АЗ «УРАЛ» постоянно повышает заработную плату: в текущем году её рост был четырёхкратным – индексация путём пересмотра тарифных ставок и окладов в сторону увеличения на 10% и трёхэтапное дифференцированное повышение уровня зарплаты.

Специальная программа улучшения условий труда, реализуемая на предприятии, касается ремонта санитарных и душевых комнат, гардеробных и иных помещений на производственных площадках. Привлекая на работу иногородних – например, об этом было заключено соглашение с представителями служб занятости Башкирии, – предприятие построило три комфортабельных хостела, где сотрудники проживают бесплатно, компенсирует им расходы на переезд, как и расходы на проезд до работы и обратно жителям сельских и отдалённых территорий. Также был открыт полноценный многофункциональный центр дирекции по персоналу, предоставляющий всю информацию о вакансиях и облегчающий процесс оформления документов при устройстве на работу. Активная деятельность предприятия не остаётся незамеченной, и в 2023 году АЗ «УРАЛ» получил звание «Лучший работодатель» на премии «Меняющие мир».

Предприятие активно проводит профорientационную работу: открытие машиностроительного кластера в рамках

Павел Яковлев, генеральный директор АЗ «УРАЛ»:
«Наша главная сила – сплочённый коллектив, благодаря которому достигнутые в этом году показатели станут стимулом строить дальнейшие планы – ещё более масштабные и амбициозные. За последнее время мы создали крепкий фундамент для осуществления самых амбициозных проектов. Пришло время воплотить их в жизнь, и мы уверены, что справимся, так как команда автозавода всегда профессионально решает поставленные производственные задачи в любых условиях».

федерального проекта «Профессионалитет» сделало автомобильный завод «УРАЛ» опорным работодателем для Миасского машиностроительного колледжа. Ещё во время подготовки к старту проекта проводилась активная работа со студентами ссузов и вузов: они получали возможность не только проходить на предприятии практику, но и полноценно трудоустроившись, совмещая работу с учёбой под руководством опытных наставников, получая возможность закрепиться на рабочем месте ещё до получения диплома. Также активно развивается программа целевого обучения: за счёт предприятия сотрудники заочно получают высшее образование, в этом году впервые организовано заочное обучение в колледжах Миасса и Златоуста для тех, кто ранее не получил никакого образования, кроме школьного. Плюс заключаются контракты со студентами: они получают стипендии от предприятия и всестороннюю поддержку, а после окончания учёбы для них подготовлены рабочие места.

Автомобильный завод «УРАЛ» поддерживает школы и детские сады города: уже не в первый раз в этом году проводился конкурс грантов – педагоги представляли свои проекты развития, получая солидные средства на их воплощение. Также персональные выплаты поощрялись учителя и воспитатели, премиями отмечали студентов и школьников.

Благотворительные проекты завода не остаются незамеченными: завод дарил детям, имеющим серьёзные проблемы со зрением, комплекты специальных книг, облегчающих знакомство с окружающим миром, поддерживал значимые проекты в сфере культуры и спорта. Немаловажно и участие АЗ «УРАЛ» в развитии территории

присутствия бизнеса, а именно – разработка проекта набережной реки Миасс, помощь в росписи храма Богоявления. В 2023 году при поддержке Челябинской епархии АЗ «УРАЛ» организовал среди сотрудников, занимающихся волонтерством и благотворительностью, конкурс «Время добрых дел»: победитель получил возможность совершить паломническое путешествие по Ладогe.

Социальная ориентированность и ответственность предприятия – это также и большое количество социальных программ для сотрудников и членов их семей, касающихся пропаганды здорового образа жизни, медицины, спорта, вопросов приобретения и аренды жилья, культурного досуга, оказания материальной помощи, поддержки семей с детьми.

Благодаря трёхстороннему соглашению с правительством Челябинской области и учреждениями культуры автомобильный завод «УРАЛ» даёт своим сотрудникам и жителям Миасского городского округа возможность смотреть во Дворце культуры спектакли и концерты, выступления известных певцов, музыкантов, актёров. В этом году в Миассе бывали прославленные музыкальные коллективы Игоря Бутмана и Юрия Башмета, неоднократно выступали артисты Челябинской филармонии, театров нашего региона.

Автоспорт – ещё одно направление деятельности предприятия, показывающее силу, мощь и манёвренность «Уралов». В 2023 году предприятие вступило на путь его масштабного возрождения. Команда автозавода «УРАЛ» стала серебряным призёром в федеральных соревнованиях по тракториалу на кубке «Лебедушкино озеро», которые состоялись в феврале в Парке приключений Павлова в Твери. Также в апреле в экстрим-парке KEMMA (г. Челябинск) состоялся Кубок Челябинской области по автоспорту в дисциплине триал, где в показательных выступлениях принял участие экипаж предприятия. В сентябре состоялась возвращение тракториала в Миасс, автозавод совместно с RFC URAL провёл зрелищные и запоминающиеся соревнования, которые уже в следующем году войдут в разряд традиционных.

Впервые в своей истории команда завода – UralMotorSport – стала участником международного ралли «Шёлковый путь», где выступила уверенно и успешно, преодолела все этапы гонки и с триумфом прошла в финишный створ в Москве.

Автомобильный завод «УРАЛ» завершает год на высокой ноте, глядя только вперёд, твёрдо и уверенно закрепившись на пути развития, ставя амбициозные задачи и достигая их всем сплочённым коллективом, пользуясь при этом поддержкой государства и его правительства. Производственный план на 2024 год будет существенно увеличен, но генеральный директор автомобильного завода «УРАЛ» Павел Яковлев уверен, что автозаводчане справятся.



In 2023, the URAL Automobile Plant increased the costs of implementing investment projects, updating the machine park, modernizing and expanding production facilities, and introducing innovative technologies. Today, the company is among the top three leaders in terms of production and sales in Russia. New heights are ahead.



LOOKING ONLY FORWARD

INVESTMENTS AND INNOVATIONS

By the final year of 2023, the URAL Automobile Plant plans to approach the indicators of its business plan for the production and sale of vehicles as close as possible.

During the year, the company implemented major investment projects in the field of construction and modernisation – it improved the site of the Logistics Centre, arranged a manoeuvring area at the warehouse building, equipped new areas of production space in this building, as well as a car park for cars at one of the gatehouses. The construction of a new assembly building has also started, as evidenced by a memorial stone, the opening of which was attended by guests of honour.

AZ Ural pays a lot of attention to the development of modern, innovative transport models. For example, this year the company created the “Arctic Bus”, the work on which was carried out jointly with SUSU and Bauman Moscow State Technical University; it is designed for productive work in the Far North, where it has successfully passed the tests of low temperatures and harsh conditions.

Also a significant project is an eco-friendly silent garbage truck, capable of moving both on an internal combustion engine and on electric traction, on which the company’s specialists worked together with the Research Institute “Experimental Mechanical Engineering”.

In 2023, as part of the import substitution policy, the plant launched a project to create a new model range of transfer boxes – an element of the transmission of an all-wheel drive car – the South Ural State University acts as a scientific partner. The project is designed for



three years, and will allow us to take a confident step towards the complete replacement of imported components – in particular, to our own production of transfer boxes.

The products of AZ URAL are actively presented at exhibitions that allow expanding the geography of sales and the customer base. Within the framework of the “Safe Urals”, organized to commemorate the Decade of Science and Technology announced in the country, where the company acted as the general sponsor, the Ural S34520 semi-drive dump truck was presented. The international exhibition of commercial Transport “Komtrans” allowed to demonstrate a promising modular electric platform “Ural”, “UralS355VO”, on-board “Ural-80” as well as a promising line of bridges for heavy machinery, created in cooperation with the Industrial Development Fund. A line of road vehicles was presented at the International Specialized Exhibition “STT RUSSIA 2023” – the development of this family was shown by the example of special equipment, as well as a new four-wheel drive heavy dump truck with a two-ramp tire. An Arctic bus and a new generation hybrid car with a unified modular platform were presented at the Innoprom-2023 industrial exhibition.

Modernizing and developing production, the URAL Automobile Plant, in addition to the construction and modernization of buildings and production sites, is actively engaged in the modernization of equipment, as well as the acquisition of new ones. This was obtained by machining, assembly and procurement processing, as well as other technological productions.

The company is also actively developing the IT sector – the project for implementing AXELOT WMS X5 has been completed, as a result of which extraordinary logistics business processes were automated in the spare parts warehouse complex of AZ URAL. The implementation of this system made it possible not only to automate warehouse processes, but also to optimize them – the time used to complete operations is reduced, the quality, accuracy and transparency of product accounting is increased. The area of the automated warehouse is 10,500 square meters, the number of commodity items is about 20 thousand.

Also, the URAL Automobile Plant has completed the implementation of the digital transformation project “Digital Ural Integrated Solution”. From Western to domestic”, the total amount of which amounted to about 180 million rubles. The goal of the project is to transfer and improve existing business processes from Western software to Russian, plus production planning and solving other tasks directly related to the work of the enterprise and the implementation of the plan.

In the closing year, many official guests and delegations visited AZ URAL. For example, the Prime Minister of the Republic of Belarus Roman Golovchenko came to the plant to discuss industrial cooperation, the Director of the Centre for the Development of Water Management Complex of the Ministry of Natural Resources of the Russian Federation Ilya Razbash, whose visit to the enterprise took place within the framework of an extensive business programme related to the organisation of the next summer environmental forum “Clean Water” in Miass. Alexey Teksler, Governor of the Chelyabinsk region, visited the enterprise and noted its active work on production of a large number of cars. Vladimir Yakushev, the Plenipotentiary Representative of the President of the Russian Federation in the Ural Federal District, also visited AZ URAL to discuss import substitution and staffing issues, as well as the progress of large-scale investment projects implemented by the enterprise.

TAKING CARE OF THE FUTURE AND PRESENT

It is also worth noting the important role of the Museum of the History of the Ural Automobile Manufacturers – excursions are organised here not only for official delegations and tourists, but also for students and schoolchildren.

Remembering that the success of any enterprise depends first of all on people, the URAL Automobile Plant is constantly improving the working conditions of its employees. Material motivation of the personnel is an important issue for the employer. Thus, the URAL Automobile Plant constantly raises wages – this year it was raised four times – indexation by revising tariff rates and salaries upward by 10% and a three-stage differentiated increase in the salary level.

A special program for improving working conditions implemented at the enterprise concerns the repair of sanitary and shower rooms, dressing rooms and other premises at production sites. Attracting nonresidents to work – for example, an agreement was concluded with representatives of employment services of Bashkiria – the company built three comfortable hostels where employees live free of charge, compensates them for moving expenses, as well as travel expenses to work and back to residents of rural and remote territories. A full-fledged multifunctional center of the HR Directorate was also opened, providing all information about vacancies and facilitating the process of paperwork when applying for a job. The active activity of the enterprise does not go unnoticed and in 2023 AZ URAL received the title of “Best Employer” of the “Changing the World” award.

Pavel Yakovlev, General

Director of the URAL Automobile Plant:

“Our main strength is our close-knit team, thanks to which the indicators achieved this year will become an incentive to build further plans – even more ambitious and large-scale. Recently we have created a strong foundation for the implementation of the most ambitious projects. The time has come to put them into practice, and we are confident that we will be able to do it, as the team of the car plant always professionally solves the set production tasks in any conditions.”



The company actively conducts career guidance work – the opening of a machine-building cluster within the framework of the federal project “Professionalism” has made the URAL Automobile Plant the main employer for the Miass Engineering College. Even during the preparation for the start of the project, active work was carried out with students of colleges and universities – they got the opportunity not only to practice at the enterprise, but also to find a full-fledged job, combining work with study under the guidance of experienced mentors, getting the opportunity to gain a foothold in the workplace even before receiving a diploma. The program of targeted training is also actively developing – at the expense of the company, employees receive higher education in absentia, this year for the first time distance learning was organized at Miass and Zlatoust colleges for those who had not previously received any education other than school. Plus, contracts are signed with students – they receive scholarships from the company and comprehensive support, and after graduation, jobs are prepared for them.

The URAL Automobile Plant supports schools and kindergartens of the city – this is not the first time this year a grant competition was held – teachers presented their development projects, receiving substantial funds for their implementation. Teachers and educators were also encouraged with personal payments. Plus, students who showed academic success and schoolchildren.

Charitable projects of the plant do not go unnoticed – the plant gave children with serious vision problems sets of special books that facilitate acquaintance with the outside world, supported

significant projects in the field of culture and sports. Also important is the participation of AZ URAL in the development of the territory of the presence of the Business, namely the development of the project of the Embankment of the Miass River, assistance in painting the Church of the Epiphany. In 2023, with the support of the Chelyabinsk Diocese, AZ URAL organized a contest “Time of Good Deeds” among employees engaged in volunteering and charity – the winner got the opportunity to make a pilgrimage to Ladoga.

The social orientation and responsibility of the enterprise is also a large number of social programs for employees and their family members related to the promotion of a healthy lifestyle, medicine, sports, issues of purchasing and renting housing, cultural leisure, financial assistance, support for families with children.

Thanks to a tripartite agreement with the government of the Chelyabinsk Region and cultural institutions, the URAL Automobile Plant gives its employees and residents of the Miass Urban District the opportunity to watch performances and concerts, performances of famous singers, musicians, and actors at the Palace of Culture. This year the famous musical groups of Igor Butman and Yuri Bashmet visited Miass, artists of the Chelyabinsk Philharmonic Society and theatres of our region performed several times.

Motorsport is another area of the company's activity, which shows the strength, power and manoeuvrability of Ural trucks. In 2023, the enterprise embarked on the path of its large-scale revival. The team of the URAL Automobile Plant became a silver medallist in the federal tractor-trialling competition at the Lebedushkino Lake Cup, which took place in February at the Pavlov Adventure Park in Tver. Also in April, the Cup of Chelyabinsk region in motorsports in the discipline of trial was held in the extreme park KEMMA (Chelyabinsk), where the company's crew took part in demonstration performances. In September trak-trials returned to Miass, the automobile plant together with RFC URAL held spectacular and memorable competitions, which will become traditional next year.

