

4/249 март 2024



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

Business DIALOG Media

RBCG

Russian Business Guide

Ноги года
2024



Светлана ЕРХОВА:
**«БИЗНЕС БЕЗ БАРЬЕРОВ – ПУТЬ
К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ»**



WWW.VOLSHEBNITSA.RU

БЕЗ САХАРА
шоколад и трюфели



Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Екатерина Золотарева

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

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

Елена Коломоец, Кира Кузмина, Наталья Фастова,

Ольга Иванова, Анна Шехматова

Журналисты номера: **Анна Добрынина,**

Дарья Бакарина, Екатерина Иванова,

Светлана Кныш

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение

авторов не обязательно должно совпадать с

мнением редакции. Перепечатка материалов и их

использование в любой форме допускается только

с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог

Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

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

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

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

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 № 4/249 март 2024

Дата выхода в свет: 20.03.2024.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries,

prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

Deputy Marketing Director:

Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

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

Elena Kolomoets, Kira Kuzmina, Natalia Fastova,

Olga Ivanova, Anna Shekhmatova

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

the Moscow region, 143966.

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

Tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700.

Publisher: Business-Dialog Media LLC.

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 4/249 March 2024

Date of issue: 20.03.2024.

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

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



КОМИТЕТ ПО АПК

Анастасия Геннадьевна Романовская – руководитель

отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»



КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS,

председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ

Елена Александровна Мякотникова –

директор «СИБУРа» по климатическим инициативам и углеродному регулированию

КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова –

генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



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

КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов –

генеральный директор компании «Парк Ногинск»



КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные поставки»

КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер

по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроник»



КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»



Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

От имени Торгово-промышленной палаты Российской Федерации приветствую участников, гостей и победителей премии «Russian Business Guide. Люди года – 2024»!

Организатор премии, информационно-коммуникационная группа «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» является давним партнёром ТПП РФ, на протяжении многих лет плодотворно сотрудничает с системой торгово-промышленных палат в Российской Федерации.

С 2017 года при поддержке ТПП России группа «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» издаёт журнал Russian Business Guide и вносит важный вклад в информирование международной общественности об экономических процессах, происходящих в стране. Журнал является актуальным и востребованным

изданием, которое объединяет на своих страницах российский и зарубежный бизнес, помогает найти новые ниши и форматы взаимовыгодного международного сотрудничества и ежегодно отмечает лучших предпринимателей страны.

За этот сравнительно небольшой срок премия журнала «Russian Business Guide. Люди года – 2024» обрела популярность и получила поддержку предпринимательской общественности, зарекомендовала себя достойной наградой отечественному бизнесу, внесла важный вклад в популяризацию и поддержку делового сообщества.

Желаю всем участникам и гостям премии дальнейших успехов на благо экономического развития страны!

*Президент Торгово-промышленной палаты РФ
С. Н. Катырин*



Дорогие друзья и коллеги!

Не раз и не два за время моей деятельности в информационно-коммуникационной группе «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» герои наших материалов говорили, что журнал Russian Business Guide – очень нужный и полезный инструмент для российских предпринимателей.

Это не только презентация своего бизнеса и компании, но и возможность найти новых клиентов, партнёров, познакомиться с самыми современными трендами и технологиями, перенять полезный опыт.

Мы гордимся, что представители как российского, так и международного бизнеса так высоко оценивают нашу деятельность, которая приобретает особенно важное значение в сложные периоды истории.

Мы благодарны нашим читателям, которые с нетерпением ждут каждого выхода нового журнала, и партнёрам, которые доверяют нам представлять крупнейшие и статусные отечественные и зарубежные проекты и мероприятия.

Мы испытываем огромную благодарность и признательность к Торгово-промышленной палате Российской Федерации, а в её лице и ко всей системе торгово-промышленных палат страны, которая доверила нам представлять её в качестве ведущего издания как в России, так и за рубежом.

Закономерным итогом каждого насыщенного событиями и впечатлениями года становится вручение премии «Russian Business Guide. Люди года».

Мы рады приветствовать и поздравить всех её участников и номинантов! Сегодня ваша деятельность, претерпев изменения, вышла на новый уровень возможностей для дальнейшего роста и развития на благо российской экономики.

От души благодарим всех и выражаем надежду на продолжение нашего взаимовыгодного сотрудничества!

*В. И. Винокуров,
председатель редакционного совета
ИКГ «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»*



Дорогие друзья!

РАСПП не первый год поддерживает премию «Russian Business Guide. Люди года». Она служит своеобразным компасом в мире бизнеса и позволяет отметить важные успехи российских предпринимателей, ключевые проекты, показать инвестиционный и экспортный потенциал Российской Федерации.

Основная задача Российско-Азиатского Союза за промышленников и предпринимателей – для благополучия нашей страны развивать торгово-экономические, гуманитарные и культурные отношения с азиатскими государствами.

Мы открываем представительства российских компаний в Китае, реализуем государственные программы, организовываем бизнес-миссии, помогаем нашему бизнесу получать выгодные контракты и выходить на зарубежные рынки, улаживаем бюрократические вопросы и оказываем

целый спектр самых разных услуг по сопровождению и аутсорсингу бизнес-процессов.

Азия – очень динамично развивающийся регион, поэтому мы должны всегда держать руку на пульсе и тесно взаимодействовать с представителями делового сообщества.

В этом нам в том числе помогает премия журнала «Russian Business Guide. Люди года», которая проводится при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ.

От всей команды РАСПП и себя лично я желаю ей дальнейшего процветания и надеюсь, что все участники смогут извлечь из неё такую же большую пользу, какую ежегодно извлекаем мы.

*Председатель общероссийской общественной организации «Российско-Азиатский Союз промышленников и предпринимателей»
Виталий Манкевич*



Уважаемые коллеги, друзья, читатели!

Российско-Турецкий Деловой Совет при Торгово-промышленной палате Российской Федерации от всей души выражает признательность организаторам и обладателям наград в различных номинациях премии «Russian Business Guide. Люди года – 2024».

Сам деловой журнал Russian Business Guide и его издатели на протяжении времени остаются приверженцами развития бизнес-коммуникаций и проводниками бизнес-идей российского и международного масштаба.

Актуальные акценты на перспективах межрегионального сотрудничества, инвестиционного потенциала в различных регионах, привлекательности мер поддержки создания промышленных предприятий – это лишь небольшая часть постоянной работы по информационной поддержке бизнес-сообщества.

Хорошо структурированная, поэтому ценная информация об экспортном потенциале отечественных компаний, предоставленная для удобства зарубежных предпринимателей на английском языке, несомненно, способствует развитию торгово-экономических отношений Российской Федерации и её зарубежных партнёров.

На сегодня журнал Russian Business Guide – это авторитетное лаконичное бизнес-издание, способствующее развитию коммуникаций деловых сообществ самого различного масштаба и направленностей.

Желаю от всей души самому изданию Russian Business Guide, номинантам, участникам и победителям премии «Люди года – 2024» не останавливаться на достигнутом и постоянно совершенствоваться в своём развитии!

Председатель Российско-Турецкого Делового Совета при ТПП РФ А. М. Паланкоев



Дорогие коллеги и друзья!

Искренне поздравляю всех лауреатов премии «Russian Business Guide. Люди года – 2024» с победой!

Несмотря на продолжающееся санкционное давление, бизнес-сообщество в нашей стране крепнет и развивается. Многие российские компании продолжили взаимодействие с дружественными зарубежными странами, и благодаря международному деловому партнёрству Россия только усилила свои позиции в мире.

Наглядный пример – деятельность Ассоциации «Российско-Турецкий диалог». Мы продолжаем развиваться и способствовать конструктивному диалогу между нашими странами. В прошлом году к нам присоединилось много новых участников – и сегодня в Ассоциацию РТД входит уже 50 компаний и организаций. Интерес к де-

ятельности Ассоциации означает, что мы находимся на верном пути и занимаемся полезным делом, развивая отношения между Россией и Турцией.

За последние два года многие компании уже смогли перестроить свои бизнес-процессы в соответствии с требованиями новой экономической реальности, и теперь у нас всех есть возможность сделать новый рывок в развитии. Я желаю всем участникам премии совершать этот рывок и продолжать двигаться вперёд, несмотря ни на какое давление на бизнес. Желаю открывать новые рынки и видеть новые возможности для обеспечения роста своих компаний, благосостояния своих сотрудников и экономического роста страны!

*Арсен Аюпов,
президент Ассоциации
«Российско-Турецкий диалог»*



Дорогие друзья!

От всей души поздравляю победителей премии «Russian Business Guide. Люди года – 2024»!

Это мероприятие, без преувеличения, является знаковым для всех, кто имеет отношение к бизнес-процессам в России. А проведение церемонии в тех масштабах, который она приобрела за последние годы, стало возможным во многом благодаря профессионализму оргкомитета издания RBG и, безусловно, блестящему уровню экспертной подготовки номинантов.

С каждым годом запрос российских предпринимателей на сотрудничество с деловыми партнёрами из Египта неуклонно растёт. Поэтому Российско-Египетский Деловой Совет при ТПП РФ, являясь ведущей экспертной структурой по выстраиванию деловых отношений между РФ и АРЕ, в последнее время интенсифицирует деятельность по оказанию содействия как малому и среднему бизнесу, так и крупным корпорациям. Мы ор-

ганизуем международные и реверсные бизнес-миссии, помогаем участвовать в профессиональных выставках за рубежом, а также занимаемся поиском и подбором партнёров на территории Египта.

В то же время эффективно развивается наш международный образовательный проект «Кросс-культурная компетентность», который вот уже семь лет помогает российским коллегам, занимающимся внешнеэкономической деятельностью, обрести профессиональные знания и навыки, необходимые для успешного взаимодействия с представителями зарубежных стран.

От лица Российско-Египетского Делового Совета, проекта «Кросс-культурная компетентность» и себя лично желаю благополучия и процветания организаторам, а участникам и победителям премии – сил, энергии и покорения новых вершин!

*Исполнительный директор Российско-Египетского
Делового Совета, основатель проекта «Кросс-
культурная компетентность» М. А. Халиль*



Дорогие друзья, коллеги!

Почётный консул Республики Зимбабве в Санкт-Петербурге выражает своё почтение и глубочайшую признательность за содействие в деловом партнёрстве России с зарубежными странами.

Особо отмечу актуальную и полную информацию по работе с Африкой. Освещая возможности для предпринимателей расширить границы своего бизнеса, вы не только показываете инвестиционную привлекательность континента, но и помогаете найти общий язык с африканскими партнёрами.

Наши усилия необходимы для определения перспектив экономического, торгового и инвестиционно-партнёрства между Зимбабве и Россией. В частности, с 2018 года я провожу работу, направленную на укрепление российско-зимбабвийских отношений. Стоит отметить, что при участии С.В. Лаврова и президента Э.

Мнангагве, в 2018 году был подписан меморандум о создании Специальной экономической зоны в г. Хараре, Зимбабве.

В 2024 году мы подошли к реализации этого проекта, на данный момент идёт проработка организационной части и согласование на уровне правительственных структур. Также обсуждается создание выставки-продажи российских товаров и услуг.

Выражаю уверенность в том, что деловое сообщество обеих стран с благодарностью воспримет возможность воспользоваться информацией, публикуемой на страницах вашего журнала и информационного портала.

Я и впредь готов продолжать тесное сотрудничество с журналом Russian Business Guide для развития взаимовыгодных отношений между Зимбабве и Россией.

*Н. З. Соболев, почётный консул Республики Зимбабве
в Санкт-Петербурге*



Дорогие друзья!

2024 год является юбилейным в отношениях между Республикой Конго и Россией: они были официально установлены в 1964 году.

За этот период были подписаны десятки договоров, проведено много встреч и мероприятий. В г. Браззавиле ведёт активную деятельность Русский дом – региональное представительство Федерального агентства Россотрудничества, – который является преемником Центра науки и культуры СССР, открытого 56 лет назад, в декабре 1968 года.

В XXI веке отношения двух стран перешли на новый уровень, следствием которого становится заключение соглашений в области торговли, транспорта, образования и строительства. В настоящее время многие российские компании ведут активную деятельность в Республике Конго, которая нацелена на развитие экономики наших государств.

Информационно-коммуникационная группа «БИЗ-НЕС-ДИАЛОГ МЕДИА», издавая журнал РФ Russian Business Guide, вносит неоценимый вклад в укрепление международных экономических отношений между представителями бизнеса наших стран. А премия «Russian Business Guide. Люди года» позволяет компаниям не только почувствовать значимость своей деятельности, но и установить личные связи, которые затем станут основой развития двусторонних отношений в сфере экономики, энергетики, инфраструктуры и транспорта, в вопросах гуманитарного сотрудничества и многом другом.

От души поздравляю номинантов с получением премии «Russian Business Guide. Люди года – 2024» и желаю всем участникам и гостям церемонии успехов и новых достижений!

*Почётный консул Республики Конго
в Санкт-Петербурге Жоселин-Патрик Мандзела*

Люди года

2024

● «ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР»

- Банк «МБА-МОСКВА»
- ООО УК «МЕРЕЯ ГРУПП»
- АО Волшебница

● «ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР НОМИНАЦИИ «АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС»

- АО «Россельхозбанк»

● «ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР»

- Богородский индустриальный парк
- ООО «Бизнес-Аналитика»
- ООО «XXI век»
- ГК ООО «ПКО «Глобал-С»
- АО «Россельхозбанк»

● «ПРАВое ДЕЛО»

- Ерхова Светлана Викторовна

● «ЛУЧШИЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ ПРАКТИКИ»

- КА «Мка «ЮрСити»
- ООО «РАЗУМНОЕ»

● «ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ»

- Юридическая фирма CLS

● «ПИЩЕВОЕ ПРОИЗВОДСТВО. ПРОДУКТ ГОДА»

- ООО «А-Холдинг»
- ООО «ТТК ЛОГИСТИК-ЮГ»
- ООО «ФУД МИЛК»

● «ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ»

- Акционерное общество «Холдинговая компания Элинар»
- Ассоциация продавцов

и производителей оконной и дверной фурнитуры

- ООО «ИПК «Индустрия»
- ООО «ЯрМашХолдинг»
- ООО «Экоприбор-Сервис»
- Маркетинговая группа MARCO
- Завод АВРОРА

● «ЭКОЛОГИЯ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ»

- ГК «Экобокс»

● «ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

- NexTouch

● «ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО»

- ООО «РОТО ФРАНК»
- ООО «Вайландт Электроник»
- Группа компаний «Специальные системы и технологии»
- ООО «Новые Системы Электроники»

● «ЛИДЕР В СФЕРЕ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ»

- CESCO

● «ДРАЙВЕР ЦИФРОВОГО РАЗВИТИЯ»

- vMind JV

● «ЛУЧШИЙ ПРОВАЙДЕР НР И АУТСОРСИНГОВЫХ УСЛУГ»

- Сервис аутсорсинга отдела маркетинга МАРКАУТ

● «ЗАЩИТА БИЗНЕСА»

- АНО «Платформа для работы с обращениями предпринимателей»
- «Центр Защиты Бизнеса Ирины Смирновой»

● «АПК: ИННОВАЦИИ И ПУТИ РАЗВИТИЯ»

- ООО «ЛИСТЕРРА»
- АО «ОСП агро»

● «АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ»

- Глава КФХ Сергей Николаевич Ляшенко
- ООО «АГРОСОЯКОМПЛЕКТ»
- ООО «Сельхозпродукты»
- КФХ «Золино»
- АО «Сергиево-Посадский мясокомбинат»

● «АРХИТЕКТУРНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ И КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ»

- архитектурное бюро АРСНКО

● «ЛОГИСТИКА НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ»

- ООО «ЛОГИТРАНС ЛОЖИСТИК»
- ООО «Промхолдинг»
- ООО «Оптимальная логистика»
- ООО «Точные поставки»

● «ЛОГИСТИКА»

- ООО «ДаНа-Логистик»

● «ЛОГИСТИКА, СКЛАД, ТРАНСПОРТ»

- NOYTECH Supply Chain Solutions
- ООО «Бережливый склад»
- ООО «Техтрейд»

● «ЗНАК ВЫСОКОГО ДОВЕРИЯ»

- ООО «Дон Давид»

- ООО «Водомер»
- ООО «Первый печатный двор»
- Московский Государственный Институт Культуры

● «ЗНАК КАЧЕСТВА»

- ООО «КОТМАРКОТ»
- «Новый Интерьер»
- ООО «Ригель-Сиб»
- ООО «Металл Трейд»
- ЗАО «РАЛЬФ Рингер»

● «БРЕНД ГОДА»

- Бренд «КОЛОМЕЕВ» (Компания ООО «ЮниОпт»)

● «ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ГОДА»

- ЕКФ

● «ЛИДЕР ЖКХ»

- ООО «Департамент городского хозяйства»
- Ассоциация «РООР «Союз предприятий ЖКХ МО»

● «ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ БУДУЩЕГО РОССИИ»

- ООО «ВИЛЕНА»

● «ШКОЛА БУДУЩЕГО – СТРАТЕГИЯ ЧАСТНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ»

- АНО ШКОЛА «ВЕКТОР»

● «ЗА ПЛОДОТВОРНУЮ ОБЩЕСТВЕННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РАЗВИТИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ»

- Технический центр ВОЛИН Селезнёва Ольга Викторовна

2024

Анонсы года

● «БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА И ОХРАНА ТРУДА»

- ГК ООО «ПКО «Глобал-С»

● «БАНКОВСКИЙ СЕКТОР»

- Банк «МБА-МОСКВА»

● «МЕДИЦИНА: БИЗНЕС НА ЗАЩИТЕ ЗДОРОВЬЯ»

- ООО «ИНТЕЛБИО»
- ООО «АЛГОРИ-М»
- ООО «Центр Фармацевтической Аналитики»

● «ЗА ВКЛАД В МЕДИЦИНСКУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В ОБЛАСТИ IV-D-ДИАГНОСТИКИ»

- ООО «БИОСЕНСОР АН»

● «ЛУЧШАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ В РЕГЕНЕРАТИВНОЙ МЕДИЦИНЕ»

- ООО «ВИТАЦЕЛ»,
ООО «СКИНЦЕЛ»

● «ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ МЕДИЦИНСКОЙ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

- АО «БИОМИР сервис»

● «СТРОИТЕЛЬСТВО. ЛИДЕР ОТРАСЛИ»

- ООО «Нархозстрой»
- PALADIUM

● «ПРОМЫШЛЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО»

- ООО «РИВЕР ГРУП»
- АО «ПСО-13»

● «ИНФРАСТРУКТУРА И ДОРОЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО»

- ООО «Платная дорога»
- ООО «Асфальт-Качество»

● «ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»

- ООО «Евро Кемикалс»

● «ЛИДЕРЫ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

- ООО «Мех ОРТЕКС»

● «ЛУЧШАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ»

- ОЭЗ «Иннополис»

● «ЛУЧШАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПЛОЩАДКА»

- АО «Технопарк Слава»

● «ТЕРРИТОРИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО РОСТА И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ»

- Особая экономическая зона «Доброград»
- Богородский индустриальный парк

● «ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНОВ»

- АО «Корпорация развития Нижегородской области»

● «МЕНТАЛЬНОЕ ЗДОРОВЬЕ В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ»

- ООО «НЕЙРОМИР»

● «РОССИЯ – ТУРЦИЯ»

- АНО «Корпорация развития Енисейской Сибири»
- Ассоциация российских и турецких предпринимателей (RTIB)

● «РОССИЯ – АЗЕРБАЙДЖАН»

- ООО «СОКАР РУС»
- Sea Breeze Resort & Residences

● «РОССИЯ – КИТАЙ»

- B2B-платформа КИФА

● «УСЛУГИ ДЛЯ БИЗНЕСА»

- Юридическая группа SB Tax Team
- ООО «Бухгалтерия как лекарство»
- Алкогольное право
- ООО «Медпартнер»
- ООО «Бизнес-Аналитика»
- ООО «ИК Диалот»

● «АНТИКРИЗИСНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ – НЕЙРОПСИХОЛОГИЯ БИЗНЕС-УСПЕХА»

- ООО «Рестарт Реальности»

● «МЕЦЕНАТ ГОДА»

- Путилов Олег Константинович

● «ЗА ВКЛАД В СОХРАНЕНИЕ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ»

- Шилов Александр Александрович

● «ФРАНШИЗА ГОДА»

- ALLES
- ShaurMeals
- Сеть бургерных Краснодарский парень
- modi
- GROOM
- Epic Pizza

● «ЛУЧШАЯ ДЕТСКАЯ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ФРАНШИЗА»

- «Binny native place»

● «ФРАНШИЗА ГОДА В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА»

- АО «Егорьевск-обувь»

● «РУКОВОДИТЕЛЬ ГОДА»

- ООО «Агропром Холдинг»

● «НЕДВИЖИМОСТЬ: ТРЕНДЫ И ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ»

- ProDom:
А. А. Чесноков,
Г. Н. Заваровский
- Агентство «Мир Недвижимости»
г. Дмитров

● «ДЕВЕЛОПМЕНТ ГОДА В СЕГМЕНТЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ»

- Солодкова Дарина Андреевна

● «ЛУЧШИЙ ТЕРМАЛЬНЫЙ КУРОРТ РОССИИ»

- ООО «Аквапарк»

● «ЗА ЗДОРОВЬИ ОБРАЗ ЖИЗНИ»

- Фитнес-продукт «XFIT МЕТОД». Бренд XFIT

● «FASHION-ПРОЕКТ»

- ООО «РИОНА»

● «ЛИДЕР ОТРАСЛИ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ»

- Клиника Красоты U_MED

● «РАЗВИТИЕ БЬЮТИ-ИНДУСТРИИ»

- Международная сеть салонов красоты Сахар

● «ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ НАРОДНЫХ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ПРОМЫСЛОВ РОССИИ»

- Сибирская Ковровая Фабрика
- ЗАО «Северная чернь»

Светлана ЕРХОВА: «БИЗНЕС БЕЗ БАРЬЕРОВ – ПУТЬ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ»



СВЕТЛАНА ВИКТОРОВНА ЕРХОВА – российский политический и общественный деятель, предприниматель с 20-летним стажем, финансист.