For the first time in its history the team of the plant – UralMotorSport – became a participant of the International Rally “Silk Way”, where it performed confidently and successfully, passed all stages of the race and triumphantly entered the finish line in Moscow.

The URAL Automobile Plant finishes the year on a high note – looking only forward, firmly and confidently entrenched on the path of development, setting ambitious goals and achieving them as a united team, while enjoying the support of the state and its government. The production plan for 2024 will be significantly increased, but Pavel Yakovlev, General Director of the URAL Automobile Plant, is confident that the plant's employees will be able to cope.



Башенный кран – это «сердце» стройки: без него не обходится ни одна строительная площадка. Несмотря на сложные для российской экономики условия в 2022-2023 годах, строительная отрасль продолжает служить фактором для устойчивого спроса на башенные краны в России. Компания «Подъём групп» занимается поставкой башенных кранов на стройки не только нашей страны, но также и ближнего зарубежья – на территории бывших советских республик. Она была основана специалистами отечественных краностроительных заводов. Изначально «Подъём групп» поставляла строительным компаниям европейскую технику, но затем переориентировалась на отечественного производителя, став дилером и единственным официальным представителем челябинского завода – крупнейшего производителя башенных кранов в России. И с 2019 года «Подъём групп» представляет продукцию завода под торговой маркой GIRAFFE в Центральном федеральном округе, а компания «ЖИРАФФ РЕНТ» оказывает послепродажную поддержку. В интервью нашему изданию генеральный директор ООО «Подъём групп» АНДРЕЙ ПОПЕЛУХА и заместитель генерального директора ООО «ЖИРАФФ РЕНТ» по продажам АНТОН КРЫШТАЛЕВ рассказали о результатах работы компаний за прошедший год и поделились планами на следующий.

ПОДНИМАЮЩИЙ БИЗНЕС: СПРОС НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ БАШЕННЫЕ КРАНЫ РАСТЁТ





– Скоро подходит к завершению 2023 год. Каким он был для компаний?

А. Крышталеv: – В 2023 г. в Москве у нас работает почти 20 кранов (прирост – 75%), мы сильно повысили качество сервиса, повысилась сложность выполняемых нами работ, а строители стали доверять знаковые объекты в центре столицы. Среди них: остров Балчуг – совместно с HALS DEVELOPMENT мы строим апартаменты Deluxe-класса «Космо 4/22» напротив высотки на Котельнической набережной в престижном Таганском районе Москвы; ещё один наш кран строит здание Государственного института лекарственных средств.

В конце ноября этого года на Выставке достижений народного хозяйства (ВДНХ) можно было понаблюдать за строительством физкультурно-оздоровительного комплекса нашим краном TDK-10.215.

В этом году мы начали возводить высотные объекты: например, лучший ЖК комфорт-класса 2022 Level «Южнопортовая», а также совместно с Reterra приступаем к сносу 120 м высоты на проспекте Вернадского.

А. Попелуха: – Программа завода на 2023 г. уже выполнена в 4-м квартале этого года, а желающих приобрести краны больше, чем выпускаемого количества новых кранов.

На вторичном рынке краны GIRAFFE TDK в этом году продолжили дорожать, уже сам подумываю приобрести себе пару кранов в качестве защитного актива от инфляции.

Нам в этом году удалось сохранить постоянных клиентов.

Раньше я активно работал с европейскими производителями башенных кранов по принципу поставки кранов вместе

с сервисным контрактом на обслуживание и поставку запчастей. И мне безумно приятно, что сейчас у меня имеется возможность обеспечивать постоянных заказчиков отечественными кранами, разработанными по европейскому проекту, вместе с сервисной поддержкой от арендной компании завода-изготовителя.

Также строителям очень удобно, что мы можем выполнить все проектные работы вместо них, а также взять эксплуатацию их кранов в свои руки.

– Как вы снижаете риски и ограничения покупателей, кто ранее не работал с кранами марки GIRAFFE?

А. Попелуха: – Совместно с нашими старыми заказчиками мы опробовали программу обратного выкупа Buy Back. Для

строительных компаний, считающих убытки на аренде техники, мы предоставляем возможность гарантированного возврата инвестиций в случае, если у строителей упадут объёмы заказов. Для организаций, сдающих краны в аренду, подобная программа подстраховывает риски на случай, если кран по каким-то параметрам их не устроит.

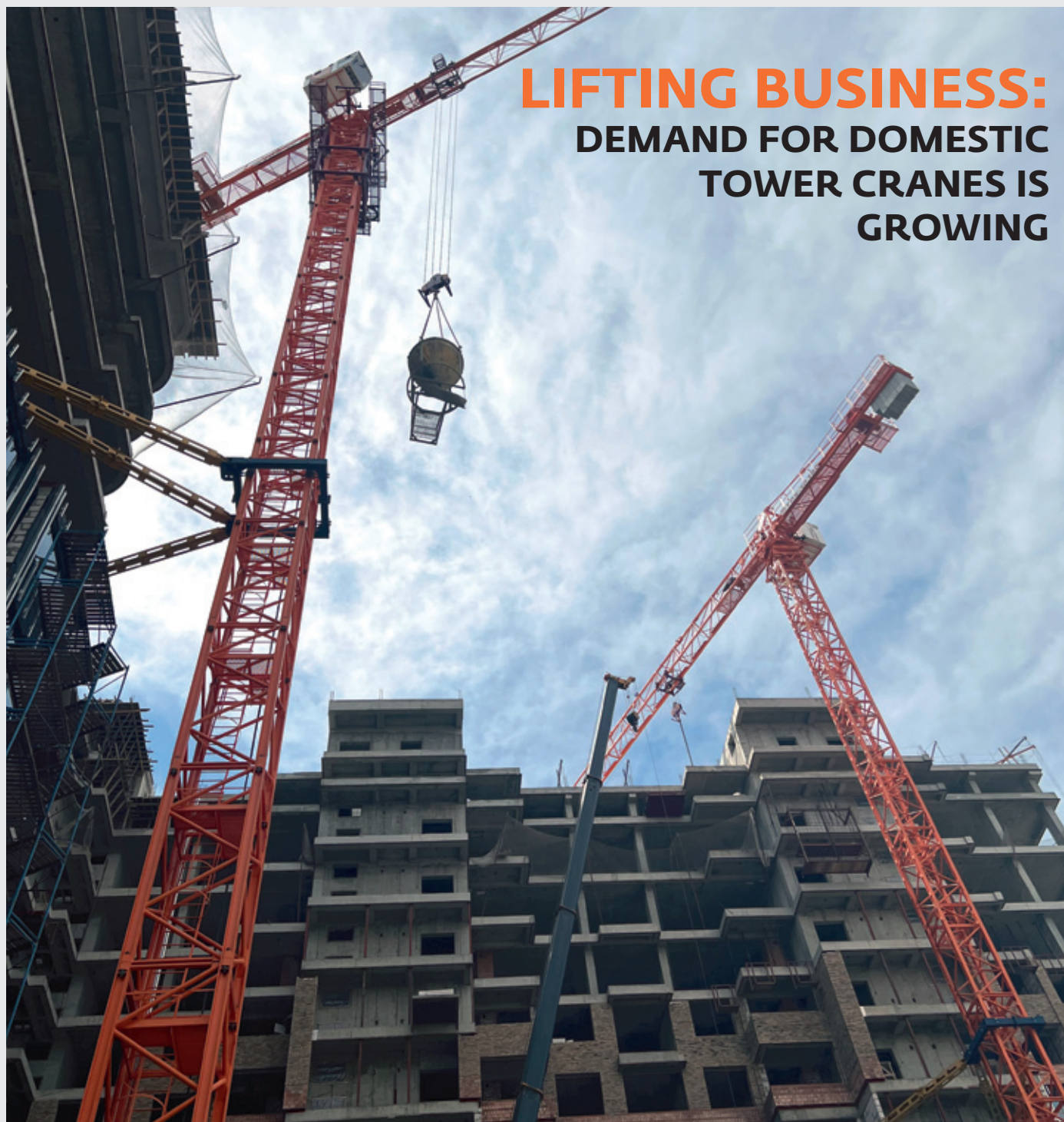
А. Крышталеv: – Но, как показала практика, эта страховочная мера обеспечивает спокойствие заказчикам; но наши краны полностью отвечают их требованиям. Первое подобное соглашение об обратном выкупе мы подписали в 2020 г., однако с тех пор никто данной опцией не воспользовался. Также хочу отметить, что наша работа в направлении аренды и объекты, на которых работают наши краны, сами по себе вызывают доверие у потенциальных покупателей кранов.

– Поделитесь планами на 2024 год. Какие перспективы для развития вы видите?

А. Крышталеv: – Нам предстоит очень много работы в перспективе 2024 года, т. к. наш парк увеличится на 30 шт. новых башенных кранов TDK-10.180. Также мы будем работать над увеличением ремонтно-обменного фонда в городах присутствия и сокращать скорость выполнения работ.

А. Попелуха: – Мы планируем внедрить новый сервис «Аренда крановой инфраструктуры» для тех покупателей, кто хочет сэкономить на приобретении разово необходимой крановой инфраструктуры. Также планируется большая закупка кранов на склад готовой продукции, чтобы все желающие смогли купить себе новый GIRAFFE.





LIFTING BUSINESS: DEMAND FOR DOMESTIC TOWER CRANES IS GROWING

A tower crane is the “heart” of a construction site: no construction site can do without it. Despite the difficult conditions for the Russian economy in 2022-2023, the construction industry continues to serve as a factor for sustainable demand for tower cranes in Russia. The company “Podyom Group” supplies tower cranes to construction sites not only in our country, but also in neighboring countries – in the territory of the former Soviet republics. It was founded by specialists from domestic crane manufacturing plants. Initially, “Podyom Group” supplied construction companies with European equipment, but then reoriented itself to domestic manufacturers, becoming a dealer and the only official representative of the Chelyabinsk plant, the largest manufacturer of tower cranes in Russia. And since 2019 “Podyom Group” has been representing the plant's products under the GIRAFFE trade mark in the Central Federal District, while GIRAFFE RENT has been providing after-sales support. In an interview with our publication, ANDREY POPELUKHA, General Director of “Podyom Group”, and ANTON KRYSHTALEV, Deputy General Director of GIRAFFE RENT LLC, told about the results of the companies' work over the past year and shared their plans for the next year.

– *The year 2023 is about to come to an end. What was it like for the companies?*

A. Kryshalev: – In 2023 we have almost 20 cranes working in Moscow (75% increase), we have greatly improved the quality of service, the complexity of the work we perform has increased, and builders have begun to trust iconic objects in the centre of the capital. Among them: Baltschug Island – together with HALS DEVELOPMENT we are building the Cosmo 4/22 Deluxe Apartments opposite a high-rise on Kotelnicheskaya Embankment in the prestigious Tagansky district of Moscow, and another crane is building the State Institute of Medicines.

At the end of November this year at the exhibition of national economic achievements “VDNKh” it was possible to observe the construction of a sports and fitness centre with our crane TDK-10.215.

This year we started to build high-rise objects, for example, the best 2022 Level Yuzhnoportovaya Comfort Class Residential Complex, and together with Reterra we are starting the demolition of a 120 m high-rise on Vernadskogo Avenue.

A. Popelukha: – The plant’s programme for 2023 has already been fulfilled in the 4th quarter of this year, and there are more people willing to buy cranes than the number of new cranes produced.

On the secondary market GIRAFFE TDK cranes have continued to rise in price this year, I am already thinking of buying a couple of cranes myself as a protective asset against inflation.

We have managed to keep our regular customers this year.

Previously, I actively worked with European manufacturers of tower cranes on the principle of crane delivery together with a service contract for maintenance and spare parts supply. And I am extremely pleased that now I have the opportunity to provide regular customers with domestic cranes developed according to the European project together with service support from the rental company of the manufacturer.

It is also very convenient for builders that we can do all the design work instead of them, as well as take the operation of their cranes into our own hands.

– *How do you reduce the risks and restrictions of buyers who have not worked with GIRAFFE brand cranes before?*

A. Popelukha: – Together with our old customers, we have tried a Buy Back programme. For construction companies that are counting losses on equipment rental, we offer the possibility of guaranteed return on investment in case the volume of orders drops. For organisations renting cranes, such a programme insures risks in case the crane does not suit them according to some parameters.

A. Kryshalev: – But, as practice has shown, this safety measure provides peace

of mind to customers, but our cranes fully meet their requirements. We signed the first such buyback agreement in 2020, but since then no one has taken advantage of this option. I would also like to note that our work in the rental sector and the facilities where our cranes operate in themselves inspire confidence among potential buyers of cranes.



– *Share your plans for 2024. What prospects for development do you see?*

A. Kryshalev: – We have a lot of work ahead of us in 2024, because our fleet will increase by 30 new TDK-10.180 tower cranes. We will also work to increase the repair and exchange stock in the cities where we operate and reduce the speed of work.

A. Popelukha: – We plan to introduce a new service “crane infrastructure rental” for those customers who want to save money on the purchase of one-time necessary crane infrastructure. We are also planning a large purchase of cranes for the finished goods warehouse so that everyone can buy a new GIRAFFE for themselves.





Артём КОДОЛОВ, IT-платформа SkillCode: «Мы помогаем найти и сохранить таланты в эпоху перемен»

– **Артём Евгеньевич, какая идея была заложена в создание HR IT-платформы SkillCode?**

– Платформа была создана для закрытия наиболее важных потребностей при работе с персоналом, причём упор был сделан на смену фокуса пользователей с процесса оценки на принятие решения по кадрам без ручной работы и с удобной глубинной аналитикой, понятной всем, а не только экспертам в области работы с кадрами.

Диагностика soft skills проводится в единой для всех системе метрик, данные тестирований автоматически анализируются, готовый результат мгновенно выдаётся в визуальном, текстовом и числовом виде, а инструменты платформы позволяют строить общекорпоративные, групповые или эталонные модели компетенций должности конкретной компании в один клик, а также мгновенно сравнивать любые про-

фили друг с другом: к примеру, кандидатов или менее эффективных сотрудников с эталоном, респондентов между собой.

IT-платформа SkillCode через онлайн-оценку компетенций персонала помогает принимать решения по четырём ключевым задачам: подбор, обучение, ротация и поиск талантов.

В рамках найма наши инструменты позволяют компаниям фокусироваться на кандидатах, которые изначально соответствуют их конкретным потребностям и ценностям, это современный тренд – уход от массового найма и переход к таргетированному подбору персонала, что значительно экономит финансовые затраты и риски компании. То же самое относится и к выявлению сильных сторон у действующих сотрудников, т. е. их потенциала, для принятия решения о ротации или включении в кадровый резерв.

Мировой тренд по внедрению автоматизации в сфере HR набирает обороты. Всё больше компаний применяет IT-технологии для управления персоналом. SkillCode – молодая и быстроразвивающаяся компания, которая с помощью цифровой аналитики помогает выявить лучших претендентов среди соискателей вакансии, найти таланты внутри компании, а также определить зоны роста сотрудников для повышения их эффективности. Мы поговорили с генеральным директором SkillCode Артёмом Кодоловым о том, с какими проблемами сегодня сталкиваются компании при работе с персоналом, как цифровые решения в сфере HR помогают бизнесу и какие стратегии для развития компаний будут актуальны в ближайшее время.

Что касается обучения, то в HR-системе можно быстро определить навыки, которые необходимо развивать у сотрудников в рамках конкретных бизнес-процессов, к примеру, сравнив самых эффективных сотрудников должности с менее эффективными; далее построить индивидуальную программу обучения не составит труда: вся информация как на ладони.

– **Как российский рынок реагирует на автоматизацию HR-процессов?**

– Вполне ожидаемо, что привычка работать «по старинке» обладает определённой инерцией, и до сих пор некоторые владельцы бизнеса и HRD находятся в плену стереотипов и устаревших понятий, испытывают недоверие к HR-tech продуктам; кого-то «тормозит» стоимость инструментов, поскольку они не обладают знаниями о том, что затраты окупаются многократно, а бы-

вают даже отторжения со стороны HR, потому что некоторые специалисты боятся, что вскоре их заменят системы аналитики или, наоборот, система выявит ошибки, которые были сделаны этими экспертами в рамках работы с кадрами.

Если говорить про нашу систему, то на старте проекта первыми клиентами стали, конечно же, прогрессивные игроки, стремящиеся использовать весь свой потенциал для кратного роста, поэтому именно они были открыты для новых нестандартных продуктов, направленных на повышение эффективности работы бизнеса. Кстати, для многих это действительно неочевидно, что именно люди делают бизнес, но почему-то к аналитике навыков, которые помогают этим людям достигать высоких результатов, многие приходят далеко не сразу. Однако должен отметить, что результаты, которые мы показываем, постепенно вдохновляют весь рынок.

Вот только несколько наших кейсов:

- сетевому агентству недвижимости «Аякс» удалось удвоить выручку за один год через развитие навыков сотрудников по выявленным через SkillCode зонам роста. Изначально заказчик имел цель – удвоение годовой выручки за пять лет через развитие компетенций своих сотрудников; вопрос заключался в том, какие именно навыки нужно развивать. С помощью инструментов аналитики был сформирован индивидуальный план развития сотрудников для каждого филиала, после чего компания самостоятельно провела ряд обучающих мероприятий, а также кадровые перестановки. И уже через год после внедрения SkillCode компания стала лауреатом в номинации «Команда года» по версии международной премии Team Awards и прибавила 112% к изначально заявленному показателю выручки;

- российской розничной торговой компании мы помогли на 30% оптимизировать воронку найма персонала;

- российской горно-металлургической компании мы помогли создать систему выявления талантов для кадрового резерва.

В целом, как показывает практика, с помощью инструментов платформы можно минимизировать трудозатраты по ряду HR-процессов более чем в 15 раз за счёт их автоматизации. А это позволяет HR-специалистам и владельцам бизнеса сосредоточиться на более стратегических задачах.

И сегодня я могу сказать, что наши компетенции и возможности в сфере HR высоко оцениваются и на официальном уровне, а также получают поддержку от властей.

– Можете привести пример?

– Например, при поддержке Агентства инноваций Москвы мы проводили пилотный проект с лицеем № 1535 города Москвы – лучшей школой столицы 2023 года. И в рамках пилотного тестирования SkillCode было получено максимальное количество

баллов по результатам пилота в рамках оценки персонала ГБОУ «Школа № 1535». По итогам этого проекта наша платформа была рекомендована к внедрению в образовательную инфраструктуру в городе Москве при подборе, ротации и развитии персонала. Для нас это предмет особой гордости.

Также из недавних событий хочу отметить, что в ноябре этого года совместно с VK мы провели закрытый Meet-up «Автоматизация HR – 2023», на котором присутствовало более 100 CEO и HRD из различных компаний, что говорит о растущем интересе к цифровизации и автоматизации HR-сферы. На этой встрече руководители компаний получили практическую информацию о том, как HR-инструменты влияют на повышение эффективности работы бизнеса.

– А помогают ли инструменты платформы эффективно осуществлять поиск не только рядовых сотрудников, но и успешного руководящего состава?

– Конечно. С 2022 по 2023 год мы провели исследование с применением искусственного интеллекта, в котором приняло участие более 1000 линейных сотрудников и действующих руководителей компаний со штатом от 100 человек. Обезличенные данные для исследования были получены в ходе онлайн-тестирования каждого респон-

дента на платформе SkillCode. Из метрик онлайн-тестирования были определены минимальные численные показатели уровня развитости soft skills, которым должен обладать сотрудник руководящей должности. Так, например, тем, кто хочет повысить свои шансы на получение руководящего поста, нужно обладать управленческим потенциалом не ниже 96 пунктов из 100, навыком управления переговорами – 89 из 100 пунктов, решения проблемы – 88 из 100 и так далее. Опираясь этими данными, владельцы бизнеса и HR могут легко подбирать эффективных управленцев.

– Какие тренды сегодня можно отметить на HR-tech рынке России?

– Главным трендом остаётся автоматизация HR- и бизнес-процессов. Сегодня также растёт сегмент кадрового электронного документооборота, происходит смещение фокуса компаний с найма персонала на его удержание – те времена, когда специалисты считались взаимозаменяемым ресурсом, безвозвратно уходят, руководители успешного бизнеса «держатся» за ценные кадры, и здесь тоже помогают наши технологии: в SkillCode можно оценивать множество навыков, а главное – работать с ними в режиме онлайн, чтобы на основе полученных данных повысить эффективность бизнеса, создав продуктивную и гармоничную команду.



Artem KODOLOV, IT-platform SkillCode: “We help to find and retain talent in an era of change”

The global trend of introducing automation in HR is gaining momentum. More and more companies are using IT-technologies for HR management. SkillCode is a young and fast-growing company that uses digital analytics to help identify the best applicants among job seekers, find talents within the company, and identify employee growth areas to increase their efficiency. We talked to SkillCode CEO, Artem Kodolov, about what problems companies face today when working with human resources, how digital HR solutions help businesses, and what strategies for company development will be relevant in the near future.



– *Artem, what was the idea behind the creation of the HR IT platform SkillCode?*

– The platform was created to cover the most important needs in working with personnel, and the emphasis was placed on changing the focus of users from the assessment process to decision-making on human resources without manual work and with convenient in-depth analytics, understandable to everyone, not only to experts in the field of human resources.

Soft skills diagnostics is carried out in a single metric system for all,

test data is automatically analyzed and the finished result is instantly displayed in visual, textual and numerical form, and the platform tools allow you to build corporate, group or reference models of competencies for a specific company in 1 click, as well as instantly compare any profiles with each other, for example, candidates or less effective employees with a benchmark, respondents among themselves.

SkillCode's IT platform through online assessment of personnel competences helps to make decisions on 4 key tasks: recruitment, training, rotation and talent search.

In recruitment, our tools allow companies to focus on candidates who initially meet their specific needs and values, which is a modern trend – moving away from mass recruitment and towards targeted recruitment, which significantly saves financial costs and risks for the company. The same applies to identifying the strengths of current employees, i.e. their potential, in order to make a decision on rotation or inclusion in the talent pool.

As far as training is concerned, the HR system can quickly identify the skills that need to be developed in employees within specific business processes, for example, by comparing the most efficient employees with the less efficient ones – then it is easy to build an individual training programme – all the information is “in full view”.

– How is the Russian market reacting to the automation of HR processes?

– It is quite expected that the habit of working “the old way” has a certain inertia and still some business owners and HRDs are in the captivity of stereotypes and outdated concepts, they are distrustful of HR-tech products, some are “slowed down” by the cost of tools, because they do not have the knowledge that the costs are recouped many times over, and there are even rejections on the part of HR, because some experts are afraid that soon they will be replaced by analytics systems or vice versa, the system will reveal the mistakes that were made by these experts in the work with HR.

If we talk about our system, then at the start of the project the first clients were, of course, progressive players seeking to use their full potential for multiple growth, so they were the ones who were open to new non-standard products aimed at increasing business efficiency. By the way, for many it is really not obvious that it is people who do business, but for some reason many people do not immediately come to the analytics of the skills that help these people achieve high results. However, I must note that the results we show are gradually inspiring the entire market.

Here are just a few of our cases:

- Ajax Real Estate Network Agency managed to double its revenue in 1 year by developing the skills of its employees according to the growth areas identified through SkillCode. Initially, the client had a goal of doubling annual revenue in five years by developing the competences of its employees, the question was what skills to develop. With the help of analytical tools, an individual employee development

plan was created for each branch, after which the company conducted a number of training events and personnel changes on its own. Within a year of implementing SkillCode, the company won the “Team of the Year” nomination at the international Team Awards and added 112% to its initial revenue target.

- We helped a Russian retailer optimise its recruitment funnel by 30%.

- We helped Russian Mining and Metallurgical Company to create a talent identification system for its talent pool.

In general, practice shows that using the platform's tools can minimise labour costs for a number of HR processes by more than 15 times due to their automation. And this allows HR-specialists and business owners to focus on more strategic tasks.

And today I can say that our competencies and capabilities in the field of HR are highly appreciated at the official level, and also receive support from the authorities.

– Can you give an example?

– For example, with the support of the Moscow Innovation Agency, we conducted a pilot project with Lyceum No. 1535 of Moscow – the best school in the capital in 2023. And as part of the pilot testing SkillCode received the maximum number of points in the pilot results as part of the staff assessment of the State Budgetary

Educational Institution “School 1535”. Based on the results of this project, our platform was recommended for implementation in the educational infrastructure in the city of Moscow for staff recruitment, rotation and development. For us, this is a matter of special pride.

Also, from recent events, I would like to note that in November of this year, together with VK, we held a closed Meeting-up “HR Automation 2023”, which was attended by more than 100 CEOs and HRDs from various companies, which indicates a growing interest in digitalization and automation of the HR sphere. At this meeting, company executives received practical information about how HR tools affect business efficiency improvement.

– And do the platform's tools help to effectively search not only for ordinary employees, but also for successful management staff?

– Absolutely. From 2022 to 2023 We conducted a study using artificial intelligence, which involved more than 1,000 line employees and current managers of companies with a staff of 100 or more people. Anonymized data for the study was obtained during online testing of each respondent on the SkillCode platform. From online testing metrics, the minimum numerical indicators of the level of development of soft skills that an employee in a leadership position should have were determined. For example, those who want to improve their chances of getting a managerial position need to have at least 96 out of 100 points in management potential, 89 out of 100 points in negotiation management, 88 out of 100 points in problem solving, and so on. Using this data, business owners and HR can easily select effective managers.

– What trends can be noted on the HR-tech market in Russia today?

– The main trend is the automation of HR and business processes. Today, the HR electronic document management segment is also growing, and companies are shifting their focus from hiring staff to retaining them – the times when specialists were considered an interchangeable resource are irrevocably gone, and successful business leaders are “holding on” to valuable staff, and this is where our technology can help: in SkillCode you can evaluate many skills, and most importantly, work with them online in order to use the data obtained to increase business efficiency by creating a productive and harmonious team.





**АНДРЕЙ
ЛОДКИН:**

– Андрей Сергеевич, вы являетесь учредителем сразу нескольких компаний. Какой бизнес входит в сферу ваших интересов?

– Меня, как предпринимателя, всегда привлекали проекты, которые не просто приносят прибыль, но и обладают большим потенциалом для развития, являются прорывными, инновационными. В начале 2000-х годов я с семьёй переехал из Коми в Екатеринбург и успел поработать в разных должностях: от механика-наладчика и инженера до начальника производства. Работал в нескольких компаниях, в том числе и на предприятии, которое занималось выпуском картонной упаковки. В 2017 году я начал свой бизнес в рамках ИП, запустив производство по изготовлению одноразовой картонной посуды и упаковки, в основном для кафе и ресторанов: стаканчики для кофе, чая; затем выпуск продукции был расширен упаковкой для доставки еды (гамбургеры, пицца и т. п.) и продукцией для хладокомбинатов. И отмечу, что этот бизнес привлёк меня именно своими перспективами: когда мы запускали производство, ещё не так много компаний задумывались об экологии, а производство бумажной упаковки намного эффективнее и значительно экологичнее пластиковой посуды. Сегодня это тренд, на фоне интереса к экологии многие предпочитают отказываться от пластика в пользу картона. Сейчас у компании несколько десятков постоянных партнёров на территории Екате-

ринбурга, а география поставок охватывает всю Россию; также мы поставляем продукцию в Беларусь и Казахстан. Параллельно с расширением производства мы занимались инновационными разработками в сегменте упаковки. На данный момент компания владеет уже тремя объектами интеллектуальной собственности – патентами на полезные изобретения. Мы значительно выросли и развились с момента старта, и в какой-то момент оставаться на старых площадях уже было невозможно.