В качестве руководителя Общественной приёмной депутата Государственной Думы ФС РФ Светлана Викторовна много лет осуществляла приём граждан и представителей бизнеса. Основной задачей этой деятельности являлась организация содействия депутатским составом Государственной Думы РФ, включая создание рабочих групп и обеспечение прямого участия депутатов, восстановлению нарушенных конституционных прав и свобод граждан.

Помимо этого, в должностные обязанности входил контроль за соблюдением законности, повышением эффективности функционирования государственных и административных структур, а также предотвращение незаконных действий или бездействия со стороны правоохранительных органов и силовых ведомств.

Кроме того, Светлана Ерхова выступала организатором комплекса мероприятий по расследованию ряда резонансных уголовных дел, связанных с силовыми ведомствами.

В настоящий момент основным акцентом её деятельности является разработка проектов федеральных законов и предложений по совершенствованию российского законодательства. Как идейный преемник Общественной приёмной депутата ГД РФ, некоммерческое объединение «Правовой Холдинг «Ерхова и Партнёры» оказывает содействие на безвозмездной основе гражданам и юридическим лицам для беспрепятственного осуществления гражданских прав и восстановления нарушенных свобод граждан.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫЗОВЫ: РОЛЬ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ

В последние годы экономика РФ подверглась ряду серьёзных вызовов. Однако, помимо внешнего санкционного давления, значительное деструктивное воздействие на экономическое благополучие оказывают дестабилизирующие действия внутри страны.

Статистика прошлого года показывает, что количество ликвидированных компаний превышает число зарегистрированных. Одним из факторов, способствующих этой тенденции, является роль налоговых органов, создающих препятствия в процессах регистрации юридических лиц и ведения бизнеса. В аппарате бизнес-омбудсмена при Президенте РФ зафиксирован рекордный рост количества жалоб предпринимателей на действия фискальных органов. Процесс государственной регистрации юридических лиц – казалось бы, технический и формальный – оказывает значительное влияние на бизнес-среду. Барьеры, устанавливаемые налоговыми органами в процессе регистрации юридических лиц, не только замедляют развитие предпринимательства, но и способствуют возникновению условий для злоупотреблений и юридической неопределённости, что, в свою очередь, негативно сказывается на экономике страны и подрывает экономическую стабильность. Это ведёт к отложенным отрицательным экономическим последствиям, что особенно опасно в условиях дополнительной нагрузки на бюджет в связи с проведением СВО.

МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА – КАК СРЕДСТВО ДАВЛЕНИЯ

Перед Россией стоит задача – упростить процесс регистрации юридических лиц и создать такую среду, в которой бизнес сможет развиваться и процветать.

Исходя из смысла ч. 3 ст. 54 ГК РФ, статья 5 ФЗ № 129 «О государственной регистрации юридических лиц» определяет адрес места нахождения юридического лица как адрес для осуществления связи с этим лицом. Законодательством не установлен временной промежуток, в течение которого юридическое лицо обязано находиться по адресу регистрации. Это приводит к правовой коллизии, когда налоговые органы, используя свои полномочия для верификации указанного адреса, отказывают в регистрации нового юридического лица или в смене адреса местонахождения действующего – на основании наличия подтверждённой информации о недостоверности данных об адресе нахождения исполнительного органа юридического лица, содержащихся в представленных на регистрацию документах.

Подтверждение адреса местонахождения юридического лица превратилось в средство давления на предприниматель-

СВЕТЛАНА ВИКТОРОВНА ЕРХОВА

– Руководитель и основатель юридической фирмы и некоммерческого объединения «Правовой Холдинг «Ерхова и Партнёры»;

– автор медиакоммуникационного проекта издательства при поддержке ТПП РФ «Правое дело со Светланой Ерховой»;

– автор статей в журналах и периодических изданиях, эксперт по экономическим и юридическим вопросам федеральных СМИ, благотворитель и волонтер;

– имеет партийную благодарность за плодотворную политическую деятельность, сохранение активной гражданской позиции и вклад в развитие демократических основ Российской Федерации. Награждена почётной грамотой за большой личный вклад, патриотизм и верность Отчеству;

– автор проектов ФЗ в области юстиции, нотариата, правового, налогового регулирования, судебно-экспертной деятельности;

– автор предложений по совершенствованию законодательства РФ в области беспрепятственного осуществления гражданских прав, обеспечения и восстановления нарушенных прав, их защиты, принципов справедливости и непредвзятости;

– руководитель Общественной приёмной депутата ГД РФ с 2013 года;

– помощник депутата ГД 6, 7, 8-го созывов;

– кандидат в депутаты, член территориальной избирательной комиссии р-на Вешняки г. Москвы;

– эксперт по экономическим вопросам.

ский сектор, а также оптимизации отчётности налогового органа за счёт воспрепятствования ведению коммерческой деятельности организациям, не соответствующим статистическим интересам налоговой службы.

В контексте отсутствия законодательной определённости и должной ответственности со стороны налоговых органов наблюдается проблематика,

обусловленная свободным интерпретированием нормативно-правовых документов. Это приводит к формированию следующей судебной практики. Судебные инстанции по инициативе налоговых органов и с активной поддержкой прокуратуры (опираясь на положения пункта 3.4 СанПиН, предписывающих обеспечение минимального пространства в размере не менее 4,5 кв. м на одного работника) выносят решения о признании адресов, не соответствующих этим требованиям, адресами массовой регистрации. А сведения об адресе юридических лиц, зарегистрированных в этих помещениях, признаются недостоверными.

КРИТИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ – КАК СЛЕДСТВИЕ СУДЕБНЫХ ЗАПРЕТОВ

Данные действия, нарушая права собственников коммерческой недвижимости, приводят к вынесению судебных запретов на регистрацию юридических лиц по адресам, попавшим в поле зрения ФНС и подвергшимся налоговой анафеме. В результате в Москве сформировалась критическая ситуация, при которой четверть всех нежилых помещений, применяемых для целей регистрации юридических лиц, была признана адресами массовой регистрации с последующим наложением запрета на регистрацию юридических лиц по этим адресам бесспорно. Деятельность тысяч организаций, зарегистрированных по адресам, признанным адресами массовой регистрации, полностью парализована. Организации подвергаются принудительной перерегистрации на их предыдущие адреса местонахождения, сталкиваются с отзывом лицензий, прекращением операционной деятельности, ликвидацией. Это приводит к сокращению рабочих мест, в результате чего тысячи граждан теряют свои основные источники дохода. Параллельно бюджет теряет значительные поступления налоговых сборов, критически необходимых стране в данный период.

Ограничиваться достигнутым налоговыми органами не намерены. Жернова правосудия, подкрепившись судебной практикой, с утроенной силой вовлекают в этот процесс нежилые помещения, на которые ещё не был наложен запрет на регистрацию юридических лиц. В рамках дискуссий о возможных локациях для регистрации юридических лиц в условиях коммерческой перенаселённости мегаполисов: налоговые органы придерживаются политики сдержанности в высказывании предположений.

В общем контексте решения суда, относящиеся к проблематике адресов массовой регистрации, демонстрируют значительные нарушения, охватывающие как законодательные положения, так и базовые принципы правосудия.

Светлана Викторовна Ерхова:

- награждена членом Комитета Совета Федерации, Героем РФ А. Н. Чилингаровым; дважды Героем СССР, лётчиком-космонавтом Б. В. Волиновым за выдающиеся заслуги перед Отечеством орденом «Звезда Отечества»;
- Всероссийским комитетом по наградам и званиям за развитие экономики России награждена медалью «За гражданское мужество»;
- председателем палаты Мособлдумы С. А. Маликовым награждена как лауреат бизнес-премии «ЛЮДИ ГОДА – 2022»;
- председателем Совета ТПП РФ В. А. Гамза награждена как лауреат бизнес-премии «ЛЮДИ ГОДА – 2023»;
- депутатом ГД РФ А. А. Ищенко, дважды награждена как лауреат всероссийского национального проекта «Деловые женщины России – 2021» и «Деловые женщины России – 2022»;
- президентом Московской ТПП В. М. Платоновым награждена как лауреат бизнес-награды Московской ТПП РФ «Лучшие юридические практики» в 2022 г.;
- лауреат бизнес-награды Московской ТПП РФ «Лучшие юридические практики», 2023 г.;
- академиком РАН, профессором МГУ А. А. Акаевым и завкафедрой МГУ,

профессором В. Т. Чае награждена как победитель всероссийского конкурса «100 лучших предприятий и организаций России»;

- на Международном конгрессе предпринимателей ЕАЭС при поддержке Комитета ГД ФС РФ по экономической политике и общероссийской организации «Офицеры России» награждена как лауреат премии «Национальное величие»;
- председателем Общественного совета при УФНС России по МО, советником вице-губернатора МО, членом экспертного совета в

Мособлдуме и совета правительства МО В. И. Винокуровым награждена как победитель всероссийского конкурса «100 лучших предприятий России – 2023»;

- в Доме Правительства Новосибирской области была удостоена международного знака качества «Лучшие товары и услуги – ГЕММА – 2023»;
- награждена медалью «Знак почёта. Патриотизм. Закон»;
- в ТПП РФ по итогам ежегодной женской премии была награждена в номинации «Russian Business Guide. Business-women. Life. Family».



С академиком Е.А. Жуковым на церемонии награждения орденом «Звезда Отечества»

К примеру, в рамках действующего законодательства РФ ограничения на регистрацию множества юридических лиц по одному юридическому адресу не предусмотрены. ФНС письмом № КВ-26-14/7@ даёт следующие разъяснения: основанием для проведения проверки достоверности сведений, включаемых в ЕГРЮЛ, является представление в регистрирующий орган документов, если указанный адрес является адресом пяти и более юрлиц. Указанное обстоятельство не ограничивает возможность осуществления государственной регистрации юридического лица по такому адресу. При выявлении такой организации территориальный налоговый орган направляет её учредителю и руководителю уведомление о необхо-

димости предоставления сведений об адресе. Если в течение 30 дней юридическое лицо не ответило на требование налогового органа, то в ЕГРЮЛ вносится запись о недостоверности сведений об адресе места нахождения юридического лица. Таким образом, согласно разъяснениям самой же ФНС, в случае своевременного ответа юридического лица на требование налогового органа сведения об адресе места нахождения юридического лица являются достоверными.

РАЗЪЯСНЕНИЕ ВЫСШИХ СУДЕБНЫХ ИНСТАНЦИЙ РФ

Как установил Верховный суд РФ в своих разъяснениях – п. 63 Постановления Пленума Верховного суда от 23 июня

2015 года № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой ГК РФ» и раздел 8 Обзора судебной практики ВС РФ № 4 от 23.12.2020 г., – недостоверным может считаться только адрес при совокупности сразу двух условий: наличие возвращённой корреспонденции с пометкой «адресат не значится» или «истёк срок хранения» и отсутствие представителей по данному адресу. Таким образом, в соответствии с Постановлением Пленума Верховного суда, адреса, по которым осуществляется гарантированное почтовое обслуживание, являются достоверными.

В связи с многократно возникающими в судебной практике вопросами по спорам о достоверности адресов юридических

лиц Пленум Высшего арбитражного суда РФ, руководствуясь статьёй 13 Федерального конституционного закона № 1-ФКЗ «Об арбитражных судах в РФ», за подписью председателя Высшего арбитражного суда РФ А. А. Иванова, вынес решение о предоставлении арбитражным судам следующих разъяснений: при разрешении споров, связанных с достоверностью адреса юридического лица, следует учитывать, что, в силу подпункта «в» пункта 1 статьи 5 ФЗ от 08.08.2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», адрес постоянно действующего исполнительного органа юридического лица отражается в ЕГРЮЛ для целей осуществления связи с юридическим лицом.

Адрес юридического лица определяется местом нахождения его постоянно действующего исполнительного органа и может отличаться от адреса, по которому осуществляется непосредственная деятельность юрлица, в том числе хозяйственная. Учитывая это, регистрирующий орган не вправе отказывать в государственной регистрации на основании того, что помещение или здание, адрес которого указан для целей осуществления связи с юридическим лицом, непригодно для осуществления деятельности юридического лица в целом либо вида деятельности, который указан в документах, представленных для государственной регистрации.

Таким образом, Пленум Высшего арбитражного суда установил, что адрес постоянно действующего исполнительного органа юридического лица должен быть указан в ЕГРЮЛ в целях осуществления связи с юридическим лицом. В случае, когда помещение оказывается непригодным для проведения деятельности юридического лица – например, из-за несоответствия требованиям СанПиН, которые предусматривают необходимость обеспечения минимальной площади в размере не менее 4,5 кв. м на одного работника, – регистрирующий орган не имеет оснований для отказа в государственной регистрации юридического лица.

Также анализ площади помещений, используемых для регистрации юридических лиц, носит субъективный характер, так как ограничивает возможность правообладателя использовать своё имущество с максимальной экономической выгодой. Такое толкование требований к минимальной площади помещений подразумевает установление права государственных органов на ограничение прав собственности экономических субъектов в рамках положений статьи 209 ГК РФ, включая права на владение, пользование и распоряжение имуществом.

Таким образом, действия налоговых органов по делам о признании адре-

сов, не соответствующих требованиям СанПиН, адресами массовой регистрации, а сведений об адресе юридических лиц, зарегистрированных в этих помещениях, недостоверными, не только нарушают права собственников коммерческой недвижимости и препятствуют законной предпринимательской деятельности юридических лиц, зарегистрированных на этих адресах, но и вступают в противоречие с Постановлением Пленума ВАС и целым рядом норм законодательства, способствуют усугублению экономического кризиса, наносят урон экономической безопасности и обороноспособности РФ, создавая препятствия для эффективного противодействия внешним угрозам, что особенно опасно в текущих условиях экономической и политической нестабильности.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРАКТИКИ

Очевидно, что на текущем этапе развития страны, учитывая специфику рынка труда в контексте технологий XXI века, существования коворкингов и прогресса в области дистанционного ведения бизнеса, широкого применения удалённой работы, а также недостаточность кадровых ресурсов для экономики, требование к строгому соблюдению положений пункта 3.4 СанПиН, предписывающего обеспечение минимум 4,5 кв. м площади на одного работника, представляется несостоятельным и абсурдным.

Основная задача адреса местонахождения исполнительного органа юридического лица, указанного в ЕГРЮЛ, заключается в поддержании непрерывной коммуникации между налоговым органом и руководством организации, а также в обеспечении доставки юридически значимой корреспонденции.

Международный опыт – например, в США, Франции, Ирландии – подтверждает эффективность применения концепции коммуникативных конгломераций в целях оптимизации взаимодействия между бизнес-структурами и налоговыми органами. В США, к примеру, законодательно урегулирована роль агента (Resident Agent), который обеспечивает предоставление юридического адреса организации и координирует пересылку корреспонденции руководству компании.

В Великобритании, Франции и Ирландии услуги Резидент-Агента включают в себя не только предоставление адреса для официальных документов, но и приём, а также пересылку входящей корреспонденции курьерской службой в любую точку мира. Первостепенная функция Резидент-Агента заключается в обеспечении существования физического адреса резидента в целях реализации возможности уполномоченным лицам, таким как судебные приставы, налоговые органы и

другие заинтересованные стороны, осуществить доставку документов, включая судебные иски или другие юридически значимые уведомления по указанному адресу.

Такие международные практики иллюстрируют, как адаптированное к современным реалиям бизнеса гибкое законодательство может существенно упростить коммуникацию между бизнес-субъектами и государственными институтами, минимизируя административные нагрузки и способствуя стимулированию предпринимательской активности. Применение данной модели способствует заметному снижению материальных затрат на бизнес, уменьшению расходов на аренду и эксплуатацию офисных пространств, минимизации административного давления и поддерживает устойчивое развитие предпринимательской деятельности в условиях экономических вызовов.

НЕОБХОДИМЫЕ МЕРЫ ДЛЯ УСТРАНЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНОГО ДАВЛЕНИЯ

Для решения этого вопроса предлагается ряд мер, направленных на совершенствование законодательной базы и практики её применения. Принятие этих мер позволит существенно снизить материальную нагрузку на бизнес, сократить расходы на аренду и содержание офисных помещений, устранить административное давление.

С этой целью предлагается в статье 8 ФЗ № 129-ФЗ закрепить положение, согласно которому государственная регистрация юридического лица может проводиться не только по адресу нахождения его исполнительного органа, но также по адресу, предназначенному для получения юридически значимой корреспонденции. Первый абзац пункта 3 статьи 54 ГК РФ изложить в следующей редакции: в Едином государственном реестре юридических лиц должен быть указан адрес юридического лица в пределах места нахождения юридического лица или места доставки юридически значимой корреспонденции. В таком контексте в Едином государственном реестре юридических лиц будет зафиксирован адрес либо в соответствии с местом физического нахождения исполнительного органа юридического лица, либо по месту доставки юридически значимой корреспонденции.

Таким образом, предложенные изменения, несмотря на кажущуюся незначительность, эффективно лишают налоговые органы возможности манипулировать действующими нормативно-правовыми актами в собственных интересах и оказывать в результате этого негативное влияние на экономику страны.

«ПРАВОО ДЕЛО СО СВЕТЛАНОЙ ЕРХОВОЙ»

Издательско-коммуникационная группа «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» при поддержке Торгово-промышленной палаты РФ представляет авторский медиакоммуникационный проект «ПРАВОО ДЕЛО со Светланой Ерховой». Проект посвящён взаимодействию бизнеса и власти и освещает социально значимые вопросы жизни общества. В программе принимают участие политические и общественные деятели, депутаты Государственной Думы РФ, представители правозащитных организаций и другие видные деятели нашей страны.

В программе уже приняли участие депутаты ГД РФ:

Харитонов Николай Михайлович, Валуев Николай Сергеевич, Вассерман Анатолий Александрович, Дрожжина Юлия Николаевна, Разворотнева Светлана Викторовна, Пономарев Аркадий Николаевич, Марков Андрей Павлович, Свинцов Андрей Николаевич, Хованская Галина Петровна, Тимофеева Ольга Викторовна, Дмитриева Оксана Генриховна, Глазкова Анжелика Егоровна, Бурляев Николай Петрович.

Парламентарии рассказали про острые, социально значимые вопросы, решения поставленных серьёзных и амбициозных задач, проекты будущих базовых законов. В том числе – о доступном кредитовании, льготах, проблеме недофинансирования, контроле интернета государственными службами; о том, почему привлекаются мигранты в качестве более дешёвой рабочей силы. Речь шла также про улучшение жилищных условий, обеспечение жильём детей-сирот, темпы сноса аварийного жилищного фонда, обеспечение жильём очередников, показатели по вводу в эксплуатацию жилья.

Также в ходе программы обсуждались вопросы недостаточности социально значимых объектов в пешей доступности, капитального ремонта, оплаты за ЖКУ, непрозрачности тарифов и их систематического роста.

Много времени было посвящено и темам усиления ответственности налоговых органов за неправомерные действия в отношении налогоплательщиков, физических и юридических лиц, необходимости реформирования механизма судопроизводства.

Важными направлениями разговора стали формирование рынка доступного арендного жилья и развитие некоммерческого жилищного фонда, меры по обеспечению граждан РФ доступным и комфортным жильём, программы адресной социальной помощи в Москве и регионах.



С депутатом ГД РФ
Н.М. Харитоновым

В программе также затрагиваются такие важные экономические вопросы, как соответствие действительности информации о дефиците бюджета; что такое профицит, чем он опасен для экономики; чем опасен дефицит бюджета и почему он возникает; может ли при такой ключевой ставке развиваться экономика – и какими темпами.

Много внимания было уделено и темам образования, отказу от бакалавриата и магистратуры. А также говорилось про общественное движение «Культурный фронт», деятельность иных социально ориентированных некоммерческих организаций.

С депутатом ГД РФ Н.С. Валуевым



С депутатом ГД РФ А.А. Вассерманом





С депутатом ГД РФ О.Г. Дмитриевой

О том, необходимо ли вводить цензуру в деятельность средств массовой информации, в кино и на телевидении.

Отдельный фокус обсуждения также был сосредоточен на работе с обращениями граждан и визитах депутатов по обращениям в больницы, в места лишения свободы, в прокуратуру и в налоговую инспекцию.

Смотрите в ближайших выпусках на портале издательско-коммуникационной группы «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» интервью с депутатами:

Когогина Альфия Гумаровна, Дмитриева Оксана Генриховна, Леонов Олег Юрьевич, Симигин Павел Владимирович, Заварзин Виктор Михайлович, Алтухов Сергей Викторович, Коробова Ольга Владимировна, Картополов Андрей Валериевич, Дроздов Александр Сергеевич, Кисляков Михаил Леонидович, Коган Александр Борисович, Яхнюк Сергей Васильевич, Арефьев Николай Васильевич, Леонов Сергей Дмитриевич, Прусакова Мария Николаевна, Канаев Алексей Валерианович, Козловский Александр Николаевич, Еремин Сергей Васильевич, Федяев Павел Михайлович, Спиридонов Александр Юрьевич, Ланратова Яна Валерьевна и многие другие.

Будут затронуты следующие темы:

Экономические трудности и их преодоление. Вопросы развития гражданского общества: проблемы и пути решения международных конфликтов, роль национальных диаспор в России. Меры поддержки семей с детьми, семей, воспитывающих детей с особенностями развития; защита интересов детей. Законодательные инициативы фракции ЛДПР. Политика Центробанка. Статьи расхода бюджета на 2024-2026 годы, в т. ч. на социальные нужды. Налогообложение и отток финансового капитала из страны. Пути развития экономики в нашей стране, необходимость реформ. Безопасность транзакционных операций и обеспечение защиты прав собственности. Вопросы демографии. Развитие Дальнего Востока и Арктики как стратегически важных регионов; социально-экономическое развитие регионов. Текущая экологическая политика, проблемы городов: городские отходы и мусор. Развитие виноградопригодных земель. Технологии производства слабоалкогольных напитков. Аграрное хозяйство современной России: проблемы и пути их решения.

Видение КПрФ – социально-экономическое развитие в будущем; программа первоочередных действий в социальной и экономической сфере – «Двадцать неотложных мер для преобразования России».

Проблемы импортозамещения сырья, материалов и комплектующих в промышленности и пути их решения. Волонтерское движение. Строительство и ремонт образовательных учреждений. Доступность и качество образования. Проблемы общественного транспорта.

Средства индивидуальной мобильности. Проекты развития в области транспортной инфраструктуры; о локализации такси; депутатский автопарк. Доступность лекарств; законопроект о передвижных аптеках. Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства, налогообложение, финансовая грамотность. Профессиональная ориентация и трудовое воспитание молодого поколения, развитие традиционно-нравственных ценностей.

Цифровизация в промышленности. Промышленный потенциал России, конкурентоспособность промышленной продукции, машиностроение, электротехническая промышленность, технопарки и инновационные кластеры. Об обороне страны, о проблемах оборонного сектора и пути их решения. О внедрении передовых технологий в ВС РФ. Финансирование расходов на оборону; состояние оборонно-промышленного комплекса. Технологический суверенитет РФ, обеспечение промышленной безопасности; диверсификация в области промышленности. Использование БПЛА в гражданских целях. И многое другое.

Подробнее о программе
«ПРАВОО ДЕЛО
со Светланой Ерховой» (QR-код)



С депутатом ГД РФ Г.П. Хованской

С депутатом ГД РФ
Б.А. Чернышовым

ЧЕМ ОПАСНЫ «ИЛЛЮЗИИ» БИЗНЕСА

Московская коллегия адвокатов «ЮрСити» работает на рынке юридических услуг уже более 16 лет, а опыт работы специалистов коллегии насчитывает более 25-30 лет. Сегодня «ЮрСити» входит в топ российских юридических компаний по версии рейтингов «Право.ru-300», Forbes Club и ИД «Коммерсантъ».

Помимо работы с доверителями, адвокаты коллегии являются постоянными экспертами ведущих российских СМИ (ОРТ, РТР, НТВ, Рен-ТВ, «Российская газета», «Коммерсантъ», «Известия», «Ведомости», «АиФ» и др.).

Управляющий партнёр МКА «ЮрСити», адвокат Виктория Шакина и старший партнёр МКА «ЮрСити», адвокат Виталий Шакин рассказывают о «подводных камнях», которые могут быть опасными для бизнеса без юридического сопровождения, о значимости и роли адвоката для предпринимателей и частных лиц, а также развеивают заблуждения и мифы о необязательности юридической помощи.



Мы оказываем правовую помощь как юридическим лицам – собственникам и топ-менеджерам компаний, – так и частным доверителям: сотрудникам, госслужащим, а в последнее время и известным блогерам. Сфера обращений наших клиентов ничем не ограничена: это могут быть проверки контролирующих органов, в том числе при налоговых спорах, оперативные мероприятия при расследовании уголовных дел по экономическим и должностным преступлениям и многое другое.

Имея успешный опыт защиты интересов доверителей, мы наблюдаем, что современные тенденции, в частности растущий уровень цифровизации, приводят к тому, что контролирующим органам становится всё проще выявлять факты правонарушений, особенно в сфере экономики. Поэтому считаем, что в таких условиях предпринимательская деятельность должна осуществляться при постоянном сопровождении юриста.

Однако практика показывает, что, увы, в обществе пока ещё сохраняется опасливое отношение к адвокатам. Как будто имеется какое-то препятствие, которое не даёт обращаться к юристам по всем вопросам бизнеса, требующим правового сопровождения.

В поисках ответа на вопрос «Почему так происходит?» мы пришли к выводу, что причина заключается в «иллюзиях» предпринимателей, то есть неверном отношении к юридической помощи. Именно ошибочное представление о значимости и роли адвоката в повседневной деятельности становится зачастую тем самым препятствием, которое влечёт за собой запоздалое обращение к юристу, когда уже случилась беда. Таких «иллюзий» много, остановимся на самых распространённых.

1. Помощь юристов нужна только при обращении в суд, или возбуждено уголовное дело.

Решать проблему гораздо легче, если ты к ней готов или когда принял превентивные меры, чтобы она и не возникла.

2. Юрист нужен, когда бизнес станет большим и будет приносить высокий доход.

Очевидное заблуждение, так как прийти с проверкой могут и на предприятие с многомиллионным оборотом, и в ИП, продающее гражданам «кофе с собой».

3. Мы договорились с партнёром, пожали друг другу руки, зачем нам договор и юрист?

Это одно из частых заблуждений предпринимателей. Особенно когда бизнес создают родственники или близкие друзья. Если речь идёт о деньгах и реальных действиях и вложениях, необходимо составлять грамотное партнёрское соглашение. Например, есть такой хороший инструмент, как корпоративный договор. А партнёра лучше всего предварительно проверить, провести так называемую бизнес-разведку.

4. Я всё могу прочитать в интернете, или у моего друга была похожая ситуация, он мне всё расскажет.

Решение юридических проблем через интернет или по сарафанному радио сравнимо с постановкой диагноза и назначением себе лечения из аналогичных источников.

Грамотный, опытный профессионал гораздо лучше разберётся в вашей ситуации и учтёт все нюансы, чтобы помочь, а не навредить.

5. Юрист только испортит сделку.

Безусловно, бывают моменты, когда юрист предостерегает доверителя и предлагает не рисковать. Тогда нужно об-

ращаться к специалисту, который не просто запрещает, а может предложить альтернативные варианты решения задачи.

6. У меня крутые связи – я в безопасности.

Это, конечно, отлично. Однако, как показывает практика, это не даёт 100%-ной гарантии, что со стороны государства (или конкурента) не возникнут вопросы к вашему бизнесу, которые повлекут за собой серьёзные проблемы.

«МАЛЕНЬКАЯ ТЕЧЬ МОЖЕТ ПОТОПИТЬ БОЛЬШОЙ КОРАБЛЬ»

Эти слова принадлежат Бенджамину Франклину. И они продолжают быть актуальными и сегодня. Всегда лучше заранее, на первоначальном этапе сделки, построения бизнеса, формирования семейных отношений, партнёрства, взаимодействия с контрагентами и т. д., обеспокоиться проведением правового аудита. Это позволит выявить возможные риски, понять, как обезопасить себя и действовать так, чтобы потом не было больно: от материальных потерь, от стресса и депрессии, от страха за свою жизнь, от угрозы наказания.

По сути, обращение к адвокату – это ваша инвестиция в вашу жизнь, бизнес, в рост благополучия. Когда вы идёте к врачу, вы инвестируете в своё здоровье. Или когда в целях роста доходов обращаетесь к маркетологу, то получаете увеличенный поток клиентов. Так же и с обращением к юристу: если бизнес не защищён, то он будет постоянно нести потери!

Сегодня адвокаты могут предложить вам различные варианты взаимодействия, чтобы защитить ваши интересы. В TG-канале «Шакина о важном» (https://t.me/advokat_shakina) вы можете получить чек-лист «Основы безопасности 2023-2024», который поможет вам проверить, насколько вы или ваш бизнес находитесь в зоне безопасности в 2024 году.



ОЛЕГ ДЕМЧЕНКО, «РАЗУМНОЕ ОБЩЕСТВО»:

«В ГРАМОТНОМ ЮРИДИЧЕСКОМ СОПРОВОЖДЕНИИ НУЖДАЕТСЯ ЛЮБОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ»

Мир меняется – и порой гораздо быстрее, чем мы можем предсказать. В моменты экономической и политической нестабильности особую важность приобретает квалифицированная юридическая помощь. Прежде всего – она нужна для того, чтобы стабилизировать и обезопасить свой бизнес, быстрее и с меньшими затратами решить проблемы, избежать убытков и приобрести выгоду.

Юридическая компания «Разумное общество» вот уже десять лет помогает предпринимателям принимать правильные решения и исключать потенциальные риски. О том, какие вопросы волнуют сегодня российский бизнес, мы беседуем с владельцем и основателем компании Олегом Демченко.

– Как вы оцениваете 2023 год, каким он стал для вашей компании и для вас лично, какие достижения можете отметить?

– С точки зрения бизнеса 2023 год был, конечно, сложным и непредсказуемым. Периоды роста сменялись периодами самых неожиданных проблем, но в итоге мы смогли их преодолеть, став при этом сильнее и увереннее в себе.

Но в целом надо отметить, что, по сравнению с 2022 годом, 2023-й был стабильнее, ведь новая реальность уже сформировалась, и ничего другого не оставалось, как только адаптироваться к ней.

А вот лично для меня год оказался прекрасным: моя семья пополнилась на одного человечка, родилась замечательная дочь Анна, что само по себе перекрывает любой негатив от всех проблемных ситуаций.

– С какими проблемами и вопросами к вам обращалось наибольшее число клиентов в 2023 году?

– Несмотря на определённую турбулентность, запросы клиентов остаются неизменными: это защита интересов бизнеса и минимизация рисков.

Если же говорить о конкретных направлениях, могу отметить, что сильно вырос сегмент по оспариванию кадастровой стоимости. Причём работаем мы по данным вопросам в самых разных регионах страны: Москва, Калуга, Санкт-Петербург и так далее.

Кроме того, многих клиентов волновали проблемы, связанные с переходом на единый налоговый счёт (ЕНС). Было много неудобств, устранять которые приходилось в тесном сотрудничестве с налоговыми органами.

– Расскажите о наиболее интересных кейсах из вашей практики.

– Все они по-своему интересны и индивидуальны, и в этом плюсы нашей работы: нет двух одинаковых людей, и нет двух одинаковых юридических ситуаций. Могу привести такой нетипичный пример: получилось признать виновной иностранную компанию, уходящую с рынка в связи с политическими мотивами, в причинении убытков российскому контрагенту. Благодаря нашей работе через суд удалось взыскать определённую сумму компенсации, и клиент уже получил её.

– Какие качества, по вашему мнению, нужны сегодня успешному юристу?

– Сегодня, как, впрочем, и всегда, для правоведа важны спокойствие и рассудительность. Нельзя поддаваться панике, если что-то пошло не по плану.

Также считаю для юриста большим плюсом умение говорить с клиентом на одном языке, не «взрывая» ему мозг сложной терминологией и специфическими определениями. С коллегами нужно и важно

общаться по существующим стандартам, а предприниматель, который обращается за правовой помощью, должен понимать всё, что ему говорит юрист, и не чувствовать себя ущемлённым.

– В чём заключаются плюсы «Разумного общества» как юридической компании, ведь такие услуги не являются эксклюзивными?

– Да, многие сегодня оказывают правовое сопровождение. Однако «не всё то золото, что блестит». Основные наши преимущества – это клиентоориентированность и гарантированное выполнение поставленных задач. Мы берёмся только за те вопросы, которые сможем совершенно точно решить. Такой подход помогает не только привлечь, но и удержать клиента. За годы работы у нас уже сформировался пул постоянных клиентов, что говорит о качестве наших услуг, а приток новых – это свидетельство понимания российским бизнесом необходимости взаимодействия с юристом как неотъемлемой части своей деятельности.

Мы ценим, что наши доверители обращаются в «Разумное общество» за решением сложных комплексных вопросов, которые требуют глубоких знаний и широких компетенций. Наши сотрудники – профессионалы высшего уровня, благодаря чему нам удаётся разрешать спорные ситуации в пользу своих клиентов.

Ещё один весомый плюс нашей компании – гибкое ценообразование, что позволяет оказывать качественные услуги широкому кругу граждан, организаций и предпринимателей. Поэтому в числе наших постоянных клиентов как представители небольшого бизнеса, так и компании – крупные налогоплательщики.

– Какие задачи и планы вы ставите для себя и своей компании на 2024 год?

– В целом мы уверенно смотрим в будущее: сегодня в грамотном юридическом сопровождении нуждается любой предприниматель, и у каждого должна быть возможность получить квалифицированную правовую помощь. Поэтому в первую очередь будем работать над увеличением нашего присутствия в разных регионах страны. Для этого у нас разработан подробный план действий на 2024 год.



Группа компаний КОТМАРКОТ включает в себя пять брендов.

Бренд детской одежды КОТМАРКОТ – основной, представлен на рынке уже 18 лет. Одежда отличается высоким качеством и уникальными дизайнерскими решениями.

Производство полезной еды КОТМАРКОТ ЕДА – это вкусные продукты, как в детстве, с натуральным составом.

Liza Volkova – бренд стильной одежды нового поколения для девушек России.

CATFIT – бренд молодёжной одежды унисекс для дома и улицы.

RuTKapi – под этим брендом выпускается трикотажное полотно высокого качества и современного дизайна.

Мы поговорили с генеральным директором группы компаний КОТМАРКОТ Татьяной Волковой об успешном ведении бизнеса и планах на будущее.

Татьяна Волкова, бренд КОТМАРКОТ: «РАБОТАЕМ НАД ДОСТИЖЕНИЕМ НОВЫХ ВЫСОТ В ИНДУСТРИИ МОДЫ»

– Недавно вы стали лауреатом премии «Успешная мама». Вы активно участвуете в общественной деятельности и являетесь членом различных организаций и ассоциаций. Как вам удаётся сочетать общественную деятельность, бизнес и семейную жизнь?

– Это достигается благодаря грамотному планированию и эффективному управлению временем. Первоочередные задачи определены и приоритизированы. Усилия направлены на достижение реалистичных целей, чтобы действия были эффективными и продуктивными.

Делегирование ответственности как в семейной, так и в рабочей среде позволяет заняться другими важными задачами. Сбалансированное сочетание работы и личной жизни, включая своевременный отдых, является ключом к успеху.

Участие в общественной деятельности позволяет влиять на важные события и проблемы. Сотрудничество с благотворительными фондами способствует формированию внутренней благодарности как к себе, так и к команде за усилия и миссию помощи.

Общественная деятельность, бизнес и семейная жизнь успешно совмещаются благодаря наличию устойчивой мотивации, эффективному планированию и поддержке со стороны семьи и коллег.

– Кто участвует в разработке дизайна одежды? На какие тренды при создании коллекций вы ориентируетесь? Бренд Liza Volkova – им занимается ваша дочь?

– В разработке дизайна одежды для бренда Liza Volkova участвую я, моя дочь Лиза и коллеги-дизайнеры. Мы используем различные источники вдохновения при создании коллекций. Одним из основных трендов, на которые мы ориентируемся, являются актуальность и современность. Кроме того, мы учитываем личные предпочтения и вкусы наших

клиентов, чтобы создать уникальные и модные предметы одежды.

Также значимыми направлениями при создании коллекций являются популярные цвета и цветовые комбинации: цвет года, цветовая палитра и другие. Большое внимание мы уделяем выбору тканей, отдаём предпочтение таким, как хлопок, интерлок, милано, и другим экологически чистым материалам.

Помимо этого, важное значение имеют исследование модных силуэтов, фасонов и стилей, анализ популярных паттернов и принтов, таких как геометрические узоры, животные мотивы, цветочные принты и другие.

Скажу так: направление развития моды всегда меняется. Мы наблюдаем тенденцию на экологическую осознанность и устойчивое потребление. Вырос интерес к натуральным материалам, вторичной переработке и устранению вредных процессов в производстве одежды.

Кроме того, успешность бренда зависит от его уникальности, так называемого ДНК бренда. Мы верим, что в будущем бренд Liza Volkova будет производить весь ассортимент, который позволит создавать стильные образы под ключ, и станет известным, популярным международным брендом.

Можно сказать, что у нас семейный бизнес. Моя дочь и я работаем вместе над развитием бренда Liza Volkova и вместе достигаем новых высот в индустрии моды. Мы считаем, что семья является важным источником поддержки и вдохновения, благоприятный климат в семье – залог успешного бизнеса.

– При производстве детской одежды применяются высокие стандарты качества и безопасности. Как вы их обеспечиваете?

– Во-первых, это использование высококачественных материалов: мы тщатель-



но выбираем ткани, в бренде КОТМАРКОТ используем преимущественно хлопок. Мы также проверяем, чтобы материалы имели сертификацию безопасности и отвечали стандартам качества.

Во-вторых, мы имеем свой собственный контроль качества, который осуществляется на различных этапах производства: начиная от проверки сырья до готового изделия. Проводим лабораторное тестирование нашей продукции на предмет соответствия нормам по таким параметрам, как гигроскопичность, воздухопроницаемость и другие.

Также мы постоянно следим за последними трендами и новыми технологиями в производстве детской одежды, чтобы гарантировать, что наша продукция соответствует современным требованиям безопасности и качества.

– Расскажите о планах по развитию компании на ближайшее время.

– Наша основная цель в настоящее время заключается в расширении производства. Следует отметить, что благодаря государственным программам поддержки данный процесс ускоряется значительно.

Кроме того, важным направлением является развитие сотрудничества с маркетплейсами, что позволяет брендам КОТМАРКОТ и Liza Volkova успешно продаваться не только на территории России, но и в странах СНГ. Онлайн-торговля предоставляет отличные возможности для развития продаж.

В прошлом году наш бренд КОТМАРКОТ стал победителем в национальной премии «Бренд года – 2023», и думаю, что любовь покупателей к нашим изделиям и эффективная работа команды помогут вырасти компании в 2-3 раза в ближайшее время.

Подготовила Светлана Кныш

ЖАННА ФЁДОРОВА:

- руководитель и собственник столярной компании «Новый Интерьер»;
- номинантка премии «Главные женщины – 2021»;
- спикер и эксперт профильных отраслевых и профессиональных выставок и конференций;
- входит в Реестр аккредитованных спикеров МТПП;
- спикер и соавтор курса предметного дизайна в школе Анны Муравиной;
- член АДДИ;
- участница ТВ-проектов на федеральных каналах.