– Какой же был найден выход из ситуации?



Андрей Лодкин – серийный предприниматель из Екатеринбурга, основатель компании «ФУДФЕЙС.РУ», которая специализируется на производстве одноразовой экологичной упаковки, сооснователь и директор технологического коворкинга Кластера Уральского Бизнеса и ещё целого ряда компаний. Начав бизнес с небольшого производства, сегодня компания «ФУДФЕЙС.РУ» получила статус резидента технопарка «Сколково», а её основатель успешно развивает сопутствующие бизнес-проекты, которые оказывают существенное влияние на деловой климат Екатеринбурга, создавая в регионе новые возможности для развития предпринимательства. В интервью нашему изданию Андрей Лодкин рассказал о том, как сегодня развиваются его проекты и какие перспективы открываются перед бизнесменами региона.

«МЫ СОЗДАЁМ ТЕРРИТОРИИ ИННОВАЦИЙ»

– Около года назад моя компания выиграла тендер на аренду промышленной площадки бывшего хлебозавода, который проводила администрация города. Это было полностью разрушенное здание, и начали мы с капитального ремонта, полностью реанимировав заброшенную производственную площадку.

Одновременно с этим на основании патента на крышку для картонных стаканчиков с плотной фиксацией мы подали заявку в Фонд содействия инновациям на получение гранта и получили безвозвратный кредит на 3 млн рублей по программе «Старт-1»; тогда же вместо ИП была основана компания ООО «ФУДФЕЙС.РУ» (это было обязательным условием получения гранта). Этой осенью мы уже отчитались об освоении средств и планируем подавать заявки на следующие гранты уже в рамках программы «Старт-2», а затем и «Бизнес-Старт».

Благодаря переезду на новые площади было закуплено и установлено шесть единиц нового оборудования: сегодня в нашем производственном парке более 50 единиц. И мы не только продолжаем наращивать объёмы производства, но и ведём новые разработки.

Наш патент проанализировали эксперты «Сколково», определив его потенциал в области улучшения качества жизни в сфере экологии. Технологические решения, предложенные в патенте, позволяют эффективно использовать ресурсы при минимальном воздействии на окружающую

среду. Наши новации позволили получить признание экспертной комиссии и стать резидентами Фонда «Сколково». Статус резидент даёт более широкие возможности для ведения новых разработок и инноваций, на которые мы делаем большую ставку. Являясь резидентом Фонда «Сколково» и Фонда содействия инновациям, мы планируем запустить центр разработок с внедрением полученных результатов в промышленное производство по России, Казахстану и Белоруссии.

Новинки упаковки, которые мы разрабатываем, также необходимо где-то тестировать. И на новых площадях была основана компания «ФУД СИТИ», которая занимается доставкой готового питания и имеет два кафе при фитнес-центрах премиум-сегмента. Я вошёл в состав соучредителей этой компании, которая фактически является экспериментальной площадкой для новых упаковочных решений.

Расширение производства, естественно, потребовало и расширения штата. Всем предпринимателям хорошо известно о том, что на рынке есть дефицит кадров, что квалифицированных сотрудников найти непросто, и, конечно, мы прилагаем все усилия для создания комфортных условий для наших сотрудников: комфортные зоны отдыха, организация бесплатного горячего питания, душевые и т. п. Но, помимо непосредственной заботы об условиях труда, мы ещё даём возможности для профессионального роста. Ещё только задумав переезд на новые площади, мы планировали открытие корпуса учебного центра для сотрудников компании. А в результате идея расширилась, и на новых площадях был организован Кластер Уральского Бизнеса, сокращённо – КУБ, где я являюсь сооснователем и директором технологического коворкинга.

– И какова главная идея создания кластера?

– Я, как предприниматель, хорошо понимаю, что необходимо обучение не только сотрудников, которые непосредственно работают у станков, не только линейного персонала, но для успешного бизнеса необходимо развивать компетенции руководителей подразделений, управленцев. В 2022 году я прошёл обучение по построению партнёрства в московской школе управления «Сколково». Уровень материала, сама концепция обучения разительно отличались от бизнес-программ, которые на то время существовали в Екатеринбурге. И мы решили на нашей новой площадке создать структуру – фактически центр притяжения для уральского бизнеса. В экосистему КУБа входят: качественное и современное образование для предпринимателей и управленцев; деловые мероприятия, нацеленные на решение актуальных вопросов развития; технологический коворкинг, объединяющий пред-



принимателей-производственников как по ценностям, так и в рамках бизнес-инфраструктуры. Начинали мы с краткосрочных, но мощных образовательных программ с привлечением высококлассных экспертов международного уровня (МШУ «Сколково», РАНХиГС и др.). А этой осенью уже запустили большие модульные программы для развития предпринимателей в различных направлениях, которые длятся по несколько месяцев. В частности, трансформационную программу для предпринимателей в Екатеринбурге «Бизнес-Трансформация», которая позволяет совершенно по-новому взглянуть на предпринимательство, отринуть стереотипы, расширить горизонты и увидеть новые перспективы.

Для моего собственного производственного бизнеса – «ФУДФЕЙС.РУ» – в этом также несомненная польза, ведь есть возможность для интеграции собственных сотрудников в эту систему обучения. В планах у нас – новые большие и интересные проекты.

– КУБ формирует целую экосистему для развития бизнеса и предпринимательства, но как можно решить проблему кадрового голода?

– Отмечу, что, по моему мнению, интеграция будущих предпринимателей в бизнес-среду должна начинаться как можно раньше, ещё со студенчества; бизнес, безусловно, тоже выигрывает при таком подходе, формируя для себя кадровый резерв. С этой целью был создан новый проект, который меняет стратегию на рынке труда.

В начале 2023 года ко мне обратилась группа предпринимателей, которые на личном опыте хорошо осведомлены о кадровом дефиците и которые хотели вывести на новый уровень взаимодействие между учебными заведениями и бизнесом. Так, была создана некоммерческая Ассоциация развития бизнеса и учебных заведений (АРБУЗ), в которой я стал соучредителем. Её миссия – формирование экосреды возможностей для развития партнёрства между учебными заведениями и компаниями-участниками. Всем хорошо известно, что крупные компа-

нии ведут планомерную работу по поиску будущих сотрудников среди студентов вузов. А у субъектов МСП зачастую в штате даже нет HR-специалиста, который смог бы выстроить стратегию в области персонала и занялся бы привлечением и адаптацией студентов. Между тем именно в сегменте МСП у активных студентов зачастую больше шансов быстрее начать развиваться как предприниматель, открыть собственное дело, чем при работе в крупной корпорации. АРБУЗ соединяет эти два сообщества. В нашем объединении множество компаний, которые выпускают самую разнообразную продукцию: от товаров повседневного спроса до электротехники, что подразумевает проведение разнообразных исследовательских работ, привлечение студентов к проектной практике, открывает возможности для совместного участия в проектах. Мы показываем бизнесу возможности вузов, и один из первых проектов, который мы реализовали, – создание Клуба уральских студентов для их адаптации к будущей работе, а также выявления в них потенциала будущих предпринимателей. Мы уже устроили целый ряд студентов помощниками директоров компаний из реального сектора, они активно развиваются, впитывают новую информацию, и некоторые из них уже планируют открытие собственного дела. Мы проводим для них круглые столы, мастер-классы; так же как и для состоявшихся предпринимателей, приглашаем звёздных экспертов и видим в этом и других наших проектах, направленных на развитие предпринимательства, большие перспективы.



assistant2@food-face.ru

Andrey Lodkin is a serial entrepreneur from Ekaterinburg, founder of FOODFACE.RU, which specialises in the production of disposable eco-friendly packaging, co-founder and director of the technological co-working space of the Urals Business Cluster and a whole range of other companies. Having started its business with a small production facility, today FOODFACE.RU has obtained the status of a resident of the Skolkovo Technopark, and its founder is successfully developing related business projects that have a significant impact on the business climate in Ekaterinburg, creating new opportunities for entrepreneurship development in the region. In an interview with our publication, Andrey Lodkin spoke about how his projects are developing today and what prospects are opening up for the region's businessmen.



“WE ARE CREATING TERRITORIES OF INNOVATION”

– *Andrey Sergeyevich, you are the founder of several companies at once. What kind of business is in the sphere of your interests?*

– As an entrepreneur, I have always been attracted to projects that not only bring profit, but have great potential for development, are breakthrough, innovative. In the early 2000s, my family and I moved from Komi to Yekaterinburg and managed to work in various positions – from a mechanic and an engineer to the head of production. I worked for several companies, including an enterprise that produced cardboard packaging. In 2017, I started my own business as a sole proprietorship, launching production of disposable cardboard tableware and packaging, mainly for cafes and restaurants – cups for coffee, tea, then the output was expanded to include packaging for food delivery (hamburgers, pizza, etc.) and products for cold storage facilities. And I would like to note that this business attracted me with its prospects, when we started production, not so many companies thought about ecology, and the production of paper packaging is much more efficient and much more environmentally friendly than plastic utensils. Today it is a trend, against the background of interest to ecology, many people prefer to refuse plastic in favour of cardboard. Now the company has several dozens of permanent

partners in Ekaterinburg, and the geography of deliveries covers the whole of Russia, we also supply products to Belarus and Kazakhstan. In parallel with the expansion of production, we have been engaged in innovative developments in the packaging segment. At the moment the company already owns three objects of intellectual property – patents for useful inventions. We have grown and developed considerably since the start and at some point it was no longer possible to stay on the old premises.

– *What was the solution to the situation?*

– About a year ago, my company won a tender for the lease of the industrial site of a former bakery, which was held by the city administration. It was a completely demolished building, and we started with a major overhaul, completely reanimating the abandoned production site.

At the same time, on the basis of a patent for a tight-fitting lid for cardboard cups, we applied to the Innovation Promotion Fund for a grant and received a non-repayable loan of 3 million rubles under the Start-1 programme; at the same time, the company FOODFACE.RU LLC was founded instead of a sole proprietorship (this was a prerequisite for receiving the grant). This autumn we have already reported on the use of funds and plan

to apply for the next grant under the Start-2 programme and then under the Business-Start programme.

Thanks to the move to the new premises, 6 units of new equipment were purchased and installed – today we have more than 50 units in our production park. And we continue to increase not only production volumes, but also new developments.

Our patent has been analysed by Skolkovo experts, identifying its potential to improve the quality of life in the environmental sphere. The technological solutions proposed in the patent allow efficient use of resources with minimal environmental impact. Our innovations allowed us to be recognised by the expert commission and become residents of the Skolkovo Foundation. The resident status gives us wider opportunities for new developments and innovations, on which we place great emphasis. As a resident of the Skolkovo Foundation and the Innovation Promotion Fund, we plan to launch a development centre with implementation of the results obtained in industrial production across Russia, Kazakhstan and Belarus.

The packaging innovations we develop also need to be tested somewhere. And on the new premises we founded the company FOOD CITY, which is engaged in the delivery of ready meals and has two cafes in premium

fitness centres. I became a co-founder of this company, which is actually an experimental site for new packaging solutions.

The expansion of production naturally required an expansion of staff. All entrepreneurs are well aware of the fact that there is a shortage of staff in the market, that it is not easy to find qualified employees and, of course, we do our best to create comfortable conditions for our employees – comfortable recreation areas, organisation of free hot meals, showers, etc. But in addition to taking care of working conditions, we also provide opportunities for professional growth. When we first thought of moving to the new premises, we planned to open a training centre for the company's employees. But as a result, the idea expanded and on the new premises we organised the Urals Business Cluster, abbreviated as CUB, where I am the co-founder and director of the technological co-working space.

– What is the main idea behind the creation of the cluster?

– As an entrepreneur, I am well aware that it is necessary to train not only employees who work directly at the machines, not only line staff, but for a successful business it is necessary to develop the competences of department heads and managers. In 2022, I received training in partnership building at the Skolkovo School of Management in Moscow. The level of material and the concept of training itself was strikingly different from the business programmes that existed in Ekaterinburg at that time. So we decided to create a structure on our new site, which is actually a centre of attraction for Urals business. CUB's ecosystem includes: high-quality and up-to-date education for entrepreneurs and managers; business events aimed at solving topical development issues; and a technological co-working space that unites manufacturing entrepreneurs both in terms of values and business infrastructure. We started with short-term but powerful educational programmes with the involvement of high-class experts of international level (Skolkovo Moscow School



of Management, Russian Academy of National Economy and Public Administration, etc.). And this autumn we have already launched large modular programmes for the development of entrepreneurs in various areas, which last for several months. In particular, the transformation program for entrepreneurs in Yekaterinburg Business Transformation, which allows you to take a completely new look at entrepreneurship, reject stereotypes, expand horizons and see new prospects.

For my own production business there is FOODFACE. There is also an undoubted benefit in this, because there is an opportunity to integrate your own employees into this training system. We have big and interesting new projects in our plans.

– CUB forms an entire ecosystem for the development of business and entrepreneurship, but how can we solve the problems of personnel shortage?

– I would like to note that, in my opinion, the integration of future entrepreneurs into the business environment should start as early as possible, even from the time they are students; business, of course, also benefits from this approach, forming a talent pool for itself. To this end, a new project has been created that changes the strategy on the labour market.

At the beginning of 2023, I was approached by a group of entrepreneurs who, from personal experience, were well aware of the personnel shortage, and who wanted to take the interaction between educational institutions and business to a new level. This is how the non-profit Association for Business Development and Educational Institutions (ARBUZ) was created, in which I became a co-founder. Its mission is to create an eco-environment of opportunities for the development of partnerships between educational institutions and participating companies. It is well known that large companies are systematically searching for future employees among university students. SMEs often do not even have an HR-specialist on their staff, who would be able to build a personnel strategy and engage in attracting and adapting students. Meanwhile, it is in the SME segment that active students often have a better chance of developing as an entrepreneur and starting their own business than when working for a large corporation. ARBUZ connects these two communities. In our association there are many companies that produce a wide variety of products – from everyday goods to electrical engineering, which implies a variety of research works, involvement of students in project practice, opens up opportunities for joint participation in projects. We show business the opportunities of higher education institutions, and one of the first projects we have implemented is the creation of the Urals Students' Club to help students adapt to their future work and identify their potential as future entrepreneurs. We have already placed a number of students as assistant directors of companies from the real sector, they are actively developing, absorbing new information and some of them are already planning to start their own businesses. We organise round tables and master classes for them, as well as for established entrepreneurs we invite star experts, and we see great prospects in this and our other projects aimed at developing entrepreneurship.



EVA MARANNI: УНИКАЛЬНАЯ ФРАНШИЗА МЕБЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Мебельная компания EVA MARANNI – российский производитель, специализирующийся на производстве дизайнерской и элегантной мягкой мебели. Эту молодую компанию отличает новаторский подход к ведению бизнеса. Её основатель АРМЕН МУРАДЯН предпочитает не следовать трендам рынка, а задавать их. Компания первой в России вывела на рынок уникальную франшизу мебельного производства, которая не имеет аналогов не только в нашей стране, но и в мире. Он рассказал нашему изданию о том, как франшиза компании помогает быстро открыть собственный мебельный бизнес.



БИЗНЕС БЕЗ ПОТЕРЬ

Если вы хотите открыть бизнес без потерь и управлять живым производством со штатом сотрудников в динамично развивающейся компании, то вы правильно остановили свой выбор на франшизе от EVA MARANNI. Мы вывели на рынок предложение, которое до нас никто не делал – и вряд ли предложит столь выгодные условия, даже если попытается повторить. Всего за 6,5 млн рублей вы получаете собственное

EVA MARANNI

мебельное производство, в эту сумму входят открытие производства, закупка оборудования, обучение сотрудников, запуск производства, дальнейшее сопровождение; и самое главное – головной офис компании будет на постоянной основе передавать вам заявки и заказы. Наша основная цель – чтобы наши партнёры развивались быстро и стремительно, поэтому мы огромные суммы вкладываем в рекламный контент, а обязанность партнёра-франчайзи – только контроль за производством.

Есть устойчивое мнение, что развитие собственного бизнеса и тем более открытие новых производств в настоящее время довольно проблематично. Мы делом показываем, что с нами открыть собственное производство просто. За 7 лет существования компании мы отточили бизнес-модель и ассортиментную линейку и предлагаем партнёрам в регионах воспользоваться этими преимуществами.

Мы предлагаем ясную и прозрачную систему партнёрских отношений: после заключения договора по франшизе наша команда выезжает в ваш город; снимаем помещение (если своего нет), мы покупаем оборудование, сами нанимаем сотрудников (обивщики, столяры, швеи, менеджеры, закупщики) и начинаем обучать, параллельно настраиваем CRM-систему, добавляем ваш город на официальный сайт, открываем социальные сети, заключаем договоры с поставщиками материалов вашего региона. После обучения запускаем производство



(первые образцы моделей мебели), делаем лекало на весь наш ассортимент и полностью под ключ передаём производство в ваши руки. Паушальный взнос уже входит в стоимость 6,5 миллионов. Роялти – всего 13% от оборота. Предложение цены по франшизе ограничено, после пяти открытых производств по России цена вырастет и станет в два раза выше.

В конечном итоге в течение двух месяцев вы получаете собственное производство под известным брендом EVA MARANNI! У бизнеса высокая маржинальность. Срок окупаемости – всего от четырёх месяцев! И полное сопровождение – 24/7 – после открытия производства.

ВЗАИМНАЯ ВЫГОДА

Может возникнуть логичный вопрос: а что же получает наша компания, кроме как конкурента и всего 13% роялти? Ответ прост. Это взаимовыгодный бизнес. Объясню по пунктам.

1. После открытия 5-7 производств наша компания сама будет поставлять вам материалы и комплектующие, которые вы используете для производства мебели, то есть мы запускаем дополнительные производства по материалам. Выгода партнёров в этом случае – цены закупки материалов намного ниже, чем от сторонних поставщиков, а выгода главного офиса – продажа оптом материалов для своих производств.

2. Повышение узнаваемости бренда EVA MARANNI – чем в большем числе городов открыты производства, тем больше заявок получает каждый регион. Бренд EVA MARANNI будет на слуху у каждого человека!



Бренд EVA MARANNI – это про дом, семью и любовь. Армен Мурадян назвал компанию в честь своих дочек: Марине, Ани и Евы



3. EVA MARANNI, развивая сеть мебельных фабрик в регионах, становится основным производителем дизайнерской мягкой мебели по России.

4. Мы создаём новые рабочие места во всех городах присутствия. Многие люди не хотят уезжать из своих городов, но финансовая ситуация вынуждает людей переезжать в столицу или другие мегаполисы, а если будут достойные зарплаты, увлекательная работа, прекрасная рабочая атмосфера, то люди с удовольствием останутся.

В своё время мы сами начинали с небольших объёмов производства, а сегодня имя EVA MARANNI хорошо известно на рынке; мы выросли и с точки зрения профессионализма, и с точки зрения масштабов бизнеса и готовы делиться своими компетенциями, придать новый импульс производству мебели в России и тому, чтобы наши партнёры росли, крепили и вели выгодный бизнес вместе с нами.



EVA MARANNI: A UNIQUE FURNITURE PRODUCTION FRANCHISE

The furniture company EVA MARANNI is a Russian manufacturer specializing in the production of designer and elegant upholstered furniture. This young company is distinguished by an innovative approach to doing business. Its founder ARMEN MURADYAN prefers not to follow market trends, but to set them. The company was the first in Russia to bring to the market a unique franchise of furniture production, which has no analogues not only in our country, but also in the world. He told our publication about how the company's franchise helps to quickly open your own furniture business.

BUSINESS WITHOUT LOSSES

If you want to open a business without losses and manage a live production with a staff in a dynamically developing company, then you have correctly chosen a franchise from EVA MARANNI. We have brought to the market an offer that no one has made before us, and it is unlikely that anyone will offer such favorable conditions, even if they try to repeat it. For only 6.5 million rubles you get your own furniture production, this amount includes the opening of production, the purchase of equipment, training of employees, launch of production, further support and most importantly – the company's head office will send you applications and orders



on an ongoing basis. Our main goal is for our partners to develop quickly and rapidly, so we invest huge sums in advertising content, and the responsibility of the franchisee partner will only be to control your production.

There is a strong opinion that the development of your own business and especially the opening of new production facilities is currently quite problematic. We show by our deeds that it is easy to open our own production with us. Over the 7 years of the company's existence, we have perfected the business model and product line and offer partners in the regions to take advantage of these advantages.

We offer a clear and transparent system of partnership relations: after concluding a franchise agreement, our team goes to your city, rents a room (if you don't have one), we purchase equipment, hire employees ourselves (upholsterers, carpenters,



seamstresses, purchasing managers) and begin training. At the same time, we set up a CRM system, add your city to the official website, open social networks, and enter into agreements with suppliers of materials in your region. After training, we launch production (the first samples of furniture models), make patterns for our entire range and transfer the production completely into your hands on a turnkey basis. The lump-sum contribution is already included in the cost of 6.5 million. Royalties are only 13% of the turnover. The price offer for the franchise is limited, after 5 open production facilities in Russia, the price will rise and become twice as high.

In the end, within two months you will get your own production under the famous EVA MARANNI brand! The business has a high Marginality. The payback period is only 4 months! And there is full support – 24/7 after the opening of production.

MUTUAL BENEFIT

A logical question may arise, but what does our company get, except as a competitor and only 13% of royalties? The answer is simple. This is a mutually beneficial business. I'll explain the points.

1. After opening 5-7 production facilities, our company itself will supply you with materials and components that you use for furniture production, that is, we will launch additional production of materials. The benefit of partners in this case is that the purchase prices of materials are much lower than from third-party suppliers, and the benefit of the main office is the wholesale sale of materials for their productions.

2. Increasing the brand awareness of EVA MARANNI – the more production facilities are opened in more cities, the more applications each region receives. The EVA MARANNI brand will be on everyone's lips!

3. EVA MARANNI, developing a network of furniture factories in the regions, becomes the main manufacturer of designer upholstered furniture in Russia.

4. We create new jobs in all cities of our presence. Many people do not want to leave their cities, but the financial situation forces people to move to the capital or other megacities, and if there are decent salaries, exciting work, a great working atmosphere, then people will be happy to stay.

At one time, we ourselves started with small production volumes, and today the name EVA MARANNI is well known in the market, we have grown both in terms of professionalism and in terms of business scale and are ready to share our competencies, give a new impetus to furniture production in Russia and so on. so that our partners grow, become stronger and conduct profitable business with us.



РОССИЯ – СТРАНА НЕПРИЗНАННЫХ ГЕНИЕВ

Россия богата талантами. Ежедневно здесь рождаются десятки, а возможно, и сотни предпринимательских идей, которые можно реализовать в производстве, но многие из них умирают, так и не сумев должным образом реализоваться. О том, как помочь предпринимателям открыть собственное производство и развить промышленный бренд с государственной поддержкой и с минимальными вложениями, знают авторы проекта «Создатели» – продюсерского центра по развитию производств в России. Его идейный вдохновитель **АЛЕКСЕЙ ЧЕХРАНОВ** – победитель международного конкурса среди предпринимателей GSEA.RU в номинации «Производство». Он прошёл путь от грузчика до самого молодого генерального директора торгового порта Владивосток. Сегодня в его активе десятки собственных успешных производственных проектов.



АЛЕКСЕЙ ЧЕХРАНОВ:
«Мы создаём сообщество
новой формации российских
предпринимателей в сфере
производства»

Проект «Создатели» в нескольких словах можно описать как продюсерский центр по запуску собственного бренда в сфере производства. Я обладаю огромным опытом в предпринимательстве и не раз видел, как перспективные производственные проекты становились убыточными, закрывались, банкротились. Отсутствие опыта по выстраиванию бизнес-процессов многих сгубило. Моё глубокое убеждение: тех, кто готов открывать перспективные, приносящие доход в бюджет России производственные проекты, необходимо поддерживать. Как в организации производственных процессов, так и с точки зрения маркетинга.

Безусловно, в России существует масса мер государственной поддержки российских производителей, но мы не только показываем на практике, как они работают, но и «за руку» проводим по всем этапам, которые необходимы для старта бизнеса, а что ещё важнее – для его успешного развития. В этом нам помогает огромный опыт; в своё время, реализуя различные производственные проекты, я набил немало собственных шишек, теперь могу на практике показать, как избежать ударов.

Подчеркну, что наша сфера деятельности не лежит в плоскости исключительно консультационной поддержки, хотя и является немаловажной частью проекта

«Создатели», но всё же основная цель – практический запуск проекта.

Для начала – самый важный вопрос для того, кто хочет открыть производство: с чего начать? Просто оглянитесь вокруг себя. Вас окружает множество вещей, которые кто-то производит, а почему не вы? На старте мы предлагаем начать с открытия цеха по производству мебели и декора. Почему именно мебели? Ответ на поверхности. В России активно идёт строительство жилья, его надо обставлять, спрос на предметы интерьера есть всегда, он не зависит от сезонных колебаний, и это бизнес, с которого легко начать, который не требует огромных инвестиций. От нас предприниматель получит оборудование – современный фрезерный станок с ЧПУ, который может производить более 10 тыс. наименований продукции.

Но надо иметь в виду, что бизнес на производстве – это не про «сорвать куш». Это про правильно выстроенные процессы: от закупки сырья и складской политики до производства и реализации готовой продукции. Это то, что «Создатели» вам дадут. Нарботав большой опыт в сфере производства, все сотрудники центра нацелены на то, чтобы сделать для вас кратный результат в цифрах, а не на словах. Поэтому, помимо оборудования, у вас будет каталог готовых изделий для производства. Также наши аналитики, дизайнеры и конструкторы регулярно изобретают новые востребованные изделия, каждое из которых увеличивает не только ассортимент, но и доход.

Всем процессам – от запуска станка и производства до продаж и проведения переговоров – мы обучаем онлайн на нашей платформе «Создатели», для пользователей также доступны видеуроки, чтобы всегда была возможность освежить в памяти необходимую информацию.

Вы получаете сайт вашего предприятия под ключ, помощь в оформлении страниц в соцсетях и настройке рекламной кампании.

Кроме того, сейчас мы создаём маркетплейс изделий российских авторов, где «Создатели» смогут размещать свои товары и принимать заказы.

Но за всеми цифровыми технологиями мы не забываем и о том, как важны встре-

чи лицом к лицу. Ведь мы совместно с российскими производителями создаём сообщество новой формации российских предпринимателей в сфере производства. И конечно, члены этого сообщества должны знать друг друга в лицо, поэтому ежегодная встреча в «Доме мастеров» – важная часть «Создателей», здесь мы делимся опытом, знакомимся, узнаём новые технологии. И общаемся с приглашёнными экспертами из различных сфер.