«НОВЫЙ ИНТЕРЬЕР»: СОЗДАЁМ РЕШЕНИЯ, СПОСОБНЫЕ ПРЕОБРАЗИТЬ ЛЮБОЕ ПРОСТРАНСТВО

Компания «Новый Интерьер» специализируется на создании проектных столярных изделий. Жанна Фёдорова – собственник, главный двигатель и вдохновитель компании, номинантка престижной премии «Главные женщины» – рассказывает о своём бизнесе, который неотделим от жизни и вдохновения.

– Жанна, на сайте вашей компании представлены проекты дизайна с необычными и манящими названиями: «Завтрак в Риме», «Тропический коктейль» и др. Сразу чувствуется нестандартный подход и креатив.

– Да, вы правы, я убеждена, что каждый уголок дома способен рассказать свою уникальную историю, а мы выступаем как создатели этих рассказов. Мы превращаем обыденные пространства в искусство, живущее в гармонии с хозяевами.

– Расскажите, пожалуйста, об истории создания бизнеса.

– Вообще, в столярной индустрии я более 25 лет – с тех пор, когда ещё работала переводчиком с производителями мебели. Тогда я и заинтересовалась мебельным бизнесом, но это было вызвано не только бизнес-потребностями, но и глубоко личными мотивами. Потому что для меня это не просто создание предметов интерьера, но и возможность воплощать красоту и гармонию в каждом доме. Я верю в то, что именно женщина способна наполнить интерьер истинным уютом и комфортом. И это мировоззрение стало фундаментом для «Нового Интерьера».

Мы не просто производим двери и мебели премиум-класса. «Новый Интерьер» – это целостная экосистема, где идеи превращаются в реальность благодаря слаженной работе команды профессионалов. Мы предлагаем нашим клиентам полный цикл: от идеи и эскиза до монтажа столярных изделий любой сложности. Наш подход к работе уникален: мы не просто выполняем заказы, мы создаём решения, способные преобразить любое пространство.

– В чём заключается секрет успешности и востребованности компании?

– В основе нашего успеха лежат не только высокое качество и индивидуальный подход к каждому клиенту, но и стремление к инновациям. Мы постоянно исследуем новые материалы, технологии и дизайнерские решения, чтобы предложить нашим клиентам лучшее. Наше производство оснащено современным оборудованием, позволяющим воплощать в жизнь самые смелые идеи.

За годы работы мы научились слышать и понимать наших клиентов, благодаря чему смогли завоевать их доверие. Поэтому многие из них возвращаются к нам снова, что является лучшим подтверждением качества нашей работы. Сегодня мы гордимся тем, что «Новый Интерьер» стал символом надёжности, профессионализма и качества на российском рынке.

Мы ощущаем себя как сообщество профессионалов и энтузиастов, для которых создание красивых, функциональных и уникальных интерьеров – это не работа, а призвание. Именно такой подход позво-

ляет нам оставаться лидерами на рынке и продолжать радовать наших клиентов изысканными и качественными решениями для их домов.

Кроме того, неотъемлемой частью моей жизни являются путешествия, которые вдохновляют на новые идеи и проекты. Каждая поездка – это возможность увидеть что-то новое, привнести в работу свежие решения и подходы. А затем «Новый Интерьер» превращает эти идеи в реальность, демонстрируя, что российское мебельное производство способно удивлять и вдохновлять.

– А можно подробнее остановиться на нюансах оформления изделий?

– Возможность интеграции в деревянные изделия латунных элементов, сланца, стекла, перламутра, шпонов, в том числе редких пород, а также ткани, кожи даёт волю бесконечной фантазии для создания уникальных интерьеров.

Усовершенствованные формулы и техники окрашивания, включая патинирование, 100% глянec, кракелюр, художественную роспись, позволяют нам воплощать в жизнь любые идеи клиентов, а техническая оснащённость и опыт наших специалистов позволяют делать максимально точный подбор цвета – индивидуально для каждого проекта.

– Важны ли для вас общение с коллегами, возможность обмениваться опытом?

– Да, конечно же, важной частью нашей деятельности является взаимодействие с профессиональным сообществом. Благодаря сотрудничеству со многими известными дизайнерами и архитекторами наши работы опубликованы в лучших интерьерных журналах: AD Russia, AD Spain, Elle Decoration и др. Подробнее об интерьерных решениях можно посмотреть на нашем сайте, в разделе «Проекты»: <https://newinterier.ru/projects/>.

Много лет мы также являемся участниками Ассоциации дизайнеров и декораторов интерьера, где объединены усилия крупных специалистов области.

Будучи партнёрами программы «Идеальный ремонт» на Первом канале, мы приняли участие в создании серии проектов.

– Какой вы видите свою компанию в будущем?

– В первую очередь – как место, где каждый клиент сможет найти именно то, что ищет для своего дома, где профессионализм и креативность сотрудников позволят реализовать любые, даже самые нестандартные проекты.

Я мечтаю, чтобы люди обращались к профессионалам, доверяя им создание интерьера своего дома, чтобы каждый смог ощутить гармонию и счастье от окружающего его пространства.



Артур Сулейманов, «MADE FOR YOU»: «ИНВЕСТИЦИИ В КАЧЕСТВО!»

На выставке «Продэкспо-2024» золотые медали в номинациях «Лучший продукт года» («Мохито манго») и «Выбор сетей» («Мохито арбуз») получили лимонады бренда «MADE FOR YOU».

История компании «ТТК ЛОГИСТИК-ЮГ» началась в сентябре 2021 года: команда профессионалов задалась целью принести вкусный, качественный и натуральный лимонад в каждый дом.

О том, удалось ли добиться поставленных задач, о важности высокого качества напитков и перспективах развития компании мы поговорили с её руководителем Артуром Сулеймановым.

– Успешные проекты ведёт сильный лидер. Расскажите о своей позиции в компании.

– Компания «ТТК ЛОГИСТИК-ЮГ» была создана под выпуск лимонада «Мохито», и тут всё только начинается. В этой компании я являюсь руководителем проекта, занимаюсь привлечением инвестиций, построением дистрибуции и многим другим.

Я лично также являюсь руководителем компании «Трио». Моя компания – один из крупных дистрибьюторов в Республике Дагестан, имеет несколько контрактов со знаковыми российскими и зарубежными производителями, в основном это напитки.

Много лет я работал в известной турецкой компании. Этот рынок мне хорошо знаком. Также занимаемся логистикой и инвестициями.

– Линейка ваших продуктов расширяется. Какую продукцию в настоящее время выпускаете?

– «Мохито» – безалкогольный напиток, который сочетает в себе свежий аромат мяты и сладость фруктов. Лимонад содержит только натуральные красители и ароматизаторы, что делает его безопасным для здоровья. Напиток отлично подходит для вечеринок и летних мероприятий.

Линейка «Мохито» состоит из пяти вкусов: классический, клубника, манго, манго-маракуйя, арбуз. Каждый напиток прекрасно утоляет жажду, освежает и просто приносит удовольствие в любом месте и в любое время.

«Мохито» является популярным выбором среди потребителей и гарантирует активные продажи.

– Основная особенность вашего напитка – натуральность?

– Именно так. Название нашего бренда «MADE FOR YOU» говорит само за себя: этот напиток сделан для вас, он абсолютно натуральный, он безвреден для детей. Я считаю, что лучше не заниматься производством, чем делать некачественный продукт. Потому что наши дети завтра это будут пить.

И ещё важный момент. Наш «Мохито» хорошо утоляет жажду, после него не остаётся химического привкуса во рту благодаря натуральному составу.

Качество нашего продукта подтверждено многими наградами: первое место за качество на выставке Food Expo Qazaqstan; две золотые медали получили в Санкт-Петербурге на «Neva Buyers Week – Белые ночи».

Те, кто пробовал наш напиток, понимают, что качество – топовое. Повторюсь, мы используем только натуральные ингредиенты. На первом месте у нас качество. Мы беспокоимся за здоровье нашего покупателя.

На этикетках «Мохито» различных производителей стоит предупреждение о том, что данный продукт может вредить развитию детей. В составе могут быть вредные компоненты, но люди покупают из-за низкой стоимости, несмотря на то, что такой продукт вредит здоровью детей, которые этот лимонад пьют.

– Вы делаете качественный продукт. Какие ценности и принципы лежат в основе вашей компании?

– В первую очередь – доверие, командная работа, честность и креативный подход. Эти принципы помогают найти быстрые и эффективные решения, которые обеспечивают высокую скорость достижения намеченных задач и позволяют поддерживать высокую мотивацию сотрудников.

– Скажите, какие ресурсы и инвестиции требуются для реализации ваших проектов?

– На данный момент у нас готовый работающий налаженный бизнес, которому для дальнейшего расширения и увеличения прибыли необходимы финансовые и трудовые ресурсы.

У нас готов разработанный бизнес-план завода по розливу; по нашим прогнозам, через пять лет предприятие будет показывать миллиардную прибыль при относительно небольших инвестициях. Мы провели переговоры с китайскими и российскими компаниями-поставщиками оборудования, всё зависит от масштаба проекта. Очень много задач, которые нужно решить.

Мы готовы с любым инвестором общаться, который бы обеспечил рост не только с точки зрения финансов, но и с профессиональной стороны, лишь бы было возможно взаимовыгодное и плодотворное сотрудничество. Границ нет никаких.

– Поделитесь планами на будущее.

– Перед нами стоят большие задачи. Скоро у нас розлив СТМ энергетического напитка. Летом планируем выйти на рынки стран ЕвразЭС. Также интересен китайский рынок. Собираемся посетить выставки во Вьетнаме и Иране.

Но тут зависит всё от многих факторов, так как мы молодые производители, есть пробелы в знаниях, опыте, финансах. Хотя мы растём и быстро учимся, но для быстрого достижения задач нужно расширять штат, набирать специалистов. Необходимо наладить выпуск напитков в кегах, стекле и ПЭТ-бутылке.

Также у нас есть планы по закупу первой партии холодильного и разливного оборудования.

Подготовила
Светлана Кныш



Владимир Крикушенко – О СТРАТЕГИИ И ПРОИЗВОДСТВЕ РОССИЙСКИХ ИННОВАЦИОННЫХ УСТРОЙСТВ NEXTOUCH

NexTouch – крупнейший в России промышленный производитель дисплеев, интерактивного оборудования, программно-аппаратного обеспечения, располагается в особой экономической зоне «Технополис Москва». Продукция NexTouch внесена в Единый реестр РЭП и Реестр российской промышленной продукции Минпромторга России. За 10 лет – с 2013 по 2023 год – компания прошла путь от стартапа до лидера отрасли. О том, как сегодня развивается предприятие, рассказывает сооснователь и генеральный директор NexTouch Владимир Крикушенко.

– 2023 год – каким он стал для компании NexTouch?

– Прошедший год стал для нас позитивным, мы добились существенного роста, нарастили объёмы производства и продаж, стали победителем в номинации «Высокие технологии» Конкурса лучших отечественных брендов России, нас поздравил Президент РФ В.В. Путин. Также компания завоевала 1-е место в премии «Лучший промышленный дизайн России», стала «Национальным чемпионом» и мн. др.

– Какую продукцию сегодня выпускает компания и кто является вашими основными клиентами?

– Сегодня мы производим более 45 типов устройств: от дисплеев, сенсорных экранов, интерактивных панелей, детских игровых столиков, видеостен, проекторов до производства собственных материнских плат на базе российских процессоров.

Потребители нашей продукции – это учреждения образования, в т.ч. инклюзивного (школы, вузы), B2B-сектор: ретейл, транспорт, медицина, промышленность, торговые центры, и многие другие.

Также сейчас мы переходим к стратегии производства компонентов для российских производителей готовых продуктов, в которых используются дисплеи или материнские платы: автомобили, банкоматы, ИВЛ, аппараты УЗИ и пр.

Что касается географии продаж, то в настоящее время мы сосредотачиваемся на внутреннем рынке, где есть постоянный высокий спрос на нашу продукцию.

– Насколько можно говорить об импортозамещении применительно к вашему предприятию?

– Мы всегда ориентировались на максимальную локализацию – ещё до того, как это стало мейнстримом, вкладывали средства в свои научные разработки. Только в прошлом году мы направили порядка 380 млн рублей в собственные НИОКР.

И сегодня мы выгодно отличаемся от многих российских производителей тем, что

у нас имеется полный набор собственной конструкторской документации – начиная от корпусных изделий и заканчивая компонентами микроэлектроники. У нас есть даже запатентованная технология дисплея на квантовых точках – единственная в России.

Сейчас, в зависимости от требований заказчика, уровень локализации нашей продукции находится в диапазоне 60-80%. Есть специальные решения для объектов КИИ с максимальным уровнем отечественных комплектующих и ПО.



– Какие меры господдержки сегодня существуют для вашей отрасли?

– Мы стараемся пользоваться возможностями, которые государство предоставляет для инновационных отраслей и отечественной продукции. В том числе и теми, которые предоставляются нам как резидентам ОЭЗ. Средства, сэкономленные за счёт участия в этих программах, мы инвестируем в НИОКР и расширение производства.

Однако, по моему мнению, главная поддержка государства, которая необходима сегодня, – это стимулирование спроса на отечественную продукцию, т.к. рынок интерактивного оборудования для зарубежных производителей – более 180 стран, у наскратно меньше. В настоящее время мы видим некоторые шаги в этом направлении, но их пока недостаточно, требуется более серьёзная активность для защиты нашего рынка от азиатских поставщиков.

Кроме того, хотелось бы, чтобы госорганы обратили внимание на ситуации, когда китайское оборудование позиционируется как локализованное производство внутри России, по факту не являясь таковым. Но при этом такая продукция получает сертификат о российском происхождении, несмотря на то, что на 99% произведена за пределами РФ. И получается, что мы тратим сотни миллионов на НИОКР, а

компания с двумя сотрудниками продаёт якобы отечественное оборудование, не затратив ни копейки на разработки.

Вот в этом вопросе требуются серьёзные государственные меры реагирования и контроль со стороны профильных ассоциаций и объединений, чтобы решать эти проблемы и оперативно вносить изменения в законодательство.

– Расскажите о планах по развитию компании.

– В настоящее время мы начали строить новый цех по производству LCD-матриц больших диагоналей – это основной компонент ЖК-дисплея, который пока не освоен в России. На первом этапе инвестируем в этот проект порядка 3 млрд руб. Строительно-монтажные работы на стадии завершения, скоро приступим к монтажу чистых помещений внутри. Мощность первой линии составит 500 тыс. единиц в год. В рамках этого проекта планируем нанять и обучить порядка 70 новых специалистов, так что, пользуясь случаем, приглашаем потенциальных сотрудников стать частью команды NexTouch.

К концу года мы также представим ряд новинок в своём сегменте, в т.ч. новое проекционное оборудование на основе лазерных технологий.

Если говорить о дальнейших перспективах, то в течение следующих двух лет мы планируем запуск второй очереди производства на 1,5 млн единиц продукции для различных устройств, включая экраны в автомобилях, мониторы, планшеты, телевизоры, интерактивные панели, профессиональные информационные экраны, как для бизнеса, промышленности, так и для образования.

Одновременно с этим занимаемся расширением рынка сбыта и выходом на рынки дружественных стран.



«РОТО ФРАНК»:

Российское подразделение концерна Roto Frank – «РОТО ФРАНК» – разрабатывает, производит и продаёт фурнитуру для окон и наружных дверей для всех способов открывания и видов профиля.

В прошлом году «Roto Россия» отметила 15-летний юбилей с момента основания завода, расположенного в Ногинске Московской области.

ПОЗИТИВНАЯ ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ

В 2023 году концерн Roto Frank продемонстрировал позитивную динамику оборота. Большой вклад в общий успех сделала команда «Roto Россия». Прирост в 2023 г. измеряется двузначными цифрами процента – как в финансовых, так и в количественных показателях, что позволило компании увеличить свою долю на российском рынке.

По оценке компании, рынок фурнитуры в 2023 году составил 21 млн гарнитуров поворотной и поворотно-откидной фурнитуры, показав несущественный рост в районе 3-5%.

Важным событием в 2023 году стал процесс завершения перехода с фурнитуры Roto NT на Roto NX. Roto NX успешно обеспечивает требования современных архитектурных трендов и строительных норм, а также опережает потребности рынка. Доля продаж Roto NX к концу 2023 г. превысила 90%, а к первому кварталу 2024 года планируется достичь 100%.

Важной темой касательно изменений в продуктовой линейке Roto на территории России является ввод в продажу фурнитуры среднего сегмента Weidtmann W100 – это компактный и высокотехнологичный продукт, закрывающий основные потребности рынка и строительной индустрии.

В фокусе внимания «РОТО ФРАНК» остаются и продукты группы Roto Patio (подъёмно-сдвижные и откидно-сдвижные системы, а также фурнитура для больших площадных конструкций), которые пользовались значительным спросом и показывали уверенный рост оборота в 2023 году.

ФУРНИТУРА ДЛЯ АЛЮМИНИЕВЫХ КОНСТРУКЦИЙ

Одной из глобальных целей «РОТО ФРАНК» в 2023 году было развитие проекта Roto AluVision и увеличение объёма сбыта фурнитуры для производства алюминиевых конструкций.

Сегмент алюминия отражает стабильный рост на протяжении последних лет и привлекает внимание всех участников рынка. Продуктовые решения Roto в части алюминия позволяют закрывать задачи в любых ценовых и технических категориях. Доля этих продуктов в общем объёме сбыта «РОТО ФРАНК» активно растёт с 2018 года и стремится к 20%.

ЖИЛОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

«РОТО ФРАНК», взаимодействуя с российскими строительными компаниями на ранних стадиях проектирования, активно расширяет сферу своей деятельности в сегменте высотного домостроения. Учитывая статистические данные о вводе жилья в России в 2023 году, где из 105 млн кв. м построенного жилья 55 млн приходится на ИЖС, компания сосредотачивается в данном направлении.

Тенденции в архитектуре и потребительские предпочтения приводят к увеличению спроса на такие продукты Roto, как системы Roto Patio, входные группы, различные нестандартные виды открывания и закрывания, дополнительные свойства окон и дверей с защитой от взлома и др. Проект ИЖС в «РОТО ФРАНК», в рамках которого компания плотно взаимодействует с более чем 50 строительными компаниями, прогрессирует уже на протяжении трёх лет.

КОМАНДА «РОТО ФРАНК»

Ярким событием в 2023 году для «РОТО ФРАНК» стал 15-летний юбилей с момента основания завода в Ногинске. Многолетний успех и ведущую позицию компании было решено отметить восхождением на самую высокую вершину России и Европы – Эльбрус. После нескольких дней активной подготовки и акклиматизации в условиях высокогорья группа «РОТО ФРАНК» в составе 10 человек во главе с генеральным директором Виктором Мелиховым 7 июля вышла на штурм восточной вершины Эльбруса с северного склона. Команда «Roto Россия» следила за восхождением через видеоролики и посты в телеграм-канале: @rotorussiadigital. Подобные события оставляют глубокий след, прекрасные воспоминания в сердцах людей, а также создают особую сплочённость и атмосферу в коллективе.

Также следует отметить важные структурные изменения в компании «РОТО ФРАНК» в 2023 году. С мая процесс сбыта возглавила Оксана Владимировна Маркелова, которая уже несколько лет профессионально руководила отделом внешних коммуникаций «РОТО ФРАНК». Данное изменение направлено на дальнейшее

ОТ БРЕСТА ДО ВЛАДИВОСТОКА



развитие процесса сбыта, а также на более тщательное и эффективное взаимодействие с партнёрами.

Значительное внимание в «РОТО ФРАНК» уделяется образованию. «Roto Университет» – это образовательная программа для сотрудников, партнёров и клиентов, включающая в себя геймифицированную обучающую платформу, на которой можно пройти обучение и тесты по продуктам Roto. В 2023 году в программе поучаствовало более 400 человек. Образовательное направление в компании будет расширяться в дальнейшем, поскольку имеет большой и значимый смысл.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Стратегия Roto – 2024 заключается в поэтапном успешном развитии. Фокус компании концентрируется на клиентах и совместном росте. Компания стремится обеспечить максимальный уровень качества поставок и удовлетворить потребности клиентов. Располагая самой большой сбытовой командой на российском рынке, «РОТО ФРАНК» развивает и поддерживает сервис от Бреста до Владивостока. Ключевыми локомотивами прогресса являются Москва, ЦФО, Северо-Запад с центром в Санкт-Петербурге, Урал и Поволжье – именно здесь доля Roto преобладает. Значительные перспективы развития намечены на юге России, в Сибири и на Дальнем Востоке – это те регионы, где существует большой потенциал для сотрудничества с новыми партнёрами и клиентами. Перечисленные направления уже активно интенсифицируются, и на 2024 год имеются глобальные планы. Факт того, что бренд Roto остаётся одним из самых узнаваемых на российском оконном рынке, подтверждён. Большое значение имеют сила бренда и его влияние на конечного потребителя – это ещё один фокус внимания «РОТО ФРАНК» и точка приложения усилий в наступившем, 2024 году.