Отмечу, что производство мебели и декора – это вовсе не единственная сфера производства, где вы можете реализовать себя. Мы горячо приветствуем предпринимателей, которые могут к нам обратиться и со своими собственными идеями по развитию производства: мы вместе проанализируем их бизнес-перспективы и поможем реализовать производственный проект, если он обладает перспективами для развития.

Мы работаем при поддержке Министерства промышленности и торговли РФ, активно взаимодействуем с центрами «Мой бизнес» во всех регионах страны. Раз в год у нас проходят встречи в министерстве между Создателями, представителями министерства, где поднимаются актуальные вопросы отрасли и регионов, обсуждаются предложения по улучшению бизнес-климата и возможности для развития.

Совместно с центрами развития предпринимательства мы помогаем Создателям в получении льгот и грантов от Правительства РФ и помогаем воспользоваться всеми мерами поддержки по возмещению затрат на реализацию проекта. Порой оформление документации вызывает страх у начинающих предпринимателей, но мы точно знаем, что опасаться здесь нечего: государством созданы удобные инструменты для поддержки субъектов МСП, а мы сотрудничаем с профильными министерствами, центрами поддержки «Мой бизнес» и подскажем, какими мерами можно воспользоваться, сопроводим при подготовке документации.

Мы поставили себе амбициозную цель – по Создателю в каждом городе страны. В России много людей, которые хотят и умеют работать, и в наших силах – дать им возможность это сделать на пользу всему обществу.

ПРОДЮСЕРСКИЙ ЦЕНТР «СОЗДАТЕЛИ» ПОЗВОЛИТ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ РЕАЛИЗОВАТЬ СВОИ ТАЛАНТЫ



АЛЕКСЕЙ СУББОТИН,
партнёр проекта, признанный
специалист в маркетинге,
руководитель агентства AddPromotion:
«ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МАРКЕТИНГ –
ЭТО КЛЮЧ К УСПЕХУ»

Маркетинг начинается с продукта, отвечающего потребительскому запросу. Производитель – это первая инстанция, которая просто обязана изучать потребительский спрос, предугадывать его и создавать продукт на основе этих прогнозов и анализа. Времена, когда качественный продукт сам себя продавал, остались в прошлом. В наше время производители должны активно строить отношения с потребителями, не только предоставлять качественный товар, но и формировать примеры практического опыта использования этого продукта, а также очень важно работать над сервисом.

Давайте подумаем: зачем же вообще маркетинг производителям?

Во-первых, производителю нужно выделять свои изделия на фоне конкурентов. В мире, где каждый день появляются новые игроки, способные предложить альтернативы вашему продукту, маркетинг становится мощным инструментом, позволяющим отстроиться от конкурентов. Эффективные маркетинговые стратегии позволяют производителям подчеркнуть преимущества своих товаров или услуг, а также эффективно прорекламировать их.

Во-вторых, как я уже сказал, очень важно понимать потребителей. Маркетинг позволяет глубже понять их предпочтения,

потребности и поведенческие тенденции. Эта информация ценна для разработки продуктов, соответствующих ожиданиям рынка. В нашей практике для достижения предсказуемого результата мы используем подход JTBD (Jobs to be Done) – суть подхода в том, что компания отталкивается от потребностей клиента и создаёт продукт, который отвечает его запросам. Люди могут покупать один и тот же товар по разным причинам, JTBD помогает создать продукт, который на 100% решает задачу клиента.

Без узнаваемого бренда продукт будет восприниматься покупателем либо слишком дорогим, либо таким же, как все. Не будем забывать, что товар – это физическое изделие, которое можно потрогать, вписать или не вписать в интерьер. Но купить, то есть отдать деньги за что-то, гораздо приятнее, если это авторское изделие или изделие известного бренда. Создание сильного бренда – одна из ключевых задач маркетинга. Бренд – это не просто имя продукта, это целый комплекс ассоциаций и эмоций, который связывает потребителей с вашей продукцией.

Продвижение новых продуктов. Для успешного запуска нового продукта необходимо не только его качество, но и грамотная маркетинговая стратегия. Маркетинг помогает создать нужный имидж и донести информацию до целевой аудитории, решить задачи потребителей.

Таким образом, маркетинг является важнейшим инструментом для производителей, обеспечивающим не только выживание на рынке, но и успешное развитие. Он не просто продвигает продукцию, но и создаёт связь с потребителями, позволяя предприятиям адаптироваться к жёстким требованиям рынка и оставаться актуальными в глазах своей целевой аудитории. Для производителей маркетинг – не просто инструмент, это ключ к успеху в динамичном и конкурентном мире бизнеса.

В «Создателях» мы ориентируемся на примеры лучших мировых экспертов. Поэтому для маркетингового продвижения в рамках проекта, во-первых, мы планируем обратить пристальное внимание на работу с большими массивами пользовательских данных в интернете. Во-вторых – на инновации в производственном секторе. И в-тре-

тых, но не в последнюю очередь, сделаем упор на клиентоориентированность. Хотя многие это упускают из виду, но мы обязательно применим ESG-принципы и внедрим их у каждого Создателя.

Среди трендовых инструментов, которые мы планируем интегрировать в нашу деятельность, можно выделить следующие:

- цифровой маркетинг в социальных сетях и контент-маркетинг;
- «интернет вещей» (IoT) и аналитику для предугадывания потребительских трендов;
- использование виртуальной и дополненной реальности для наших изделий;
- CRM и персонализированный маркетинг;
- экологическую устойчивость;
- использование искусственного интеллекта и машинное обучение для эффективных коммуникаций с потребителями;
- видеомаркетинг;
- работу с омниканальностью и сквозной аналитикой для построения понятных моделей атрибуции;
- работу в PR- и GR-направлениях.

Мы всегда ищем нестандартный подход к решению стандартных задач. Правда, некоторые типовые задачи можно решить «в лоб». Но в «Создателях» мы разрабатываем авторские решения, которые позволяют снизить риски, затраты. А главное – с соблюдением этих условий мы получим высокие результаты в короткие сроки. Всех секретов раскрыть не могу, но мы не пойдём по пути «Шаг вперёд, два назад», наш путь – «Только вперёд, постоянные тесты и эффективная дифференциация».

Если говорить о перспективах проекта, то уместно вспомнить поговорку: «Загад не бывает богат». Но если рассуждать с профессиональной точки зрения, опираясь на конкретные цифры ФСГС, то, допустим, сектор производства мебели показал прирост 36,9% по отношению к прошлому году. С учётом сильного маркетинга и инноваций, внедряемых с нашей стороны, проект, бесспорно, будет востребован на рынке. Это обуславливает и сильная поддержка партнёров проекта. Говорить о сотнях Создателей к концу 2024 года я не стану, хотя хотелось бы, но о десятках по всей России могу говорить с уверенностью.

RUSSIA IS A COUNTRY OF UNRECOGNISED GENIUSES

Russia is rich in talent. Every day dozens and perhaps hundreds of entrepreneurial ideas are born here, ideas that can be realised in production, but many of them die without being properly realised. The authors of the project Creators – a production centre for the development of manufacturing in Russia – know how to help entrepreneurs start their own production and develop an industrial brand with state support and minimal investment. Its inspirer ALEKSEY CHEKHRANOV is an entrepreneur with vast experience, winner of the International competition among entrepreneurs GSEA. RU in the nomination “Production”. He worked his way up from a loader to the youngest General Director of the Commercial Port of Vladivostok. Today he has dozens of successful production projects of his own.



ALEKSEY CHEKHRANOV:

“We are creating a community of a new formation of Russian entrepreneurs in the sphere of production”

The Creators project can be described in a few words as a production center for launching your own brand in the field of production. I have extensive experience in entrepreneurship, and have seen more than once how promising production projects became unprofitable, closed, and went bankrupt. The lack of experience and knowledge in building business processes ruined many. It is my deep conviction that those who are ready to open promising production facilities that generate income for the Russian budget must be supported. Both in the organization of production processes and from a marketing point of view.

Of course, there are a lot of measures of state support for Russian manufacturers and startups in Russia, but we not only show in practice how they work, but also “by the hand” walk through all the stages that are necessary for the stratum of business, and what is even more important – for its successful development. In this we are helped by a huge experience, in my time, realising various production projects I have hit a lot of my own bumps, and now I can show in practice – how to avoid blows.

I would like to emphasise that our sphere of activity does not lie on the plane of consulting

support only, although it is an important part of The Creators project, but still our main goal is the practical launch of the project.

To begin with, the most important question for someone who wants to open a production facility is where to start? Just look around you. You are surrounded by a lot of things that someone produces, why not you? At the start, we propose to start with opening a workshop for the production of furniture and decor. Why furniture? The answer is on the surface. Housing construction is actively underway in Russia, it needs to be furnished, there is always a demand for interior items, it does not depend on seasonal fluctuations, and this is a business that is easy to start with and does not require huge investments. The entrepreneur will receive equipment from us – a modern CNC milling machine that can produce more than 10 thousand types of products.

But it should be borne in mind that the business of production is not about making a fortune. It is about properly built processes from the purchase of raw materials and warehouse policy, to the production and sale of finished products. This is what the Creators will give you. Having gained a lot of experience in the field of production, all employees of the centre are aimed at making for you a multiple result in figures, not in words. Therefore, in addition to equipment, you will have a catalogue of finished products for production. Also our analysts, designers and constructors regularly invent new products in demand, each of which increases not only the assortment, but also the income.

All processes from machine start-up and production to sales and negotiations are taught online on our platform Creators, video tutorials are also always available for users, so that there is always an opportunity to refresh the memory of the necessary information.

You get a turnkey website for your company, assistance in designing pages in social networks and setting up an advertising campaign.

In addition, we are now creating a marketplace of products by Russian authors, where Creators will be able to place their goods and take orders.

But behind all the digital technologies, we don't forget how important face-to-face

meetings are. After all, now we, together with Russian manufacturers, are creating a community of a new formation of Russian entrepreneurs in the field of production.

And of course, the members of this community should know each other by sight, so the annual meeting at the House of Masters is an important part of Creators, here we share experience, get acquainted, learn new technologies and opportunities. And we communicate with invited experts from various spheres.

I would like to point out that furniture and decor production is not the only sphere of production where you can realise your potential. We warmly welcome entrepreneurs who can approach us with their own ideas for the development of production – we will analyse their business prospects together and help to implement a production project, if it has prospects for development.

I would like to emphasise an important component of our project. We work with the support of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation and actively cooperate with “My Business” centres in all regions of the country. Once a year we have meetings at the Ministry between the founders and representatives of the Ministry, where we raise topical issues of the industry and regions, discuss proposals for improving the business climate and opportunities for development.

Together with entrepreneurship development centres, we assist Creators in obtaining benefits and grants from the Russian Government, and help them take advantage of all the support measures to reimburse your project costs. Sometimes the documentation process causes fear in novice entrepreneurs, but we know for sure that there is nothing to fear – the state has created convenient tools to support SMEs, and we cooperate with the relevant ministries, support centres “My Business” and will advise on what measures can be used and support in the preparation of documentation.

We have set ourselves an ambitious goal – a Creator in every city in the country. There are many people in Russia who want and know how to work, and it is in our power to give them the opportunity to do so for the benefit of the whole society.

THE CREATORS PRODUCTION CENTRE WILL ALLOW DOMESTIC PRODUCERS TO REALISE THEIR TALENTS



ALEKSEY SUBBOTIN, the project partner, recognised expert in marketing, head of the marketing agency AddPromotion: “FOR MANUFACTURERS, MARKETING – IT IS THE KEY TO SUCCESS”

Marketing starts with a product that meets a consumer need. The manufacturer is the first authority that simply must study consumer demand, predict it and create a product based on these forecasts and analysis. The times when a quality product sold itself are gone. Nowadays, manufacturers must actively build relationships with consumers, provide not only a quality product, but also create examples of practical experience in using this product, and it is also very important to work on service.

Let's think about why manufacturers need marketing at all?

Firstly, a manufacturer needs to differentiate its products from the competition. In a world where new players are emerging every day to offer alternatives to your product, marketing becomes a powerful tool to set yourself apart from the competition. Effective marketing strategies

allow manufacturers to emphasise the benefits of their products or services, as well as promote them effectively.

Secondly, as I said, understanding consumers is very important. Marketing provides a deeper understanding of their preferences, needs and behavioural tendencies. This information is valuable for developing products that meet market expectations. In our practice, we use the JTBD (Jobs to be Done) approach to achieve predictable results – the essence of the approach is that the company starts from the client's needs and creates a product that meets their needs. People may buy the same product for different reasons, JTBD helps to create a product that solves the client's problem 100%.

Without a recognizable brand, the product will be perceived by the buyer as either too expensive or the same as everything else. Let's not forget that a product is a physical product that can be touched, fit or not fit into the interior. But to buy, that is, to give money for something, is much more pleasant if it is an original product or a product of a well-known brand. Creating a strong brand is one of the key objectives of marketing. A brand is not just the name of a product; it is a whole complex of associations and emotions that connects consumers with your products.

Promotion of new products. A successful launch of a new product requires not only the quality of the product, but also a proper marketing strategy. Marketing helps to create the right image and communicate information to the target audience and solve consumer problems.

Thus, marketing is the most important tool for manufacturers to ensure not only survival in the market, but also successful development. It not only promotes products but also creates a connection with consumers, allowing businesses to adapt to the rigours of the market and remain relevant in the eyes of their target audience. For manufacturers, marketing isn't just a tool – it's the key to success in a dynamic and competitive business world.

At Creators, we focus on the examples of the world's best experts. Therefore, for marketing promotion within the project, firstly, we

plan to pay close attention to working with large amounts of user data on the Internet. Secondly, on innovation in the manufacturing sector. And thirdly, but not least, we will focus on customer focus. Although many people overlook this, we will definitely apply ESG principles and implement them at every Creator.

Some of the trending tools we plan to integrate into our operations include:

- digital social media marketing and content marketing;
- Internet of Things (IoT) and analytics to anticipate consumer trends;
- use of virtual and augmented reality for our products;
- CRM and personalised marketing;
- environmental sustainability;
- the use of artificial intelligence and machine learning for effective consumer communications;
- video marketing;
- working with omnichannel and end-to-end analytics to build clear attribution models;
- work in PR and GR-directions.

We are always looking for a non-standard approach to solving standard tasks. True, some typical tasks can be solved “head-on”. But at Creators we develop author's solutions that will reduce risks and costs. And most importantly, with observance of these conditions, we will get high results in a short time. I cannot reveal all the secrets, but we will not go the way of “one step forward, two steps back”, our way is “Only forward, constant tests and effective differentiation”.

If we talk about the prospects of the project, it is appropriate to recall the saying: “The best-laid plans often go awry”. But from a professional point of view and based on the specific figures of the Federal State Statistics Service, let's say that the furniture manufacturing sector showed an increase of 36.9% compared to last year. Taking into account the strong marketing and innovations implemented by us, the project will undoubtedly be in demand on the market. This is also due to the strong support of the project's partners. I will not talk about hundreds of Creators by the end of 2024, although I would like to, but I can speak with confidence about dozens across Russia.

РАТЕП. ЗАЩИЩАЯ РОДИНУ

**НА ПРОТЯЖЕНИИ 85 ЛЕТ
В ПОДМОСКОВНОМ СЕРПУХОВЕ
УСПЕШНО ВЕДЁТ СВОЮ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АО «РАТЕП».**

Акционерное общество «РАТЕП» – градообразующее оборонно-промышленное предприятие Серпухова, входящее в крупнейший холдинг АО «Концерн ВКО «Алмаз – Антей». В этом году РАТЕПу исполнилось 85 лет.

3 марта 1938 года в Москве начал свою работу новый приборостроительный завод № 252, именуемый в те годы «почтовый ящик № 2». В кратчайшие сроки он стал передовым предприятием Министерства судостроительной промышленности СССР.

Несмотря на все известные события минувших лет, предприятие продолжало работать, успешно справляясь с поставленными государством задачами. По окончании Великой Отечественной войны завод переехал в город Серпухов. В 1993 году предприятие было реорганизовано в ОАО «РАТЕП», но принципиально новый этап для завода начался в 2002 году: предприятие вошло в состав концерна ПВО «Алмаз-Антей» (сегодня – АО «Концерн ВКО «Алмаз – Антей»), что положительно сказалось на работе РАТЕПа. В кратчайшие сроки произошли качественные перемены: была реорганизована система управления предприятием, проведена модернизация производства, реконструированы имеющиеся производственные корпуса и начато строительство новых. Одновременно активно шли разработка перспективных изделий и освоение их серийного производства.

Сегодня РАТЕП разрабатывает и производит системы управления для зенитных ракетных и артиллерийских комплексов морского и берегового базирования. Основным изделием завода является турельная установка «Комар» 3М47-01Э, которая предназначена для поражения воздушных целей и оснащена переносными зенитными ракетными комплексами (ПЗРК) типов «Игла» и «Игла-С», а также оптико-электронной системой, с помощью которой комплекс может обнаружить цель и поразить её одиночным выстрелом или двумя последовательными. Также установка способна атаковать цели залпом. В 2023 году предприятие представило усовершенствован-

ный комплекс «Комар» 3М47-03Э, главным отличием которого от базового варианта является интеграция в состав комплекса противотанковых управляемых ракет типа «Атака». Это позволяет без оснащения кораблей дополнительными пусковыми установками существенно расширить их боевые возможности.

АО «РАТЕП» ведёт активную работу по развитию продукции гражданского назначения. Предприятие выпускает высокоэффективное светодиодное оборудование широкого спектра применения. Реализация данного проекта была начата совместно с концерном ВКО «Алмаз – Антей» в 2018 году. И сегодня в линейку производимого оборудования входит более 10 000 светильников для уличного, промышленного, административно-офисного, складского, дорожного, жилищно-коммунального освещения. Ведутся работы по набирающему популярности направлению фитосветильники. Благодаря высокому качеству продукция АО «РАТЕП» получила сертификат о происхождении товара формы СТ-1.

В течение 2023 года все желающие имели возможность познакомиться с продукцией предприятия на профильных выставках, на которых РАТЕП является регулярным экспонентом. Так, в 2023 году завод представил свою продукцию на Международном военно-морском салоне (МВМС-2023), Международном военно-техническом форуме «Армия-2023», Международной выставке средств обеспечения безопасности государства «Интерполитех-2023», а также на Международной выставке Interlight Russia | Interlight Building Russia 2023 и выставке «Защищённый грунт – 2023».

На протяжении последних лет предприятие реализует инвестиционную программу по техническому перевооружению, которое производится в рамках утверждённой АО «Концерн ВКО «Алмаз – Антей» программы диверсификации. Системная замена старого универсального оборудования на современное – высокопроизводительное – позволила предприятию выйти на

качественно новый уровень в основных видах производства и значительно сократить время на освоение выпуска перспективных изделий.

РАТЕП реализует различные социальные программы, среди которых: возможность обучения сотрудников в собственном лицензированном учебном центре, программы адаптации новых сотрудников, поддержка молодых специалистов и т. д. В июле текущего года предприятие заняло 1 место в региональном этапе всероссийского конкурса Министерства социального развития «Российская организация высокой социальной эффективности» в номинации «За развитие кадрового потенциала в организациях производственной сферы».

85 лет истории – это достойный путь, пройденный предприятием. И свой юбилейный год АО «РАТЕП» отметило рядом праздничных мероприятий: в начале года состоялись конкурсы фотографий «Любимый город С.», в котором могли принять участие не только заводчане, но и жители Серпухова, а также детского рисунка «РАТЕП» на защите рубежей – глазами наших детей», где свои творческие способности проявили дети заводчан. В сентябре для «ратеповцев» была проведена праздничная онлайн-викторина на знание истории и деятельности предприятия.

Юбилейный год не обошёлся и без праздничного мероприятия. В апреле прошло торжественное награждение заводчан «РАТЕП» – 85 лет трудовой вахты», где сотрудники были поощрены наградами высокого уровня: медалями, грамотами и благодарностями Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству, присвоением звания «Почётный машиностроитель», а также Почётными грамотами Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.

Ярко встретив свои 85 лет, РАТЕП продолжает развиваться и успешно работать на благо Родины, внося свой весомый вклад в укрепление обороноспособности страны.



RATEP JSC, LOCATED IN SERPUKHOV NEAR MOSCOW, CELEBRATES ITS 85TH ANNIVERSARY AS ONE OF SUCCESSFUL DEFENCE INDUSTRY COMPANIES.

RATEP. DEFENDING THE MOTHERLAND



As part of the Almaz – Antey Air Defense Corporation, the largest defense industry holding company in Russia, RATEP JSC operates as a city-forming defense enterprise located in Serpukhov, Moscow Region. This year RATEP celebrates its 85th anniversary.

The company's history dates back to March 3, 1938 when its predecessor, a new instrument-making plant No. 252, was established in Moscow under the name "P.O. Box No. 2". The plant soon became a leading enterprise and contractor for the Ministry of Shipbuilding Industry of the USSR.

Back then, in spite of all well-known events, the enterprise continued to work and successfully fulfilled all the tasks under the state order. At the end of the Great Patriotic War the plant was moved to Serpukhov, Moscow Region. In 1993, the enterprise was reorganized into RATEP JSC. In 2002, a fundamentally new stage in the company's history began – the enterprise became a part of the Almaz – Antey Air Defense Corporation. This event marks a successful milestone in RATEP operations. As a result, the company reached significant achievements such as reorganized enterprise management system, reconstruction of existing production buildings and construction of new ones. At the same time, the company was developing advanced products and technologies to master their series production.

Now, RATEP is a developer and manufacturer of control systems for ship-based and coastal anti-aircraft missile and artillery complexes. The company's flagship product is a turret mount Komar 3M47-01E designed to engage air targets and equipped with MANPADS "Igla" and "Igla-S", plus an optoelectronic system, which allows to detect the target and hit it in a single- or double-shot firing mode. The Komar turret mount supports a salvo firing mode as well. In 2023, the company presented an improved system Komar 3M47-03E. The main difference

from the basic version is the integration of anti-tank guided missiles of the "Ataka" type into the complex. This modification makes it possible to significantly expand the system's combat capabilities without equipping ships with additional launchers.

RATEP JSC is intensifying its efforts to develop non-military products. The company produces highly efficient LED equipment for a wide range of applications. This project was launched in 2018 in collaboration with the Almaz – Antey Air Defense Corporation. Today, the product line includes more than 10,000 lighting fixtures for street, industrial, office, warehouse, highway, residential and municipal applications. The company is working in the field of an increasingly popular phyto lighting technology. Due to the high quality of its products, RATEP JSC has received the certificate of origin of goods of form ST-1.

In 2023, RATEP regularly took part in specialized exhibitions where visitors could see the company's products. Thus, in 2023 the plant presented its products at some exhibitions such as the International Maritime Defense Show (IMDS 2023), the International Military-Technical Forum "Army-2023", the International Exhibition of Means of State Security "Interpolitex-2023", the International Exhibition "Interlight Russia | Interlight Building Russia 2023" and the exhibition "Protected Soil of Russia 2023".

In recent years, the enterprise has implemented an investment program for technical upgrade under the dedicated diversification program approved by the Almaz – Antey Air Defense Corporation. Replacing out-of-date general-purpose equipment with modern high-performance solutions on a regular basis allowed the enterprise to reach new heights in basic production methods and to significantly reduce the time required for mastering the technologies to manufacture advanced products.

RATEP is implementing multiple social programs including the options for personnel training at the company's licensed training center, new employees adaptation programs, young specialists support programs, etc. In July 2023, the company won first place in the nomination "For development of personnel potential at industrial organizations" at the regional-level stage of the All-Russia Competition "Russian Organization of High Social Efficiency" conducted by the Ministry of Social Development.

85 years of the company's history mark the path travelled that RATEP can be proud of. RATEP JSC celebrated its anniversary year with a variety of special events including photo contests "Favorite city of S." at the beginning of the year, open not only for company's employees, but also for residents of Serpukhov, as well as a children's drawing contest "RATEP on defense of borders – through the eyes of our children", where children of company's employees showed their creative abilities. In September 2023, a celebration online quiz was conducted for RATEP employees to test their knowledge of the company's history and activities.

The anniversary year includes a special celebration event we cannot do without. In April 2023, a solemn award ceremony "RATEP – 85 years of work" was held, where the employees were honored with high-ranking awards such as medals, certificates and commendations of the Federal Service for Military-Technical Cooperation, awarding the title of "Honorary Mechanical Engineer", as well as certificates of appreciation of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation.

With the celebration of its 85th anniversary completed, RATEP continues to develop and successfully work for the good of the country, making its significant contribution to strengthening the national defense capabilities.



В этом году научно-производственной компании «Биосенсор АН» исполнилось 35 лет. Она первой на российском рынке начала заниматься научной разработкой, производством и реализацией экспресс-диагностических тест-систем для определения различных анализов в биологических жидкостях. Сегодня «Биосенсор АН» производит более 45 наименований биохимических медицинских изделий для *in vitro* экспресс-диагностики, а также анализаторы мочи в различных модификациях. Это наукоёмкое инновационное предприятие, где трудятся высококвалифицированные специалисты, способные решать самые сложные задачи в своих областях: биохимии, химии, технологии, инженеры, конструкторы и др. Сегодня диагностическими тест-системами предприятия пользуются не только медицинские учреждения и клинично-диагностические лаборатории, но и конечные потребители в домашних условиях. Потенциально предприятие способно своей продукцией закрыть потребности всей страны, однако производители медицинских изделий сталкиваются с целым рядом сложностей, которые препятствуют реализации программы импортозамещения в полной мере. Мы поговорили с директором НПК ООО «Биосенсор АН» АЛЕКСЕЕМ ГВОЗДЕВЫМ о том, чем живёт предприятие сегодня и с какими проблемами сталкивается отрасль.

Алексей Гвоздев: «НЕОБХОДИМО ПРИДАТЬ НОВЫЙ ИМПУЛЬС РАЗВИТИЮ МЕДИЦИНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ»

– Алексей, что сегодня предлагает «Биосенсор АН» российскому рынку экспресс-диагностики?

– Вся продукция, которая производится нами сегодня, – это результат научно-исследовательской работы в области тонких химических и биохимических технологий в направлении «сухая химия», а также в научно-конструкторском направлении. Линейка диагностической продукции, которую мы выпускаем, постоянно расширяется и дополняется. Например, наши тест-полоски применяются для анализа мочи, и с их помощью можно провести исследование от 1 до 11 параметров: глюкоза, белок, pH, лейкоциты, нитриты, кетоновые тела, билирубин, уробилиноген, относительная плотность, скрытая кровь (эритроциты, свободный гемоглобин) и аскорбиновая кислота.

Среди новинок можно отметить новый высокоскоростной автоматический анализатор мочи со скоростью определения более 800 анализов в час по 10-11 показателям.

В стенах наших лабораторий были разработаны новые сенсорные зоны для определения микроальбумина, креатинина и кальция

в моче, что позволит выявлять не 11, а уже 14 показателей мочи за одну минуту. Запущено производство новых экспресс-диагностических тест-полосок для определения тяжёлых металлов и хрома в воде, а также новая линейка ветеринарных тестов от 1 до 11 показателей мочи у животных. Мы не стоим на месте, в компании есть три собственные лаборатории: научная, научно-производственная и научно-конструкторская, где наши уникальные российские специалисты проводят научные исследования, испытания, разрабатывают новые виды продукции.

– Сегодня, когда бизнес развивается в новой экономической реальности, с какими проблемами сталкиваются производители отечественных медицинских изделий?