«РЕКОМЕНДУЕМ НЕ ОТКЛАДЫВАТЬ ПРОЦЕСС ВНЕДРЕНИЯ РЕШЕНИЙ ДЛЯ МАРКИРОВКИ»

С 2017 года в России начала действовать национальная система маркировки товаров «Честный ЗНАК», в рамках которой маркировка стала обязательной для отдельных групп товаров, и этот перечень расширяется каждый год. Меры призваны бороться с контрафактом и позволяют отслеживать перемещение продукции от производителя или импортёра до конечного покупателя.

Группа компаний Weilandt Elektronik является экспертом в области специального программного обеспечения для участников оборота обязательной маркировки продукции. Мы попросили директора ГК Weilandt Elektronik Сергея Ватажицына рассказать о том, какие изменения ожидают бизнес в 2025 году.

– Сергей Андреевич, что изменится в требованиях к маркировке товаров в 2025 году?

– Со следующего года для ряда товарных групп начнётся поэкземплярный учёт маркированных товаров. Появится необходимость передавать в «Честный ЗНАК» данные о каждом коде маркировки. Для этого в накладной должны быть указаны коды маркировки каждого товара, а не только международный код маркировки товарной позиции. Во время приёмки товара нужно будет сверять коды на товарах с кодами в накладной. Этот вид учёта позволит проследить каждую единицу продукции при её поступлении, отгрузке, списании или продаже. В универсальном передаточном документе будут перечислены все коды продукции, отгрузку которой фиксирует этот документ.

– Каких категорий товаров это коснётся?

– Для разных групп товаров предусмотрен свой срок начала работы по новым правилам. Подготовиться следует компаниям-производителям и импортёрам следующих товарных групп:

- упакованная вода – её поштучный учёт нужно будет вести с 1 марта 2025 года;
- к молочной продукции со сроком годности свыше 40 дней поштучный учёт будет применяться с 1 июня 2025 года;
- биологически активные добавки к пище (БАД);
- антисептики;
- медицинские изделия.

У производителей БАДов, антисептиков

и медицинских изделий есть время до 1 сентября 2025 года.

– Какие программные решения и оборудование внедряет ваша компания для маркировки товаров? В чём преимущество этих решений?

– Мы разработали комплексное решение для всех участников оборота маркированных товаров. Наше основное преимущество заключается в том, что наше программное обеспечение Total Mark работает как система «одного окна». Мы можем настроить своим клиентам полную интеграцию с товарно-учётной системой. Total Mark – продукт полностью отечественный, и именно им мы успешно замещаем импортные решения вендоров, которые ушли с рынка. У нас уже есть ряд именитых клиентов в сферах продуктов питания, БАДов и воды.

– Что грозит производствам, которые не успеют внедрить у себя поштучный учёт товара к следующему году?

– Наказания как такового не предусмотрено, но без передачи этих сведений просто не получится продавать свою продукцию.

– Сколько времени требуется на автоматизацию маркировки товаров одного небольшого производства?

– Если под небольшим производством мы понимаем производителя, который в день выпускает до 5000 единиц продукции, то весь процесс занимает два дня с момента оплаты. Если мы говорим о более крупных производителях с уже автоматизированными линиями, то на внедрение

поштучного учёта товаров потребуется 2-3 месяца.

– Расскажите о реализованных вами крупных и интересных проектах по маркировке товаров.

– Проект, которым мы, конечно же, гордимся, – это большая работа по автоматизации производственных линий крупнейшего российского производителя биологически активных добавок к пище – ЗАО «Эвалар». Здесь мы с помощью нашего программного обеспечения объединили более двадцати автоматизированных линий на производстве.

В нашем портфолио находится и несколько крупных фабрик по производству мороженого и молочных продуктов. Общий же объём кодов маркировки, выпускаемых через наше ПО, превысил 30 миллионов в месяц.

– Какое напутствие вы хотели бы дать руководителям производств в связи с расширением позиций по маркировке к 2025 году?

– Мы рекомендуем не откладывать процесс внедрения решений для маркировки на потом, так как для среднего бизнеса процесс интеграции и согласований, как правило, превышает три месяца. Это значит, что озаботиться внедрением поэкземплярного учёта необходимо не позднее сентября 2024 года компаниям, занимающимся упакованной водой, и, соответственно, с января/марта 2025 года – всем остальным.

Беседовала Анна Добрынина

СЕРВИС МАРКАУТ:

ГОТОВАЯ СИСТЕМА РЕЗУЛЬТАТИВНЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ ДЕЙСТВИЙ

Рынок аутсорсинга в России продолжает активно развиваться. Многие компании уже достаточно спокойно доверяют подрядчикам юридическое, бухгалтерское и HR-сопровождение своего бизнеса, делопроизводство, техподдержку корпоративных информационных систем, рекламу, PR и др. Постепенно появляются новые направления аутсорса, одним из которых является аутсорсинг промышленного маркетинга. Об этом подробно рассказывает один из основателей данного направления в России, директор сервиса аутсорсинга отдела маркетинга МАРКАУТ Алексей Тищенко.



– Алексей, на какой стадии сегодня находится аутсорсинг промаркетинга, как развивается?

– Аутсорсинг всё глубже проникает в бизнес-процессы промышленных компаний. Это не быстрое, но поступательное движение. Здесь 20 лет назад аутсорсинг тоже начинался с передачи сторонним профессионалам непрофильных функций: рекламы, юридического, бухгалтерского, IT-сопровождения и т. д. Затем промышленники очень осторожно, преодолевая сомнения и недоверие, учились отдавать на аутсорс сначала текущие задачи штатного отдела маркетинга, а затем функционал директора по маркетингу: выстраивание системы маркетинга, создание и реализацию маркетинговой стратегии.

Ковидные ограничения ускорили этот процесс: предприниматели начали делать всё, чтобы сократить издержки. Так, в период пандемии мы получили много крупных клиентов федерального уровня, хотя наша компания расположена в Екатеринбурге.

Ну а сейчас, спустя несколько лет, такое взаимодействие в рамках аутсорсинга всё больше приветствуется бизнесом, в том числе и в промышленной сфере.

– Что представляет собой сервис аутсорсинга маркетинга МАРКАУТ?

– МАРКАУТ (от англ. MARKOUT, то есть marketing + outsource) – готовая система результативных маркетинговых действий, которую мы развиваем уже более 10 лет. Это не единственный формат аутсорсинга промышленного маркетинга, однако у него больше преимуществ, чем у всех остальных.

Например, предприниматель может нанять консалтинговую компанию. Консалтер обычно стандартизирует свою работу, у него есть шаблон маркетинговой стратегии, который он просто немного подгоняет под каждого конкретного клиента. В 70% случаев это работает, но любой клиент всегда рискует попасть в 30% тех, кому такая стратегия не подойдёт.

Кроме того, далеко не все консалтеры заботятся о том, чтобы маркетинговая стратегия была реализована. Как правило, преобладает другой подход. Если руководство компании не выполняет свою часть мероприятий в рамках стратегии, консалтер не будет его уговаривать. Он разработал стратегию, получил за это деньги, а дальше заказчик предоставлен самому себе.

Возможна и опция удалённого директора по маркетингу. Он как раз ориентирован на долгосрочное сотрудничество с заказчиком, поэтому его уровень вовлечённости гораздо глубже. Но нужно понимать, что это один человек. Он будет зависать от различных форс-мажоров и состояния здоровья. Или же ему может не хватить навыков в области эффективной настройки бизнес-процессов, управления командой, переговоров и т. п.

Поэтому наиболее оптимальным форматом является именно привлечение маркетинговой компании на аутсорсинг. Данный вариант сочетает в себе все преимущества от сотрудничества как с консалтером, так и с удалённым директором по маркетингу, при этом лишён их минусов.

– Расскажите подробнее: в чём эти преимущества?

– Такой формат позволяет получить как индивидуальную маркетинговую стратегию, основанную на исследовании конкретного рынка и конкурентов, так и специалистов для её реализации, избавляет клиента от необходимости вести тщательный поиск профессиональных сотрудников.

По сути, мы предоставляем полнофункциональный отдел маркетинга на аутсорсинге. Это 18 компетенций по цене 1-го специалиста: руководитель отдела маркетинга, аналитик, SMM-менеджер, SEO-специалист, дизайнер, фотограф, PR-специалист и так далее. Важно, что речь идёт о специалистах с опытом работы на разных рынках, ведь это огромное преимуще-

ство! Мы умеем работать с технически сложными и инновационными продуктами, длинными проектными продажами и конкурентными рынками. Всего через месяц работы мы будем знать о таком продукте достаточно, чтобы взять трубку в отделе продаж и спокойно пообщаться с любым клиентом.

Помимо этого, нужно отметить и существенную экономию клиента: на налогах, рабочем месте, больничных, отпусках.

Мы даже можем взять на себя управление подрядчиками, так как имеем широкий пул собственных проверенных партнёров для выполнения отдельных задач в рамках стратегии.

Единственное, что всё-таки требуется от заказчика, – это в ежедневном режиме следить за тем, применяют ли менеджеры по продажам наши разработки, контролировать ход реализации маркетинговой стратегии.

– Как вы оцениваете перспективы развития сервиса аутсорсинга маркетинга МАРКАУТ и отрасли в целом?

– Маркетинг очень сложно продать. Потому что это слово очень ёмкое, каждый трактует его как хочет. Одни предприниматели или руководители предприятий имеют в виду продажи, другие – маркетинговые исследования, третьи – брендинг и т. д. То, что маркетинг включает в себя всё это сразу, понимают немногие.

Но чем дальше, тем больше промышленные предприятия начинают видеть выгоды и плюсы маркетинга на аутсорсе. Как правило, к нам обращаются компании, которые уже сформировали в голове запрос на профессиональный маркетинг и готовы платить за эту услугу. Такой клиент вбивает в интернете: «маркетолог аутсорсинг», находит наш сайт (<https://markout.ru>), и мы начинаем предметный диалог. Нам нравится наша работа, потому что мы сами очень любим производство, людей, которые создают нечто материальное, способное изменить жизнь к лучшему.



Денис Бикбаев:

«НАША ЗАДАЧА – НАЛАДИТЬ ЭФФЕКТИВНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СООБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА»

По оценкам экспертов, доля частного довузовского образования в России составляет от 5 до 15% – в зависимости от региона. О перспективах развития этой сферы в России рассказывает председатель Комиссии по дополнительному, дошкольному и школьному образованию «ОПОРЫ РОССИИ», руководитель АНОО «Вектор» Денис Бикбаев.

– Денис Радиевич, расскажите об итогах работы комиссии в прошлом году, как вы их оцениваете?

– Пожалуй, самым ярким и значимым событием 2023 года стало проведение форума общественного негосударственного образования (фоно.рус) «Частное образование». Это совсем молодое мероприятие, первый форум прошёл в 2022 году в масштабах Московской области. А уже в октябре 2023 года на базе Общественной палаты РФ получилось организовать мероприятие федерального уровня, на котором было представлено более 550 участников сферы частного образования: от Калининграда до Владивостока.

Нам удалось собрать всех представителей частного довузовского образования (детские сады, детские центры, школы), рассмотреть самые насущные для нашего сообщества темы: лицензирование, меры государственной поддержки, инновационные стратегии развития, лучшие практики и т. д.

Отдельно была организована также секция по инклюзивному образованию – очень актуальное направление сегодня, так как в государственных специализированных учреждениях не хватает мест, и дети с нетяжёлыми диагнозами, как правило, приходят в частные сады и школы. А с учётом того, что ежегодно потребности в инклюзивных заведениях увеличиваются на 5-7%, актуальность этого вопроса постоянно возрастает.

– В прошлом году комиссия добилась уравнивания поддержки частных и муниципальных садов и школ в Московской области. Планируется ли распространить эту практику на другие регионы?

– Да, это важная веха в нашей деятельности, мы шли к решению этого вопроса довольно долго, в процессе участвовали многие заинтересованные стороны: профессиональные ассоциации, владельцы учреждений, государственные органы и пр. В прошлом году эта работа увенчалась успехом, и теперь подмосковные лицензированные частные учреждения образования будут получать соответствующие субсидии – это зафиксировано в законодательных актах правительства МО.

Конечно, мы будем стараться распространить этот опыт и на другие регионы, потому что пока в масштабах страны такая практика, помимо Подмосковья, существует только в Москве. В этом году мы ставим себе задачу – охватить как можно больше регионов, чтобы в каждом выяснить его потребности и актуализировать проблематику.

– А затем? Что вы планируете делать с этой информацией?

– Затем мы её обобщим и вынесем все эти темы на очередной ФОНО. Кроме того, в прошлом году было принято решение о создании Координационного совета, задачей которого будет резюмировать, а затем транслировать проблематику в региональные и федеральные министерства и ведомства.

Основная цель этой деятельности – добиться, чтобы наши пожелания по развитию частного образования были учтены и трансформированы в какие-то реальные действия со стороны руководящих и контролирующих органов.

– В чём заключаются основные пожелания? В финансовой помощи?

– Отнюдь. Это далеко не про деньги. Один из насущных вопросов – снижение требований СанПиН, естественно, в разумных пределах. Требования Роспотребнадзора, которые являются сегодня общими для всех детских образовательных учреждений, существенно тормозят развитие частного образования (в сфере лицензирования). Притом что сегодня многие предприниматели понимают, что проще, безопаснее и спокойнее действовать в правовом поле, и стараются получить лицензию. Однако действующие предписания и инструкции не способствуют обелению рынка, его большей прозрачности. Хотя государство в первую очередь должно быть заинтересовано в легализации его участников.

Кроме того, есть ряд вопросов, касающихся смягчения требований к ФГОС с учётом специфики негосударственных учреждений. При этом моё твёрдое убеждение в том, что качество образования всегда должно быть высоким, независимо от формы. Но нужно искать компромиссы, дать возможность определённым учреждениям работать по индивидуальным планам.

– Какие планы у вас есть на 2024 год?

– Основная задача – это объединение представителей сферы частного образования, чтобы постараться выстроить систему взаимодействия с госструктурами, упростить решение частных проблем путём формирования общей проблематики и способов решения. Эффективное сотрудничество образовательного сообщества и регулирующих органов станет залогом развития образовательной сферы в интересах будущего поколения.

Российско-турецкая компания «Логитранс» является лидером мультимодальных перевозок на территории России и осуществляет полный спектр логистических услуг в сегментах B2B и B2C: автомобильные, морские, железнодорожные и авиаперевозки, а также мультимодальные и интермодальные решения. О технических и экспертных возможностях компании «Логитранс» рассказывает директор по развитию бизнеса Атилла Бурак Тунч.

«ЛОГИТРАНС»:

МУЛЬТИМОДАЛЬНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ НА ПИКЕ ВОСТРЕБОВАННОСТИ



– Каким стал для вашей компании 2023 год?

– В целом прошлый год был неплохим, хотя в его начале наши прогнозы были не очень оптимистичными. Однако за счёт развития новых возможностей, расширения ряда направлений мы сегодня можем говорить, что 2023 год стал для компании «Логитранс» довольно успешным.

Мы увеличили импорт и экспорт грузов из Турции, существенно расширили импорт из Китая и Индии: это оборудование, автозапчасти, различные промышленные товары, частично текстиль. Также в деятельности компании значительно возросла роль мультимодальных перевозок. Активное развитие новых направлений в результате привело к увеличению количества клиентов и, как следствие, к росту выручки.

Это потребовало увеличения штата компании: мы сформировали специальное подразделение с компетентными специалистами по международной торговле, с высокой квалификацией в сфере транзита, экспорта и импорта.

Турецкий офис в целях предоставления более эффективных и экономичных альтернативных мультимодальных решений расширил департамент по мультимодальным перевозкам.

– Какие перевозки преобладают в вашей деятельности сегодня?

– В этом году, так же как и в 2023-м, мы активно развиваем направление мультимодальных перевозок. Это самые различные комбинации всех видов транспорта: авиа, ж/д, морские, автотранспорт.

Наша компания является агентом «Турецких авиалиний», заключён прямой договор с РЖД. Мы оказываем услуги и по

складской логистике: у нас имеются собственные склады в Москве, в Казахстане и в Грузии.

Кроме того, нашим конкурентным преимуществом является наличие собственного парка автотранспортных средств с турецкими номерами – более 500 единиц автотехники. Это позволяет доставлять товар из Европы через Турцию, проходя с минимальными финансовыми и временными затратами все таможенные процедуры.

Отдельный блок нашей деятельности – это услуги и консультирование в области таможенного оформления. Наши высокопрофессиональные специалисты занимаются электронным таможенным декларированием, подбором нужных кодов, оформлением любой необходимой таможенной документации.

Благодаря нашим компетенциям и возможностям мы осуществляем полный комплекс транзитной торговли, что крайне важно для заказчика, ведь взаимодействие с одним исполнителем гарантирует надёжность и стабильность, а также уменьшает риски, которые возникают, если исполнителей несколько и всех их нужно отдельно контролировать.

Также я хотел бы отдельно отметить, что все наши компетенции и возможности абсолютно применимы и к доставке грузов из стран АТР, в частности из Китая, Индии и Южной Кореи, в любую точку России.

Используя комбинацию всех имеющихся видов транспорта, мы предлагаем мультимодальные и динамичные логистические решения в зависимости от приоритета клиента: оперативности или стоимости доставки.

– Как вы взаимодействуете с общественными российскими организациями?

– Мы активно участвуем в работе Ассоциации «Российско-Турецкий диалог», и этот опыт и сотрудничество для нас очень важны. В прошлом году в рамках этой деятельности я побывал в составе бизнес-миссий в нескольких российских регионах: Рязань, Великий Новгород, Томск и др.

Такие поездки дают нам возможность напрямую общаться и заводить связи с представителями регионального бизнес-сообщества, потому что далеко не все из них представлены в Москве.

К тому же, когда ТПП РФ или её отделения представляют нас как доверенных и надёжных партнёров, меняется и отношение к нам: недоверие уступает место интересу и взаимовыгодным проектам.

– Расскажите о планах по развитию компании «Логитранс» на ближайшую перспективу.

– Во-первых, это увеличение объёмов в сфере перевозок между Россией и Турцией. Во-вторых, развитие импорта из Китая. Для этого после китайского Нового года я планирую поездку в КНР для обсуждения открытия китайского представительства «Логитранс».

Кроме того, на фоне роста сегмента мультимодальных перевозок мы вновь рассматриваем возможность открытия офиса компании в Новороссийске. У нас уже были такие планы перед тем, как всех накрыла пандемия, поэтому я очень надеюсь, что в этот раз наши задумки удастся воплотить в реальность.

Безусловно, реализация наших целей во многом зависит от текущей геополитической и экономической ситуации, но всё же мы надеемся на лучшее.

Товарооборот между Россией и странами Юго-Восточной Азии, в частности с Китаем, продолжил уверенный рост в 2023 году.

О том, какие меры необходимо принять, чтобы этот процесс послужил развитию транспортно-логистической отрасли и инфраструктуры Дальнего Востока, а также экономическому росту региона и страны в целом, рассказывает Максим Кузема – эксперт, председатель Комитета по транспорту и грузоперевозкам «Деловой России» по Хабаровскому краю и ЕАО, генеральный директор «Первой контейнерной компании».

ХАБАРОВСКИЙ КРАЙ – КАК ДРАЙВЕР ДАЛЬНЕВОСТОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

– Максим Александрович, многие, говоря о Дальнем Востоке, имеют в виду Владивосток. Но ведь есть ещё огромный и перспективный Хабаровский край.

– Безусловно! Хабаровский край имеет уникальные логистические преимущества, но не все возможности региона сегодня используются в полную мощь из-за недостаточно развитой транспортной и приграничной инфраструктуры. Развитие приграничной логистики – как комплекса услуг по перевозке, хранению, таможенному оформлению и доставке грузов через границу – имеет большое значение для укрепления торговых отношений между Россией и Китаем.

Мы сегодня наблюдаем значительное увеличение доли грузов, доставляемых из Китая автомобильным транспортом. В этих условиях именно Хабаровский край имеет все шансы стать крупнейшим транспортно-логистическим узлом страны, но при условии решения ряда ключевых проблем.

Имея многолетний опыт работы в международных перевозках, как собственник и руководитель транспортно-логистической компании, я не понаслышке знаю о сложностях, с которыми сталкиваются представители транспортной отрасли. Например, о нехватке пропускных пунктов в Хабаровском крае. В регионе нет ни одного круглогодичного пункта пропуска. Погранпереход Покровка – Жаохэ прекращает свою работу на период ледостава и ледохода. В такой ситуации невозможно выстроить постоянные логистические маршруты через домашний регион, поэтому мы вынуждены везти грузы через соседние субъекты, а это дополнительные расходы для перевозчиков и грузовладельцев, а также выпадающие налоговые доходы Хабаровского края.

Кроме того, в 2023 году были опубликованы поручения В. В. Путина по развитию Дальнего Востока. Среди прочего – вопрос строительства сухопутного круглогодичного пункта пропуска на острове Большой Уссурийский. Благодаря совместным усилиям множества людей, в частности заместителя председателя правительства по инфраструктуре И. А. Горбачевой и министра транспорта и дорожного хозяйства Хабаровского края Г. В. Мазунина, вопрос о его строительстве сдвинулся с мёртвой точки.

Важно, что уже сейчас будущий погранпереход получил статус грузопассажирского. Это открывает для региона широкие перспективы. Кроме того, на встрече представителей бизнеса с президентом в январе 2024 года был поднят вопрос о развитии участков, прилегающих к пунктам пропуска. В том числе – о распространении на эти районы льгот, действующих на территориях опережающего развития, благодаря которым предприниматели смогут получить преференции при инвестициях.

Все эти меры дадут региону новое дыхание, позволят увеличить грузопоток, создать рабочие места, снизить долю транспортных расходов в себестоимости поставок, сократить сроки доставки, снять нагрузку с транспортно-логистических узлов соседних субъектов, которые уже сейчас не справляются с растущим грузопотоком.

– Кроме строительства погранпереходов, что ещё необходимо делать для развития российско-китайского товарооборота?

– Моя профессиональная, а также общественная деятельность в «Деловой России» и тесное взаимодействие с коллегами из других деловых объединений дают

глубокое понимание и других актуальных проблем отрасли.

Для решения этих вопросов необходимо принять комплекс мер, направленных на улучшение приграничной логистики между Китаем и Россией. Отдельно хочу отметить, что необходимо учитывать инициативы и предложения, поступающие от самих участников экспортно-импортной деятельности и представителей бизнеса, знающих всю проблематику и специфику международных перевозок «изнутри».

Развитие и модернизация приграничной инфраструктуры должны двигаться по двум направлениям: складскому и транспортному. Учитывая перспективы и рост объёмов международной торговли между Китаем и Россией, строительство и ремонт дорог, мостов, железнодорожных путей, трубопроводов, электросетей, а также строительство и модернизация таможенных терминалов, складов, парковок и других логистических объектов должны идти на опережение. Одна из ключевых задач – не допустить того, чтобы грузопоток, направленный логистическими цепочками на Восток и с Востока, упёрся в некое «бутылочное горлышко».

Также очень важно вести работу по упрощению таможенного законодательства и регулированию, сократить барьеры и издержки для приграничной торговли, ввести режим «единого окна» для таможенных процедур, унифицировать и стандартизировать документы и сертификаты, снизить тарифы и налоги, а также повысить прозрачность и контроль сферы международных перевозок.

Именно эти усилия станут одним из драйверов дальневосточной экономики и экономики Хабаровского края, способствующих взаимовыгодному торгово-экономическому сотрудничеству России с Китаем и странами АТР.



«ТЕХТРЕЙД»: качественная логистическая поддержка в сжатые сроки

Компания «ТЕХТРЕЙД» предлагает полный спектр логистических услуг складской обработки и транспортировки грузов, комплексного логистического обслуживания, а также услуги обслуживания торгового оборудования и POSm.

О том, каким для компании был 2023 год, и о планах на ближайшую перспективу мы беседуем с руководителем транспортно-логистического оператора «ТЕХТРЕЙД» Екатериной Кочетковой.

– Екатерина, как вы оцениваете 2023 год, насколько он был успешным для «ТЕХТРЕЙД»?

– Если посмотреть на статистику по российским компаниям, то мы увидим, что свою деятельность прекратили в первом полугодии 2023 года 110,6 тыс. предприятий, что, конечно, печально, но сложное время вынуждает быть сильными и искать новые возможности. Мы максимально оптимизировали деятельность, освоили альтернативные пути, поэтому можно сказать, что для компании «ТЕХТРЕЙД» 2023 год был успешным.

Например, кризис очень жёстко сказался на техническом мерчандайзинге: он практически сошёл на нет. Но мы «выжили» за счёт других направлений работы. Я считаю, что стратегия диверсификации, развития новых направлений позволяет удержать бизнес на плаву в кризисных ситуациях. И жизнь подтвердила мою правоту. Очень многие компании сократили специалистов, но благодаря нашей гибкости мы перестроились, стали расширять ассортимент оказываемых услуг, предлагать сотрудникам другие должности без потери заработной платы. Как социально ответственный руководитель, я прекрасно понимаю, что у коллег есть семьи, которые необходимо содержать. И мне удалось сохранить людей!

К тому же, поскольку мы работаем внутри российского рынка, нас не затронули масштабные изменения, связанные с перестройкой логистических коридоров. Это тоже позитивно повлияло на нашу устойчивость.

– Какие виды услуг осуществляет компания в рамках своей деятельности?

– Сегодня представительства «ТЕХТРЕЙД» расположены более чем в 300 городах России, а складские и транспортные мощности, а также квалифицированный персонал позволяют нам оказывать качественную логистическую поддержку клиентам в сжатые сроки одновременно по всей стране.

Многолетний опыт результативной работы позволил нам выявить особенности рынка в каждом регионе страны и определить только эффективных и надёжных партнёров по всей России. Благодаря этому компания с уверенностью реализует масштабные проекты федерального уровня.



– В чём особенности и конкурентные преимущества «ТЕХТРЕЙД»?

– Первый и самый важный фактор – это наш подход к клиенту! Для нас клиент – это, прежде всего, человек со своими сильными и слабыми сторонами, сомнениями, правом на ошибку, различным восприятием одних и тех же ситуаций. Именно с данной точки зрения мы выстраиваем клиентский сервис. И для клиента это один из самых важных критериев, несмотря на то, что для некоторых это может быть и неочевидно. Однако такой подход позитивно сказывается на всех факторах взаимодействия: лояльность с обеих сторон, возможность решать задачи и проблемы на максимальном доверии, идти на компромиссы, быть более открытыми, в конце концов. По сути, мы переходим в формат не просто сотрудничества, а помощи друг другу в развитии своего бизнеса.

Ещё один очень важный фактор – это квалифицированный персонал. Охватить более 300 городов и провести логистическую поддержку компании в сжатые сроки по силам только профессионалам своего дела.

Кроме того, конечно же, наша сильная сторона и неоспоримое преимущество – это широкое покрытие по всей России, опе-

ративность реагирования в реализации, высокий SL – как в техническом мерчандайзинге, так и в аудите и мерчандайзинге, складской и транспортной логистике.

– Сегодня важное значение приобретают автоматизация и цифровизация. Используются ли в вашей компании подобные технологии?

– Да, используются. Мы – сторонники автоматизации рабочих процессов, это один из важнейших факторов оптимизации, что, в свою очередь, позитивно сказывается на развитии компании и её эффективности.

К примеру, возьмём технический мерчандайзинг, куда входит складская и транспортная логистика и где клиент хочет видеть итоговый результат в максимально короткие сроки. Или проект, где нужно забрать рекламное оборудование для торговых точек, доставить, смонтировать и сразу же передать клиенту отчёт о монтаже этого оборудования. Причём клиент хочет сразу видеть в онлайн-режиме остатки на каждом складе в городе, отслеживать историю перемещения оборудования, понимать, по какому адресу расположено то или иное оборудование.

Для удобства клиентов мы автоматизировали данный процесс таким образом, что для реализации подобных проектов с обозначенными условиями нам требуется всего один координатор, а также техники, которые работают непосредственно на точках монтажа. Благодаря тому, что у каждого техника есть мобильное приложение, отчёт о проделанной работе поступает клиенту очень оперативно – сразу же после проведения работ. Ну а кроме того, мы всегда на связи – 24 часа в сутки и 7 дней в неделю – и оперативно реагируем на различные форс-мажорные обстоятельства.

– Какие надежды вы возлагаете на 2024 год, какие цели ставите перед собой?

– На 2024 год мы возлагаем большие надежды и рассчитываем на рост оборотов компании и, как следствие, на увеличение штата сотрудников. Считаю, что сегодня в нашей стране есть все возможности для реализации предпринимательских амбиций. Так что планы есть; и клиенты – тоже!



Игорь Исаев, «ОСП Агро»:

«МЫ ПРОДОЛЖАЕМ РАЗВИВАТЬСЯ И ИНВЕСТИРОВАТЬ»

С тех пор как «вести с полей» практически исчезли из теленовостей как жанр, обо всех изменениях, происходящих в сельскохозяйственной отрасли, люди обычно узнают, как говорится, «из альтернативных источников».

Например, из ценников в продуктовых магазинах. Скажи этим людям, что цены на молоко в течение всего года падали, так они в лучшем случае тебя просто обругают... Потому что снижалась стоимость на сырое молоко, на тот продукт, который переработчики скупают у производителей.

А эти цены на цифры в магазинах, к сожалению, влияют не так, как хотелось бы. И к тому же делают производство сельхозпродукции проблематичным и нерентабельным.

Но есть в России сельхозпредприятия, которые не сдаются, а продолжают искать и находят способы не только не сворачивать производство, но и развивать его. Одно из них – агрохолдинг «ОСП агро», расположенный в Коломенском городском округе Подмосковья.

О ЦЕНАХ

«В трудные времена более сильные предприятия останутся, а слабым будет ещё сложнее, – говорит президент агрохолдинга АО «ОСП агро» Игорь Исаев. – А времена сегодня действительно непростые: в течение всего прошлого года мы наблюдали значительное падение цен на сырое молоко и одновременно рост цен на запасные части, на ГСМ. Отсюда – повышение себестоимости продукции. Сейчас после долгого падения цен на сырое молоко в 2023 году, к счастью, они стабилизировались и понемногу растут, стремясь к уровню начала 2022 года».

О ПРОДУКЦИИ

Входящие в состав агрохолдинга АО «Предприятие «Емельяновка» и АО «Агрофирма Сосновка» производят и поставляют переработчикам около 50 тыс. тонн молока высшего качества в год. Кроме того, эти хозяйства выращивают на своих полях кормовые культуры и овощи. В прошлом году они собрали 115 тыс. тонн кормов (сенаж, силос), 25 тыс. рулонов соломы, 10 тыс. тонн зерна, а также 50 тыс. тонн капусты и картофеля.

«Наши предприятия не только производят молоко высшего качества, но и являются племязаводами по разведению голштинской породы, – рассказывает Игорь Исаев. – Общее поголовье крупного рогатого скота составляет около 12 тыс. голов, из которых 4,5 тыс. – дойное стадо. Третий год подряд наши фермы входят в топ-30 самых продуктивных хозяйств России по версии Milknews. В этом году в рейтинг вошла ферма «Сенницы-1» АО «Агрофирма Сосновка» с молочной продуктивностью 11 002 кг молока на корову в год. Занимаемся мы ещё и коневодством, и пчеловодством, но это скорее для души».

О ТЕХНОЛОГИЯХ

Глядя на то, как всё в этих хозяйствах обустроено, приходишь к выводу, что для души и от души здесь делают всё, а не только то, о чём рассказывает президент агрохолдинга. Это могли бы подтвердить даже телята, если бы, во-первых, умели давать интервью, а во-вторых – оторвались от своих «гаджетов». Да, их жизнь и взросление тоже тесно связаны с цифровизацией: система выпаивания телят «Кормомама» позволяет автоматизировать процесс выпойки и сокращает общие трудозатраты на их выращивание и содержание. С помощью системы идентификации животных компьютер ведёт статистику питания каждого телёнка: когда было последнее корм-

ление, сколько молока выпил, когда ему положена следующая порция. Учитываются даже количество подходов к кормушке и скорость, с которой телёнок пьёт молоко.

А какие масштабные работы по мелиорации проводит «ОСП агро»! Под орошением сегодня находится 1670 га, что обеспечивают 40 дождевальных установок. Две из них приобрели совсем недавно благодаря мерам господдержки. В 2024 году планируется строительство мелиоративных сооружений ещё почти на 200 га. Мелиорация позволяет значительно повысить эффективность использования земельных ресурсов для получения высоких и устойчивых урожаев.

«Мы активно каждый год увеличиваем число поливных земель, чтобы минимизировать влияние на производство сельхозпродукции возможной засухи», – объясняет Игорь Исаев.

О РАЗВИТИИ

Ищут в агрохолдинге способы минимизации и других сложностей, возникающих из-за причин не только погодных, но и «рукотворных», вызванных во многом проблемами экономическими. Например, по словам президента «ОСП агро», существенно снизилось качество премиксов. Для тех, кто далёк от сельского хозяйства, поясним, что премиксы – это смесь различных микроэлементов, витаминов, минералов и других питательных веществ, которые добавляются к рациону животных. Разработаны они специально для коров, учитывают их физиологические потребности и помогают компенсировать недостатки в рационе животных.

«Поставщики остались прежними, но премиксы не дают тех результатов, к которым мы привыкли, – говорит Игорь Исаев. – Это ощутимо сказывается на надоях высокопродуктивного скота. Но мы продолжаем работать так же, как и раньше, придерживаясь экономики, не жертвуя качеством продукции. Производим высококачественное молоко, не сокращая поголовье, не снижая объёмов производства, не нарушая партнёрских отношений. Мы продолжаем развиваться. Кроме того, в течение прошлого года мы, учитывая инфляцию, рост цен на потребительские товары, повысили на 20% заработную плату всем сотрудникам наших агропредприятий. В конце концов, престиж работы в сельском хозяйстве – это то, во что тоже нужно инвестировать».

Беседовал Алексей Сокольский



«Ферма Ляшенко С. Н.» находится в деревне Данилово, в 30 км к северу от Пушкино. Там содержат более 700 голов рогатого скота: сотни коз и овец, а также около четырёх десятков коров. Ферма выпускает 56 видов сертифицированной продукции: молочную и кисломолочную продукцию, натуральные сыры – твёрдые, мягкие и даже деликатесный сыр с плесенью. Владелец фермы Сергей Ляшенко является председателем Комитета по работе с сельскохозяйственными товаропроизводителями и переработчиками сельскохозяйственной продукции Торгово-промышленной палаты Московской области. Он рассказал нашему изданию об особенностях своей работы и актуальных проблемах развития фермерских хозяйств в стране.

Сергей Ляшенко:

«ФЕРМЕРЫ КАК ГРИБЫ ПОСЛЕ ДОЖДЯ НЕ РАСТУТ»

– *Сергей Николаевич, ваша работа в области племенного разведения мелкого и крупного рогатого скота вызывает большой интерес. Расскажите о ней подробнее.*

– Вообще, разведением животных мы занимаемся уже больше восьми лет, на ферме много животных, привезённых с разных континентов.

В последние шесть лет занялись разведением коров породы джерси. Порода эта была выбрана, потому что она даёт достаточно большое количество молока: от 22 до 26 литров в сутки. Оно жирное, высокобелковое, с очень высокой плотностью; с этим молоком интересно работать для производства кисломолочных и сырных продуктов. Мы получаем не только сливки, сметану, масло, но и достаточно сыропригодное молоко, из которого делаем мягкие, полутвёрдые и твёрдые сыры большой выдержки.

– *Какие особенности и методы вы используете в процессе изготовления продуктов?*

– Прежде всего, наш метод – это любовь к животным, чистота, качественные корма, чистая вода и воздух. Если это всё есть, то животные живут как в раю.

Поэтому, естественно, на ферме очень большое внимание уделяется качественным кормам, которые мы сами заготавливаем. У нас достаточно большие территории под посевные площади.

В прошлом году мы сделали ремонт и увеличили производственные мощности. В сутки можем на сегодняшний день в одну смену перерабатывать до 1200 литров молока. Правда, пока такие объёмы у нас не вырабатываются, но надеемся, что скоро наши девчонки дадут приплод, и мы выйдем на него либо к концу этого года, либо в начале следующего.

Для изготовления твёрдых и полутвёрдых сыров мы используем уже прошедшие обкатку на сыроварне закваски, ингредиенты. И всё то, что мы делаем на сегодняшний день, достаточно хорошо воспринимается потребителями наших продуктов.

– *Что вы предпринимаете для минимизации отходов и сохранения ресурсов в процессе производства?*

– Наше крестьянско-фермерское хозяйство на сегодняшний день практически является хозяйством замкнутого цикла. Мы много внимания уделяем сохранности почв и натуральным удобрениям. Практически всё, что у нас заготавливается, пускаем на переработку.

На ферме мы используем естественный свет и вентиляцию. Экономим электроэнергию за счёт энергосберегающих ламп и весь весенне-летний период стараемся содержать животных на свежем воздухе. Это, во-первых, закалка, а во-вторых – уменьшает затраты на производство.

– *Что больше всего радует вас в фермерской жизни?*

– Это рождение потомства. Самое приятное – когда рождаются козлята, ягнята, телята. Это награда за долгий кропотливый процесс, который предшествует этому радостному событию.

В этом и заключается племенная работа: ты улучшаешь породу, а не просто привозишь животное, купленное за бешеные деньги. Это, наверное, самое радостное, самое дорогое в моей деятельности. А потом уже непосредственно производство и вкусовые характеристики продукции. Фермерство – это интересная работа, которая меняет жизнь городского жителя.

– *Можете поделиться своими мыслями о текущем состоянии фермерских хозяйств и о том, каким вы видите их будущее в нашей стране?*

– В последнее время у меня такое ощущение, что наблюдается забывость фермеров. Из-за этого они начинают метаться и смотреть в сторону агротуризма. Я, конечно, понимаю, что агротуризм – дело хорошее и, наверное, правильное, но мы ещё не подошли к этой возможности. Агротуризм подразумевает оказание услуг. То есть фермер, помимо того, что занимается пашней, уборкой урожая, заготовкой кормов, кормлением животных, дойкой, оформлением документов, производством и реализацией продукции, ещё должен думать о том, как оказать услуги.

Но и для развития агротуризма фермер должен взять на себя огромный пласт работы: финансовые затраты, земельные ресурсы, рабочая сила. Это ведь магазины на территории фермерского хозяйства, глэмпинги, фестивально-ярмарочные площадки. Без помощи областных и федеральных министерств и ведомств это сделать невозможно. Поэтому фермеры как грибы после дождя не растут. К сожалению, на сегодняшний день они просто исчезают.

Есть ещё очень серьёзные проблемы и по реализации продукции. Мы выживаем за счёт ярмарок, фестивалей, выездной торговли. Очень помогает нам в этом Россельхозбанк с «Вкусными пятницами», но сама проблема не решается.

Поэтому статус фермерства обязательно должен быть закреплён законодательно: кто такой фермер, какие критерии, что такое перекупы и так далее. Тогда мы будем чувствовать защиту государства и развиваться.

Подготовлено Светланой Кныш

В современных условиях перед нашей страной стоят задачи уменьшения энергопотребления, снижения непроизводительных потерь и более рационального использования энергоресурсов. Достигнуть этого можно только путём комплексного применения передовых энергосберегающих технологий и внедрения мер организационного характера, направленных на энергосбережение.

Созданием высокотехнологичных приборов учёта воды и тепловой энергии уже более 30 лет занимается группа компаний «Тепловодомер». Устройства имеют цифровую основу, позволяющую передавать показания счётчиков дистанционно.

О преимуществах внедрения инновационных приборов учёта, а также о новых законодательных инициативах в сфере учёта тепло- и водоснабжения мы поговорили с руководителем предприятия Юрием Казановым.

Юрий Казанов, ГК «Тепловодомер»: «От внедрения цифровых систем учёта в сфере ЖКХ выиграют все»

– Первые приборы учёта были достаточно простыми с технической точки зрения. Насколько широк ассортимент приборов учёта, выпускаемых на вашем предприятии, и насколько они инновационны?

– Сегодня при производстве приборов учёта «Тепловодомер» и «Водомер» используется уникальное высокотехнологичное оборудование. Работает лаборатория, проверяющая качество выпускаемой продукции. Достигнутые результаты позволяют утверждать об эффективности используемых технических решений и высоком уровне компетенций специалистов нашего предприятия.

Мы выпускаем широкий спектр приборов учёта расхода горячей и холодной воды – это крыльчатые, турбинные, комбинированные, электромагнитные и ультразвуковые расходомеры. Есть модели, которые выполнены с максимальной защитой IP-68, что позволяет их эксплуатировать в затопляемых помещениях. Всё, что мы выпускаем, востребовано нашими потребителями.