– К сожалению, программы импортозамещения, о которых все так долго и много говорят, пока не реализуются в полной мере. Поделюсь несколькими основными проблемами отечественных производителей медицинских изделий в нашей стране. Во-первых, в стране производится огромное количество

различных медицинских изделий, но – по разным причинам – быстрого развития отечественной медицинской промышленности не происходит. Какие же у этого причины? Можно начать с льгот. Например, государство активно поддерживает отечественный автопром, существуют госпошлины на ввоз импортных старых и новых автомобилей, а у медицинской промышленности подобных льгот нет, и на данный момент такая мера поддержки даже не обсуждается. Во-вторых, до передела зарегулирована система государственной регистрации медицинских изделий. Из года в год говорится об упрощении этой процедуры, но к лучшему ничего не меняется.

До сих пор продолжается переход государственной регистрации медизделий к правилам регистрации по ЕАЭС, хотя существует и надёжно работает национальная система. У меня имеется богатый опыт по регистрации медицинских изделий, он нарабатывался десятилетиями. Регистрация по ЕАЭС является очень сложной, затратной, непрозрачной и необоснованной, тем более в настоящее время. Идея с единой регистрацией в стра-



Дата создания компании -
1988 год

нах ЕАЭС обладает определёнными сомнительными перспективами по сравнению с национальными системами в каждой из стран союза. Например, в 2022 году по национальной системе регистрации в России было зарегистрировано около 2,7 тыс. медицинских изделий, а по правилам ЕАЭС – всего 6. Вряд ли это происходит потому, что регистрация по ЕАЭС стала проще и лучше. В этой сфере должно работать правило наименьшего сопротивления – естественно, в разумных пределах. Благодаря сложности процедуры по регистрации образуется целое лишнее звено посредников, которые «кормятся» за счёт этого. Процедуру надо сделать более прозрачной и простой. И наконец, не могу не сказать о Государственной информационной системе промышленности (ГИСП). Например, существует реестр для отечественной

радиоэлектронной продукции; используя его, можно на 100% защитить права отечественных производителей в этой сфере, а для всех остальных отечественных медицинских изделий такого реестра нет.

Кроме того, есть большие опасения за реальную отечественную медицинскую промышленность из-за возможного прихода локализации производств медицинских изделий зарубежных производителей. На данный момент времени нет чётких правил для определения отечественного производителя. Вводимая Минпромторгом балльная система разграничения не разделяет отечественного производителя и локализованного импортного. Необходимо отдельно выделять отечественного производителя по имеющимся у него собственным технологиям производства медицинских изделий,

а также по времени работы на территории РФ. Продукция, созданная за счёт покупки, аренды или лизинга на Западе технологий и оборудования, не должна рассматриваться как 100% отечественная.

– Каков же выход из ситуации?

– Во-первых, я полагаю, что необходимо ввести государственные пошлины (40-60%) на импортную аналогичную продукцию.

Во-вторых, нужно отказаться от регистрации отечественных медицинских изделий по правилам ЕАЭС или сделать переходный период хотя бы на 7-10 лет, оставив ныне существующую.

В-третьих, необходимо упростить правила национальной регистрации медицинских изделий сроком на 5-10 лет для развития собственной медицинской промышленности в сфере производства медизделий. Тем более что такой опыт был уже реализован Росздравнадзором в период пандемии.

Кроме того, Росздравнадзору, на мой взгляд, необходимо минимум два раза в месяц проводить бесплатные онлайн-консультации по процедуре государственной регистрации медицинских изделий для отечественных производителей.

Минпромторгу РФ необходимо по аналогии с реестром ГИСП по радиоэлектронной продукции создать реестр остальных отечественных медицинских изделий и сделать это в самое ближайшее время.

На мой взгляд, эти меры придадут новый импульс развитию медицинской промышленности в России, а от этого напрямую зависят экономическая безопасность страны и развитие её системы здравоохранения.



Компания "Биосенсор АН" всегда
на страже Вашего здоровья.



Aleksey Gvozdev:

"IT IS NECESSARY TO GIVE A NEW IMPULSE TO THE DEVELOPMENT OF THE MEDICAL INDUSTRY IN RUSSIA"

This year Biosensor AN, a research and production company, celebrated its 35th anniversary. It was the first company in the Russian market to develop, manufacture and sell express diagnostic test systems for the determination of various analytes in biological fluids. Today, Biosensor AN produces more than 45 types of biochemical medical devices for in vitro express diagnostics, as well as urine analyzers in various modifications. This is a high-tech innovative enterprise employing highly qualified specialists who are able to solve the most difficult tasks in their fields: biochemists, chemists, technologists, engineers, designers, etc. These days, diagnostic test systems of the company are used not only by medical centres and clinical diagnostic laboratories, but also by end users at home. Potentially, the company is able to cover the needs of the whole country with its products, but today manufacturers of medical devices face a number of difficulties that prevent the import substitution programme from being fully implemented. We talked with ALEKSEY GVOZDEV, director of the Scientific and Production Complex Biosensor AN LLC, about how the company is doing today and what problems the industry is facing.

– *Aleksey, what does Biosensor AN offer to the Russian market of express diagnostics?*

– All the products we produce today are the result of research and development work in the field of fine chemical and biochemical technologies in the direction of "dry chemistry", as well as in the research and development direction. The line of diagnostic products that we produce is constantly being expanded and supplemented. For example, our test strips are used for urine analysis and with their help it is possible to carry out research from 1 to 11 parameters: glucose, protein, pH, leucocytes, nitrites, ketone bodies, bilirubin, urobilinogen, relative density, hidden blood (erythrocytes, free haemoglobin) and ascorbic acid.

Among the novelties we can mention a new high-speed automatic urine analyser with the speed of determination of more than 800 analyses per hour for 10-11 indicators.

New sensor zones for determination of microalbumin, creatinine and calcium in urine were developed in our laboratories, which will allow to detect not 11, but 14 urine parameters in one minute. Production of new express diagnostic test strips for the determination of heavy metals and chromium in water was launched, as well as a new range of veterinary tests from 1 to 11 animal urine indicators. We do not stand still, the company has three in-house laboratories: scientific, research and production and research and development,

where our unique Russian specialists carry out scientific research, testing and develop new types of products.

– *Today, when business is developing in the new economic reality, what problems do manufacturers of domestic medical devices face?*

– Unfortunately, the import substitution programmes that everyone has been talking about for so long and so much have not yet been fully implemented. I would like to share a few of the main problems faced by domestic manufacturers of medical devices in our country. Firstly, the country produces a huge number of different medical devices, but for

various reasons, there is no rapid development of the domestic medical industry. What are the reasons for this? We can start with benefits. For example, the state actively supports the domestic car industry, there are state duties on imports of imported old and new cars, but the medical industry has no such benefits, and at the moment such a measure of support is not even discussed. Secondly, the system of state registration of medical devices is over-regulated. From year to year they talk about simplification of this procedure, but nothing changes for the better.

The transition of state registration of medical devices to the EAEU registration rules is still ongoing, although there is a national system in place and working reliably. I have extensive experience in the registration of medical devices, it has been developed over decades. The registration under the EAEU is very complicated, costly, not transparent and not justified, especially nowadays. The idea of unified registration in the EAEU countries has some dubious prospects compared to the national systems in each of the countries of the union. For example, in 2022, about 2.7 thousand medical devices were registered under the national registration system in Russia, and only 6 according to the rules of the EAEU. This is unlikely to happen because registration under the EAEU has become easier and better. In this area, the rule of least resistance should work, naturally within reasonable limits. Due to the complexity of the registration procedure, a whole extra layer of intermediaries is formed who "are feeding" at the expense of this. The procedure needs to be made more transparent and simpler. And, finally, I cannot but speak about the State Information System of Industry (SISI). For example, there is a register for domestic radio-electronic products, using it, it is possible to 100% protect the rights of



domestic manufacturers in this area, but there is no such register for all other domestic medical products.

In addition, there are great fears for the real domestic medical industry due to the possible arrival of localisation of medical device production by foreign manufacturers. At the moment there are no clear rules for determining a domestic manufacturer. The ball system of distinction introduced by the Ministry of Industry and Trade does not separate a domestic manufacturer from a localised imported one. It is necessary to separately distinguish a domestic manufacturer in terms of its own technologies for the production of medical devices, as well as the time it has been operating in the territory of the Russian Federation. Products created by purchasing, renting or leasing technologies and equipment from the West should not be considered as 100% domestic.

– ***What is the way out of the situation?***

– Firstly, I believe that it is necessary to introduce state duties (40-60%) on imported similar products.

Secondly, it is necessary to refuse registration of domestic medical devices according to the EAEU rules or to make a transition period for at least 7-10 years, leaving the current one.

Thirdly, it is necessary to simplify the rules of national registration of medical devices for a period of 5-10 years for the development of our own medical industry in the field of medical devices production. Especially since such experience has already been realised by Roszdravnadzor during the pandemic.

In addition, Roszdravnadzor, in my opinion, should hold free online consultations on the procedure of state registration of medical devices for domestic manufacturers at least twice a month.

The Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation needs to create a register of other domestic medical devices, similar to the register of GISP for radioelectronic products, and to do it as soon as possible.

In my opinion, these measures will give a new impetus to the development of the medical industry in Russia, and the country's economic security and the development of its healthcare system directly depend on this.



Производство ООО «Биосенсор АН»
сертифицировано по стандарту
ISO 13485-2017



ООО «Биосенсор»

Московская область,
г. Черноголовка,
1-й проезд, д. 4.

+ 7 (496) 522-88-00

+ 7 (496) 522-86-00

biosensor.su

biosensoran.ru

info@biosensor.su

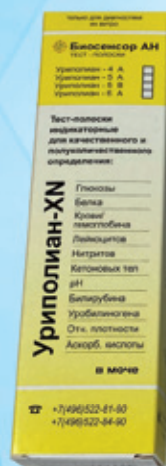
Отечественный анализатор «БИОС-А» – ЭТО ИССЛЕДОВАНИЕ ПО 11 ПАРАМЕТРАМ:

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



НАДЕЖНЫЙ ПОМОЩНИК

СКРИНИНГОВЫХ ПРОГРАММ



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

Скорость общего анализа мочи:

с инкубацией тест-полосок

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

с инкубацией тест-полосок вне

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



Все под контролем

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



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

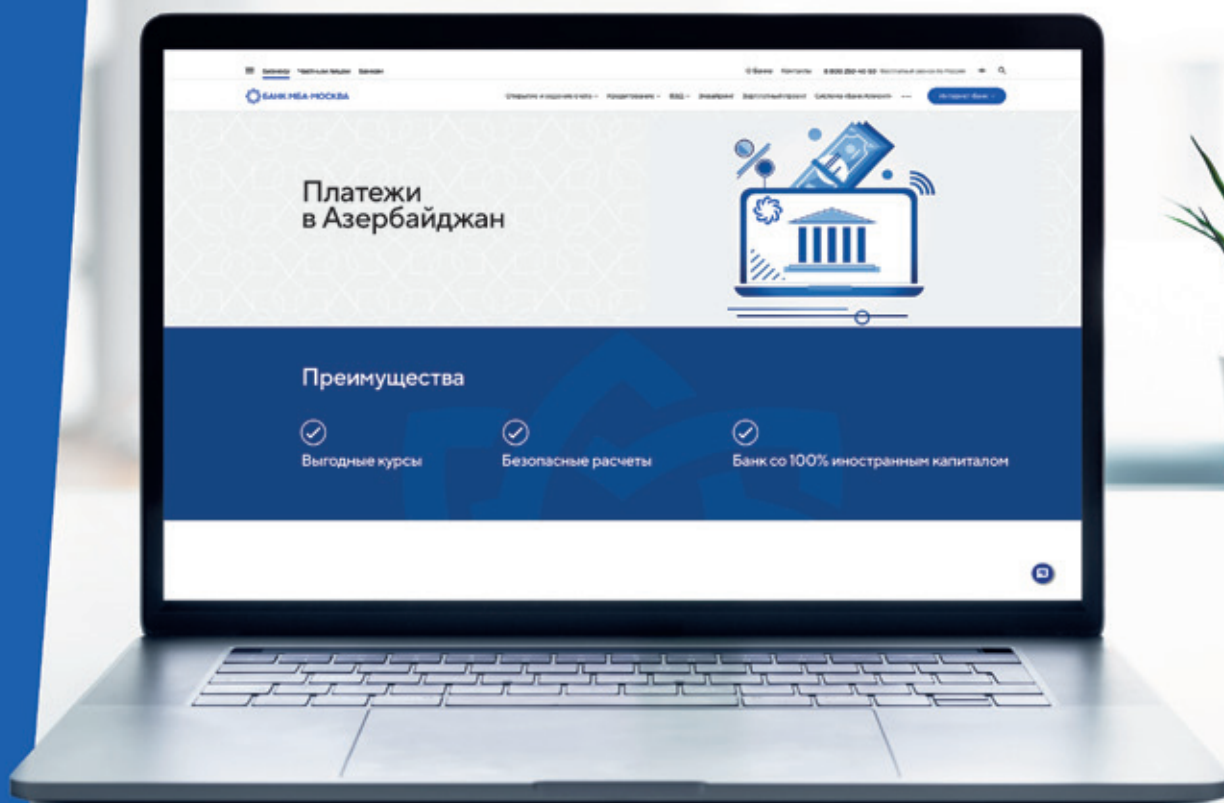
КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35
+7 (495) 287-16-36

WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM



ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

**в Азербайджан, Турцию, Грузию,
Кыргызстан, Китай и Белоруссию**
для юридических лиц

8 800 250-40-50

ibam.ru

ard.moscow

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

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

Реклама.

6+

 **БАНК МБА-МОСКВА**

Реклама. Рекламодатель ООО БАНК МБА-МОСКВА ИНН: 7744001828 erid: LatgBqA6n