– Появились ли у вас новые направления в работе?

– Нашему предприятию уже более 30 лет. Сегодня мы видим перспективу дальнейшего развития в цифровизации приборов и внедрении автоматизированных систем учёта энергоресурсов в сфере ЖКХ. Мы выступаем за формирование цивилизованного рынка в части производства, установки, поверки и замены приборов учёта у потребителей.

В феврале этого года наша ассоциация «Метрология Энергосбережения», которая объединяет ведущих производителей

приборов учёта, провела конференцию в Москве по данной тематике, в которой приняли участие представители Государственной Думы РФ, правительства Московской области, предприятий тепло- и водоснабжения Подмосковья, где мы обсуждали все эти вопросы.

Если говорить кратко, мы вышли с инициативой по итогам конференции обратиться в органы государственной власти Российской Федерации с предложением внести изменения в законодательство о передаче функции установки, эксплуатации и поверки приборов учёта воды и тепловой энергии от граждан к ресурсоснабжающим организациям. Цель этого – обеспечение мероприятий по энергосбережению, энергоэффективности и сохранению окружающей среды в РФ.

Законодательное закрепление за ресурсоснабжающими предприятиями полномочий по установке, эксплуатации и поверке приборов учёта позволит сократить потери воды и тепла в МКД, повысить качество обслуживания потребителей, сделать процесс внедрения умных приборов учёта стабильно прогнозируемым и безопасным для собственников жилья и в конечном счёте сократить негативное воздействие на окружающую среду.

Мы видим, что профильные ведомства сегодня активно обсуждают данный вопрос, есть понимание необходимости движения в этом направлении, но это решение пока не принято. Должен отметить, что мы совершенно чётко уверены, что от данного решения выиграют все: потребители, ресурсоснабжающие предприятия, производители приборов учёта и государство.

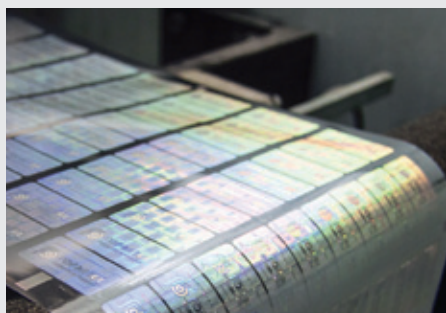


– Расскажите подробнее о своей общественной деятельности в качестве депутата Совета депутатов городского округа Мытищи.

– В своей работе во главу угла я ставлю интересы жителей нашего городского округа. Конечно, за последние годы городской округ Мытищи сильно изменился. Строятся новые школы, детские сады, больницы и современные жилые дома. Вместе с тем есть проблемы, которые надо решать. Практически ежедневно ко мне обращаются жители с просьбой о помощи по самым разным вопросам. Решение этих вопросов зачастую является очень сложным процессом, в котором участвует много людей и организаций, и не всегда всё получается так быстро, как хотелось бы... Однако я стараюсь помочь жителям в решении их насущных проблем, поэтому делаю всё, что в моих силах, для улучшения их жизни.

Беседовала Анна Добрынина

«ПЕРВЫЙ ПЕЧАТНЫЙ ДВОР»: БЕЗУПРЕЧНОЕ КАЧЕСТВО БОЛЕЕ 25 ЛЕТ



– Расскажите подробнее: какую продукцию, помимо защищённой полиграфии, изготавливает сегодня ваша компания?

– Компания изготавливает пластиковые карты с контактным, бесконтактным и дуальным интерфейсами, магнитной полосой и уникальными средствами визуальной и цифровой защиты. Ассортимент нашей продукции включает в себя: идентификационные – универсальная электронная карта, карта москвича; платёжные – банковские с национальной платёжной системой «МИР» (ранее – с международной ПС Mastercard), школьные карты «Москвёнок»; карты тахографа всех видов, транспортные карты для регионов России – например, «Тройка»; электронные пропуска, а также ключевые носители.

Предприятие плодотворно сотрудничает с различными федеральными и региональными органами власти, министерствами и ведомствами. Среди наших постоянных заказчиков – администрации различных городов и регионов России, банки, инвестиционные компании, крупные производственные объединения и фирмы.

Высокое качество продукции гарантируется отлаженным до совершенства технологическим процессом и многолетним опытом высококвалифицированного персонала.

Ещё одним направлением нашей деятельности уже много лет является изготовление защитных голограмм и ламинатов, так называемых защитных оптических элементов.

Необходимо отметить, что все направления производственной деятельности на нашем предприятии имеют законченный цикл, то есть от разработки дизайна и макета до готовой продукции.

– Почему так важны качественные оптические защитные элементы и какова область их применения?

– Оптические защитные элементы в основном применяются в трёх направлениях. Во-первых, защита документов. С 2021 года оптические защитные элемен-

ты были включены на законодательном уровне в защитный комплекс документов строгого учёта. Эти голограммы имеют сложную технологию производства, и для их изготовления используют специальное оборудование. Подделать такую голограмму практически невозможно, что даёт возможность контрольно-надзорным органам без экспертизы определить подлинность документа.

О том, каким для предприятия был прошлый год, и о планах по развитию новых направлений мы беседуем с генеральным директором ООО «Первый печатный двор» Виктором Жуковым.

Во-вторых, оптические защитные элементы используются для контроля вскрытия упаковки. Для пломбирования продукции применяются так называемые разрушаемые голограммы: при вскрытии упаковки голографический скотч или наклейка распадается на фрагменты, которые затем невозможно собрать в единое изображение. Часто такие наклейки используют в аэропортах или в почтовых компаниях.

Ну и в-третьих, голограммы используются в качестве визуализации бренда: например, для маркирования фармакологической или косметической продукции.



– Как вы оцениваете 2023 год, каким он был для вашего предприятия?

– В связи с тем, что всё больше документов переходит в цифровой вид, а бланки заменяют выписки из различных реестров, нами было принято решение открыть новое направление – изготовление государственных регистрационных знаков транспортных средств. Производство мы организовали в Смоленске, закупили российское оборудование, получили необходимые для работы разрешительные документы. Благодаря этому мы создали новые рабочие места для сотрудников технических специальностей, никак не связанных с полиграфией.

Кроме того, мы предлагаем услуги по изготовлению сувенирной продукции на металлических пластинах к любому празднику. Получить такой персональный подарок всегда приятно.

Также в 2023 году мы окончательно переехали из Москвы в Смоленск и вступили в Торгово-промышленную палату Смоленской области. Палата живёт очень насыщенной жизнью, на регулярной основе проводится масса мероприятий в помощь бизнесу. С помощью Смоленской ТПП мы прошли специальную оценку условий труда, нашли транспортных партнеров, а также заключили ряд договоров на поставку нашей продукции.

Также мы активно сотрудничаем с ТПП РФ и уже в течение нескольких лет входим в Реестр надёжных партнёров Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

– Какие планы вы намерены реализовать в 2024 году?

– Их много на самом деле. Одно из направлений, которое мы точно будем развивать, – это область физических платёжных инструментов нестандартных форм-факторов. Команда национальной системы платёжных карт «МИР» всегда поддерживает новые неординарные предложения, даже если подобное ещё не производилось и не стандартизовалось, поэтому можно ожидать положительного решения. Также в планах – расширять географию своих заказчиков за пределы Таможенного союза.

Московский государственный институт культуры, одно из старейших учебных заведений нашей страны, был создан в 1930 году.

Сегодня вуз видит свою основную миссию в гармоничном сочетании фундаментальных, классических и инновационных разработок в сфере культуры и креативных индустрий с целью формирования высокого качества образования и востребованности выпускников.

О том, что делать гуманитариям в век программистов, о роли цифровизации в культуре и планах по развитию вуза мы беседуем с ректором МГИК Екатериной Кудриной.

МГИК: «ОБРАЗОВАНИЕ ЧЕРЕЗ ВСЮ ЖИЗНЬ»

– *Екатерина Леонидовна, сегодня часто используют словосочетание «человеческий капитал». Но что входит в это понятие и как оно применимо к творческому вузу?*

– Сегодня формирование человеческого капитала становится важной частью процессов инновационного развития отрасли культуры, ориентированной на долгосрочный стратегический успех. Нам известно, что понятие «человеческий капитал» вбирает в себя несколько составляющих.

В строгом экономическом понимании каждый сотрудник вуза, педагог, студент являются активом, который создаёт экономическую полезность, превышающую расходы на его развитие и поддержание. И здесь наша главная задача – подготовка высококвалифицированных специалистов, способных эффективно работать в сфере культуры и креативных индустрий.

Есть также определение «образовательный капитал» – это повышение квалификации и формирование новых компетенций, обеспечивающих высокое качество образования в вузе.

«Организационно-предпринимательский капитал» характеризуется как совокупность знаний, умений, компетенций в предпринимательской деятельности, что является одним из актуальных трендов современного высшего образования.

«Социальный капитал» – это формирование общекультурных компетенций. Отмечу, что на вузе лежит огромная ответственность в деятельности по этому направлению, так как от нас будет зависеть осуществление государственной культурной политики, нацеленной на реализацию стратегической миссии культуры как духовно-нравственного основания для формирования гармонично развитой личности, укрепления единства российского общества и российской гражданской идентичности.

Следствием реализации всех этих принципов и подходов и является повышение качества человеческого капитала. Это сегодня основной приоритет в деятельно-

сти МГИК, необходимое условие развития учебного заведения.

– *На каких трендах делается акцент в образовательной политике института культуры?*

– Ускоренное внедрение цифровых технологий в социально-культурной сфере является одной из национальных целей, зафиксированных в указе Президента РФ. Его реализация предоставляет широкие возможности для становления отрасли культуры как части цифровой экономики, преодоления неравенства в степени доступности культурных благ, вызванного географическими особенностями нашей страны и рядом других факторов.

С учётом этого мы формируем эффективную образовательную модель подготовки нового технологичного специалиста сферы культуры.

В первую очередь мы используем концепцию «образование через всю жизнь», подразумевающую непрерывность профессионального образования. «Безграмотными в XXI веке будут не те, кто не умеет писать и читать, а те, кто не умеет учиться, разучиваться и переучиваться», – отмечал Э. Тоффлер.

Также мы вводим в практику сетевое обучение, позволяющее нашим студентам пройти образовательные модули в других вузах.

Особое внимание уделяется и построению индивидуальной образовательной траектории обучения. Отмечу, что студенты, обучающиеся по этой методологии, в два раза чаще акцентируют внимание на soft skills, желании учиться и стремлении к знаниям, умении работать с информацией, развитию самостоятельности.

– *Какие цифровые компетенции вы считаете ключевыми для своих студентов?*

– Очень часто нам задают вопрос: «Что делать гуманитариям в век программистов?» Наш ответ – внедрять цифровые технологии в сферу культуры и искусства. Во МГИК запущен процесс цифровой



культурной трансформации, разработана и реализуется цифровая экосистема вуза.

Сегодня подготовка специалистов, обладающих цифровыми компетенциями, интегрирована во все образовательные программы: введено более 50 дисциплин с использованием цифровых технологий.

Также мы работаем над тем, чтобы обучать профессии на стыке креативных индустрий и искусственного интеллекта. Это, например, дизайнер виртуальных миров, специалист по созданию вымышленных реальностей и метавселенных для контента информационных ресурсов, инженер дополненной и виртуальной реальности и пр.

– *Расскажите о планах развития МГИК на ближайшее время.*

– Мы ставим себе амбициозную цель – обеспечить лидерство института как центра подготовки специалистов для сферы культуры и креативных индустрий. А это значит, во-первых, создание необходимых условий: кадровых, информационных, материально-технических и др.

Во-вторых, развитие научных направлений сферы культуры, в частности продуктов и сервисов, вовлекающих человека в реализацию своего потенциала: «Нейронет», «Медиант», «Эдунет».

Ну и в-третьих, это достижение высокого уровня кооперации с реальным сектором экономики, что позволит совмещать высококачественное обучение и интернациональные новейшие исследования, использовать разнообразные источники финансирования, обеспечить высокий уровень научных результатов и многое другое.

Сотрудничество института и бизнеса мы рассматриваем как систему долгосрочных взаимовыгодных отношений с широким спектром возможных видов взаимодействия. Так, например, мы ставим задачу – создать научно-образовательный центр, целью которого будет содействие стратегическому развитию Российской Федерации, позволяющему обеспечить культурный и технологический суверенитет страны.



«ЦЕНТР ЗАЩИТЫ БИЗНЕСА ИРИНЫ СМИРНОВОЙ»:

МАСШТАБИРУЕМ БИЗНЕС И УВЕЛИЧИВАЕМ ПРИБЫЛЬ

Ирина Смирнова – предприниматель, владелец «Центра защиты бизнеса Ирины Смирновой», а также член экспертного совета нескольких созывов по предпринимательству при Государственной Думе РФ, налоговый консультант и профессиональный бухгалтер с 19-летним стажем.

Как сохранить и развить бизнес, какие качества ценят клиенты и в чём заключаются планы на будущее – читайте в нашем интервью с Ириной Смирновой.

– Ирина, как прошёл для вас 2023 год, что изменилось в вашем бизнесе?

– Год был незабываемым, наполненным новыми знаниями, интересными знакомствами, значимыми событиями, путешествиями. Активный рабочий процесс совмещала с обучением, количество которых доходило до четырёх одновременно. Все полученные знания мы с командой активно внедряли. Мы с коллегами обучали предпринимателей на очных конференциях в разных уголках страны: это Хабаровск, Ростов-на-Дону, Санкт-Петербург, Кисловодск, Орёл, Казань, Тула, Смоленск, Ставрополь, Пятигорск, Москва, Махачкала. Проводили бесплатные ежемесячные встречи для бизнеса в конференц-зале нашего офиса в г. Домодедово, где понятным языком объясняли, как разобраться в новшествах законодательства и не попасть на штрафы. Я была спикером множества вебинаров для предпринимателей, организованных такими крупными общественными объединениями, как мсп.рф, «Школа медицинского бизнеса», «Мой бизнес», «Единая и Деловая Россия», торгово-промышленные палаты различных регионов России и т.д. Мы общались с предпринимателями, ездили на экскурсии на предприятия друг друга, делились проблемами и вместе искали точки роста. Произошла существенная трансформация меня, команды, окружения, близких. Все эти изменения только в лучшую сторону. Заданный прошлым годом ритм продолжается в 2024-м.

В прошлом году в организации также произошёл ребрендинг. Я приняла решение назвать бизнес своим именем, так как полностью уверена в качестве наших услуг. «Центр защиты бизнеса Ирины Смирновой» помогает бизнесу расти, «обеляться», обеспечивает безопасность и защиту за счёт законного уменьшения налогов, качественного ведения бухгалтерского и кадрового учёта, решения правовых вопросов любой сложности. В нашем собственном лицензированном центре обучения для бухгалтеров и предпринимателей курсы прошло более 3000 человек.

– А как давно существует ваш

бизнес?

– Руководителем организации «Ваш бухгалтер» я стала 13 лет назад. Сегодня фирма, однажды задуманная в моей голове, занимает значимые позиции на рынке бухгалтерского, кадрового и юридического аутсорсинга. Мы помогаем предпринимателям по всей стране увеличивать прибыль и масштабироваться.

В настоящее время аутсорсинг в России – тренд, стремительно набирающий обороты. Это связано с изменениями в мировой экономике, налоговом законодательстве РФ и с другими реалиями современности.

– Есть такое мнение, что аутсорсинг – это временная мера, пока компания не найдёт себе компетентного сотрудника.

– Я скажу, что это мнение неправильное, устаревшее. Наша организация выстраивает с клиентами долгосрочные отношения: со многими сотрудничаем с момента открытия фирмы. За 13 лет работы мы сохранили не только деньги своих клиентов, но и свою деловую репутацию.

Именно многолетний опыт сотрудничества с организациями самых разнообразных видов деятельности и форм налогообложения позволил нам открыть лицензированный центр обучения, где мы повышаем уровень знаний собственников, а также тех предпринимателей, которые ещё не выбрали для себя бизнес-направление, но хотят открыть своё дело.

– Что входит в процесс обучения предпринимателей?

– Мы рассказываем, какие виды бизнеса сейчас поддерживаются государством, как в самом начале пути определить выгодную организационно-правовую форму и законно оптимизировать налоговую нагрузку.

Меры господдержки сегодня доступны практически каждому предпринимателю. Нужно просто разобраться, какая адресована именно вам.

Пройдя курс, предприниматель сможет: – узнать об основах бизнеса – мироощущение, команда, маркетинг, продажи, мои личные секреты успеха;

– самостоятельно вести бухгалтерию, сдавать отчёты или проверять своего бухгалтера;

– выбрать наиболее выгодную форму налогообложения и зарегистрировать бизнес;

– пользоваться льготами;

– нанимать сотрудников и считать зарплату;

– без страха общаться с госорганами;

– выгодно вести бизнес «в белую».

– А какие преимущества получает предприниматель, заключив с вами договор об аутсорсинге?

– Во-первых, это «удалённый» штат узкопрофильных специалистов: бухгалтеры на участках – зарплата, отчётность, первичка, банк; налоговые консультанты; налоговые юристы; эксперты кадрового учёта. Когда такие люди с многолетним опытом ведут организацию, владелец может быть спокоен.

Во-вторых, бизнес-процессы упрощаются благодаря автоматизации и цифровизации, мы тестируем и постоянно внедряем современные программы. В-третьих, бизнес не почувствует отпуск или больничный нашего специалиста, в отличие от штатного.

Наконец, и это самое главное преимущество, если ошибка произошла по вине аутсорсинговой компании, именно мы оплачиваем штрафы и пени.

– Какие планы вы ставите перед своей компанией на ближайшее время?

– Моя глобальная цель – добиться того, чтобы предприниматель с гордостью заявлял во всеуслышание: «У меня ведёт бухгалтерию и решает правовые вопросы аутсорсинговая компания!»

«ХРОМАТОГРАФ.РУ»: ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СЕРВИС – НЕ ПРОСТО СЛОВА!

Рбота со сложным аналитическим оборудованием требует компетенций особого уровня – как от лаборантов, выполняющих исследования, так и от компаний, осуществляющих обслуживание этого оборудования. Директор компании «ХРОМАТОГРАФ.РУ» Илья Волков рассказал нашему журналу о своём подходе к работе, который и позволил компании стать одним из лидеров отрасли по обслуживанию хроматографических и спектрометрических комплексов.

– Илья Владимирович, вы не только руководитель компании «ХРОМАТОГРАФ.РУ», но и высококлассный инженер по обслуживанию оборудования. Расскажите о себе.

– Склонности к инжинирингу у меня проявились довольно рано. Отец и дедушка с раннего детства развивали во мне интерес к тому, чтобы что-то мастерить своими руками. В Уральский политехнический институт на физико-технический факультет я поступил на специальность «инженерное дело в медико-биологической практике». Все практики проходил на заводе ЗАО СКБ «Хроматэк», который специализируется на производстве хроматографического оборудования. После института я устроился на этот завод в испытательную лабораторию, чтобы стать профессиональным инженером в этой области.

– В какой момент пришло осознание того, что пора выходить за рамки компетенций инженера и открывать свою компанию?

– С 2011 года я занимался самостоятельным проведением пусконаладочных работ по всей стране. Росли компетенции. Мои заказчики обращались ко мне за консультациями по подбору оборудования. Постепенно мне пришлось заняться и поставками хроматографического оборудования. Объёмы заказов росли, и с 2014 года я стал подключать к заказам других инженеров, которые выполняли работы под моим контролем. Стало очевидно, что пора открывать компанию и получать лицензию на обслуживание медицинской техники. Так, с 2017 года началась история развития компании «ХРОМАТОГРАФ.РУ».

– Расскажите о ценностях, которые легли в основу идеологии компании.

– Наша первая ценность – максимально профессиональный и экспертный подход к делу, вторая ценность – клиентоцентричность, а самая главная и особо важная для меня ценность – это люди, разделяющие со мной эти ценности и готовые расти над собой в профессиональном плане.

– Для выполнения каких исследований применяется оборудование, которое продаёт и обслуживает ваша компания?

– Оно применяется для решения широчайшего спектра аналитических задач, включая определение как органических, так и неорганических соединений.

Абсолютно всё, что нас с вами окружает: воздух, вода, почва, нефть и газ, потребительские товары – это всё подлежит испытаниям с помощью нашего оборудования. Хроматографы широко применяются в нефтегазовой отрасли, в экологии и в медицине. Например, анализ на присутствие алкоголя и сильнодействующих веществ в организме человека производится с применением методов газовой хроматографии.

– Ассортимент оборудования для хроматографии достаточно широк, и здесь важно не только сделать правильный выбор, но и научиться грамотно выполнять исследования с его помощью.

– Основной вопрос, который должны задавать себе заказчики при принятии решения о покупке сложного аналитического оборудования: какие аналитические задачи и с каким уровнем производительности будут решаться? Работа с этим оборудованием требует как знания химии, так и понимания принципов работы того или иного прибора. При подборе техники для заказчиков и её дальнейшем сопровождении мы уделяем большое внимание квалификации сотрудников заказчика. Поэтому обучение мы проводим выездное, оно наиболее эффективно, так как персонал заказчика получает не абстрактные и теоретические знания, а прикладные, практические навыки работы на своём приборе по необходимым методикам выполнения



измерений. Обучающий инженер при этом параллельно проводит техническое обслуживание оборудования, и уже на этапе оценки состояния приборов начинается обучение. Все манипуляции по методике проведения измерений осуществляются сотрудниками заказчика под контролем нашего инженера. После того как персоналом самостоятельно проведена серия измерений в полном цикле, сдаётся зачёт. В дальнейшем мы поддерживаем контакт со специалистами клиента, помогаем в решении текущих и новых задач. Именно такое обучение считается самым эффективным и востребованным в нашей сфере.

– Насколько широка география вашей деятельности?

– Мы работаем по всей России, включая труднодоступные регионы. Наши услуги востребованы также и в странах ближнего зарубежья. Например, программы сервисного сопровождения и обучения пользуются спросом в Казахстане.

– Поделитесь с нами своими планами по развитию компании.

– Наша задача – быть самым профессиональным и клиентоориентированным сервисом в сфере обслуживания и поставки сложного аналитического оборудования. Мы планируем разрабатывать собственные методики выполнения измерений. Также мы уже начали заниматься производством собственных комплектующих. Наши клиенты высоко оценили пробоотборники типа «КАРБОН». Сейчас у нас на стадии испытаний высокобарьерные пробоотборные пакеты, поэтому в скором времени мы намерены порадовать своих заказчиков новым продуктом.

– Вы уже достигли определённых успехов, и, похоже, у вас много идей, как дальше развиваться в этой отрасли.

– Главный наш успех – это люди, команда «ХРОМАТОГРАФ.РУ». И да, мы только начинаем.

Беседовала Анна Добрынина

ПРОМЫШЛЕННЫЙ МАРКЕТИНГ – драйвер эффективного импортозамещения



Алексей Тищенко, промышленный/ B2B и стратегический маркетолог с 15-летним опытом работы, директор по развитию маркетинговой группы MARCO, в интервью нашему изданию рассказывает об особенностях российского рынка промышленного маркетинга и о перспективах его развития в современных условиях.

– Алексей, начнём, пожалуй, с ликбеза: что такое промышленный маркетинг, чем он отличается от других направлений маркетинга?

– Промышленный маркетинг – это рынок товаров и услуг промышленного назначения. Особенность проммаркетинга в том, что он направлен на компетентного заказчика, который точно знает, чего он хочет. Особенно это касается крупных компаний, в которых решение о закупке принимает не один человек, а несколько, поэтому подход к приобретению нового продукта/технологии, как правило, взвешенный и обдуманный.

– Какими компетенциями должен обладать промышленный маркетолог, чтобы качественно выполнять свою работу?

– Это и простой, и одновременно сложный вопрос. Дело в том, что промышленный маркетинг в России стал востребован относительно недавно, когда работающие на рынке по 10-20 лет предприятия начали сталкиваться с ростом конкуренции, снижением заказов, кризисом развития. Решить все эти вопросы помогает маркетинговая стратегия, но её должен кто-то разработать. Однако в подавляющем большинстве случаев на предприятиях оказываются маркетологи с опытом работы в B2C, потому что других на рынке труда практически нет.

Казалось бы, маркетолог и в Африке маркетолог, инструменты у него одинаковые – что для бизнеса, что для частного клиента. Однако разница в подходе огромная. B2C-маркетолог работает с простыми товарами и услугами. Часто он сам пользуется ими в повседневной жизни, поэтому даже без опыта может разобраться в продукте и продвигать его. В промышленном маркетинге всё иначе. Здесь нужно глубоко погружаться в специфику товара или услуги, так как речь идёт о технически сложных продуктах. Например, о программируемых логических контроллерах, станках с ЧПУ, сортовом металлопрокате, системах пожаротушения и др. И нужно знать специфику отрасли, понимать, как организован процесс закупки, какие параметры важны для заказчика, что предлагают конкуренты, уметь выстраивать многоступенчатые воронки продаж.

– В сегодняшних условиях насколько велика потребность российских предприятий в специалистах по промышленному маркетингу?

– В ситуации нестабильности, ухода многих западных производителей и поставщиков, а также курса на импортозамещение работа профессиональных промышленных маркетологов на отечественных предприятиях приобретает критически важное значение. Сейчас объясню, почему я так считаю. В новых условиях многие российские компании получают уникальную возможность заместить привычные импортные товары своей продукцией, которая ничуть не хуже, а зачастую и лучше зарубежных аналогов. Однако потенциальные клиенты привыкли покупать западное оборудование, и в их отсутствие начинают искать, к примеру, аналогичное китайское. Ведь о российских производителях никто не попросту не знает, у них нет широкой известности.

И в этой ситуации главная задача промышленного маркетолога – не только донести до потенциального потребителя знание о продукции, которую он продвигает, но и доказать, что нужно приобрести именно её.

Для этого необходимо изучить модель потребительского поведения лиц, принимающих решение, а их на крупных предприятиях, как правило, несколько. Это менеджер по закупкам, оценивающий стоимость и условия поставки; главный инженер, которому важнее определённые технические характеристики продукта; генеральный директор, который оценивает окупаемость любых инвестиций, и так далее. Проммаркетолог должен по-

нять логику их мышления, критерии выбора продукта каждым из них, разобраться, как устроены бизнес-процессы и пр.

И только совокупность всех этих факторов ляжет в основу грамотного позиционирования продукта под каждый сегмент целевой аудитории, выбора маркетинговых инструментов и построения маркетинговой стратегии.

Также есть и обратная сторона: один из признаков кризиса – падение спроса на продукты или услуги. В этих условиях конкуренция за каждого покупателя автоматически и многократно возрастает. И здесь также на первый план выходит профессионализм промышленного маркетолога, который выстраивает стратегию дальнейшего развития с учётом всех факторов риска.

– Какие плюсы получают предприятия, обращаясь к специалистам по проммаркетингу?

– Как я уже говорил, не стоит думать, что промышленный маркетолог владеет какими-то уникальными инструментами продвижения. Но, в отличие от своего коллеги из сферы B2C, он обладает набором специфических знаний и умеет применять нужные инструменты продвижения так, чтобы они эффективно работали на его рынке.

Например, для компании, которая выпускает инновационную промышленную продукцию, прямая реклама и активные продажи, скорее всего, работать не будут: аудитория незнакома с продуктом и вряд ли будет готова сразу его приобрести. Вместо этого можно разбить процесс продажи на несколько этапов: к примеру, провести вебинар с презентацией продукта, затем дать его на бесплатное тестирование с возможностью выкупа. Понять, что в данной ситуации нужно выстроить именно такую цепочку, – задача промышленного маркетолога.

А плюсы бизнеса в целом очевидны – это долгосрочное поступательное развитие и окупаемые инвестиции.

– Каким вы видите будущее промышленного маркетинга в нашей стране?

– Несомненно, такие специалисты будут становиться всё более востребованными. Другой вопрос: кто и как будет их готовить. Сегодня, к сожалению, маркетинговая группа MARCO – фактически единственный в стране центр подготовки проммаркетологов. По сути, в нашей компании создан настоящий корпоративный университет для их обучения. Хотя со временем, верю, их обязательно станет больше.



2023 год стал юбилейным для саратовского завода фасовочно-упаковочного оборудования «АВРОРА»: компания отметила 25 лет со дня основания. О том, как предприятие развивалось и достигло статуса одного из лидеров упаковочного машиностроения в России, а также о дальнейших перспективах и планах рассказал корреспонденту нашего издания генеральный директор завода Алексей Юрьевич Максимов.

Завод «АВРОРА»:

КАЧЕСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И УНИКАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ

– Алексей Юрьевич, расскажите об истории становления завода «АВРОРА» и о том, как компания стала брендом, известным не только по всей России, но и за её пределами.

– Завод был основан в 1998 году в Саратове и начал свой путь с небольшого производственного участка. Это было время зарождения современной упаковочной промышленности, и мы были в числе основоположников индустрии. На начальном этапе выпускали продукцию преимущественно для фармкомпаний, аптек, небольших лабораторий, станций переливания крови. С самого начала мы сделали ставку на качество и надёжность изделий, что быстро оценили производители из различных отраслей. И уже через три года мы изготавливали оборудование не только для фармацевтики и медицинских организаций, но и для косметических предприятий, пищевой индустрии, химических заводов.

К этому времени география поставок уже была обширной, и мы поставляли машины в том числе в страны ближнего зарубежья. С каждым годом номенклатура оборудования увеличивалась, развивался сервис, расширялась производственная площадка. Сегодня мы располагаем крупной базой, оснащённой передовыми станками, собственным складским комплексом и дополнительными офисами в других регионах. Линейка оборудования включает в себя уже более 900 моделей под различные задачи по упаковке продукции.

– Как заводу удаётся динамично развиваться сегодня, когда в отрасли высокая конкуренция и не самая простая ситуация с работой на внешних рынках?

– Мы стараемся максимально ориентироваться на текущие тенденции и всегда следим за актуальными потребностями наших заказчиков. В любых изменениях находим новые точки для роста. Например, когда с рынка ушли многие западные компании, мы оперативно перестроились на работу с поставщиками комплектующих из России и дружественных стран. Немаловажным фактором успеха является непрерывное совершенствование

как выпускаемого оборудования, так и производственных процессов. На заводе реализуется эффективная система менеджмента качества по стандарту ISO, а все материалы, поступающие в обработку, проходят строгий контроль.

Что касается экспортной деятельности компании, то здесь мы также активно работаем по целому ряду направлений – участвуем в торгово-экономических бизнес-миссиях и отраслевых выставках. В 2023 году представители посещали Беларусь, Армению, Турцию, Азербайджан и Казахстан, а также демонстрировали оборудование на международных экспозициях в Москве, Нигерии и Узбекистане.

– Сегодня «АВРОРА» широко известна в том числе своими инновационными разработками. Расскажите о них подробнее.

– Одним из последних инновационных проектов стало создание серии модульных линий розлива AURORA NXT – упаковочных машин с высокоинтеллектуальной системой управления. В 2022 году мы представили первую такую установку, а уже сегодня серийно выпускаем аналогичные линии третьего поколения. Наши специалисты усиленно занимаются разработкой новых версий данных машин, а также производством других уникальных решений для упаковки. Только в 2023 году мы получили девять патентов на новые полезные модели. Недавно мы также получили статус резидента Фонда «Сколково», и на ближайшее время запланировано дальнейшее развитие промышленных систем AURORA NXT, не имеющих аналогов в мире. Подробнее познакомиться с достижениями предприятия и эксклюзивными продуктами можно наглядно в нашем шоуруме «ВДНХариум», который открылся на территории завода в прошлом году. Посетить наш выставочный зал могут не только заказчики, представители СМИ и органов власти, но и школьники и студенты.

– Приглашение студентов и школьников на завод – это часть кадровой политики компании?

– Да, в настоящий период мы усилили работу по привлечению молодых специалистов и активно реализуем проекты совместно с колледжами, школами и вузами Саратова и области. Только в рамках все-российского проекта «Билет в будущее» на экскурсии приехало более 400 школьников. Для ребят проводятся увлекательные экскурсии на производственную площадку, в ходе которых они знакомятся с миром производства и рабочих профессий, узнают о перспективах трудоустройства и возможностях для развития карьеры на заводе. Наш коллектив растёт, и мы заинтересованы в том, чтобы штат пополнялся квалифицированными кадрами.

– Поделитесь планами и перспективами дальнейшего развития завода.

– В 2023 году мы провели масштабное переоснащение производственной базы и приобрели более 20 новых станков на грантовые средства, полученные от Фонда Бортника. На ближайшее время запланировано, в первую очередь, продолжение обновления станочного парка и увеличение штата сотрудников. Это позволит нам освоить новые виды оборудования, в том числе инновационного и импортозамещающего. Также мы нацелены развивать линейку машин AURORA NXT и получить патенты на ряд новых разработок. На этот год у нас большие планы по выходу на новые внешние рынки в странах СНГ, Азии и Ближнего Востока. «АВРОРА» уверенно идёт вперёд – к новым трудовым победам и достижениям!





ОЭЗ «ИННОПОЛИС» – там, где рождается высокотехнологичное производство

Режим ОЭЗ – эффективный инвестиционный инструмент на уровне государства, комплекс мер поддержки бизнеса, стимулирующий развитие разных отраслей и сфер экономики. В Татарстане особая экономическая зона «Иннополис» является двигателем бизнес-прогресса самого молодого и инновационного города России, способствует импортозамещению, созданию новых промышленных кластеров региона, а также запускает механизм технологического воздействия на всю страну. В рамках премии RUSSIAN BUSINESS GUIDE «Люди года – 2024» ОЭЗ отмечена как «Лучшая площадка для высокотехнологичных производств». Чем же это обосновано?

ОТ СОФТВЕРНЫХ – К ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПРОЕКТАМ

Татарстан, исторически известный как промышленный регион, сегодня активно усиливает сферу электроники и микроэлектроники, производство вычислительной техники. Индекс промышленного производства компьютеров и электроники в 2023 году вырос на 128,8%, а объём отгрузок – на 32,5%. Фармацевтика, металлургия, авиа- и машиностроение также стремительно развиваются, что делает предприятия этих отраслей потенциальными потребителями электронной продукции. Этому способствует и поддержка со стороны государства: в прошлом году в Республике Татарстан было выдано 79,3 млрд рублей целевых средств – на 13% больше, чем в 2022 году.

ОЭЗ «Иннополис», изначально ориентированная на софтверные проекты и подготовку ИТ-специалистов, последние несколько лет активно занимается высокотехнологичным производством и усиливает инновационное сообщество хардверными решениями.

На сегодняшний день в её составе 333 компании: 130 резидентов, 59 партнёров и 144 стартапа. Общий объём инвестиций составляет 127,9 млрд рублей, выручка компаний – 221,7 млрд, а количество созданных рабочих мест достигло 9000.

Из года в год Министерство экономического развития России подтверждает 100-процентную эффективность особой экономической зоны и признаёт её одной из лучших российских ОЭЗ технико-внедренческого типа.

ЧТО ЖЕ В НЕЙ ТАКОГО ОСОБЕННОГО?

ОЭЗ «Иннополис» предоставляет резидентам налоговые льготы, высококвалифицированные кадры, которые готовит Университет Иннополис, развитую инфраструктуру международного класса и пакет сервисов.

Для развития высокотехнологичных производств здесь предлагают две масштабные площадки вблизи горо-

да-миллионника Казани: наукоград Иннополис с технопарками и индустриальный парк «Лаишево» возле аэропорта и в нескольких километрах от центра столицы Татарстана. Обе площадки отличаются удобным расположением и транспортной доступностью. Кроме того, действуют уникальные условия по аренде и выкупу земельных участков для строительства собственных производственных помещений с готовыми инженерными сетями.

РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

В декабре 2022 года в г. Иннополис был запущен «ИнноПарк», который стал первым в Реестре технопарков в сфере высоких технологий Минпромторга России. Площадь объекта – более 12 тыс. кв. м, при этом практически за полгода он был полностью заполнен. Здесь ведутся проекты по автоматизации строительства, разработке конвейерных систем, производству телекоммуникационного оборудования и дронопортов. Для расширения промышленно-производственной инфраструктуры рассматривается необходимость строительства второго аналогичного технопарка.

Активно развивается индустриальный парк «Лаишево», на территории которо-

го для реализации greenfield-проектов предоставляются земельные участки с доступной инженерной инфраструктурой. В среднем 1 га обходится резидентам в размере не более чем 1 млн рублей.

ПРОМЫШЛЕННЫЕ РАЗРАБОТКИ

В ОЭЗ «Иннополис» реализуются проекты по производству литийионных аккумуляторных батарей, компонентов и интерьеров для транспортных средств, пластиковых изделий с использованием роботизированных систем, декоративных плёнок из ПВХ и других изделий из пластмасс.

Здесь также ведётся работа по созданию кластера микроэлектроники. В ноябре 2023 года в индустриальном парке «Лаишево» был запущен завод по поверхностному монтажу электронных печатных плат и производству вычислительной техники ICL. Здание площадью более 8 тыс. кв. м построено особой экономической зоной под ключ согласно всем требуемым критериям.

ПОДДЕРЖКА ПРОЕКТОВ

ОЭЗ «Иннополис» также предоставляет поддержку в получении грантов, участии в госпрограммах и привлечении инвестиций, что делает её привлекательным местом для реализации и масштабирования высокотехнологичных проектов.



АЛЕКСАНДР ГУСЕВ, «ЭКОБОКС»:

«СОБЛЮДАЕМ
ПРИНЦИПЫ
УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ –
СОЗДАЁМ
УСПЕШНОЕ
БУДУЩЕЕ»



Александр Гусев – председатель совета директоров группы компаний «Экобокс», успешный предприниматель, юрист по образованию. Однако вот уже более 10 лет предметом его профессиональной, а также общественной деятельности являются проблемы экологии и охраны окружающей среды.

– Александр Сергеевич, так кто вы больше: бизнесмен, эколог, общественный деятель или политик?

– Прежде всего – я любящий муж и заботливый отец. То, чем я занимаюсь, нельзя назвать работой в привычном понимании. Я давно решил стать экологом, но не для того, чтобы просто обеспечивать свою семью. Для меня важно сохранить для своих детей и внуков процветающую страну с её необыкновенными природными богатствами.

К сожалению, многие бизнесмены не всегда задумываются о том, какой ценой обходится природе их финансовый успех. Этот однодневный принцип достижения быстрой прибыли по типу «после нас хоть потоп» однозначно не для меня. Соблюдение баланса между экономической выгодой и экологической составляющей, подразумевающего разумное природопользование, должно быть не только политикой всего государства, но и задачей каждого здравомыслящего человека. Без этого просто нет будущего. Именно поэтому в профессиональной карьере я стремлюсь реализоваться и как бизнесмен, и как эколог, и как общественный деятель. Так жить и работать намного интереснее. Когда чётко знаешь, что дело, которым занимаешься, приносит пользу не только тебе, но и всем людям.

– Можете назвать проект, с которого вы начинали?

– Это проект «Экобокс», начатый более 15 лет назад и ставший ярким примером того, как идеи экологии могут совмещаться с бизнес-проектом, имеющим большое

общественное и социальное значение. Проект задумывался как ключевой этап организации в нашей стране эффективной системы обращения с опасными отходами. Сейчас уже далеко не секрет, что отслужившие свой срок люминесцентные лампы, медицинские градусники и батарейки содержат в своём составе крайне токсичные, опасные для здоровья человека и природы вещества. В частности, ртуть и тяжёлые металлы, которые при попадании в окружающую среду способны не только отравить растения и животных, но и навредить здоровью человека.

Вот поэтому мы впервые в России разработали специальные контейнеры и создали целую систему сбора использованных батареек, а также других небезопасных отходов, образующихся в повседневной жизни. Как раз в это же время началась и государственная работа в области обращения с отходами в целом.

– С недавнего времени можно увидеть контейнеры для сбора разного вида мусора. Но ведь само по себе наличие контейнеров не заставит каждого выбрасывать отходы в специально предназначенные для этого места?

– Вот именно поэтому пришлось стать ещё и общественным деятелем. Без формирования принципа ответственного природопользования в обществе невозможно достичь эффективности внедрения природосберегающих технологий. Без популяризации экологического сознания и бережного отношения к природе невозможно достижение принципов экологической безопасности, да и устой-

чивого развития в целом. Надо было в доступной форме объяснить людям, что выбрасывать опасные отходы необходимо строго в предназначенные для этого места. Что несоблюдение правил может привести к серьёзным последствиям.

С этой целью мы активно проводим общественно и социально значимые программы, разработанные как для взрослых, так и для детей. Затрачивая на это только собственные средства и ресурсы.

Взять хотя бы очень успешный информационно-просветительский проект «Экобоксик», в рамках которого мы очень большим тиражом за счёт собственных средств выпустили целую серию книг и пособий для детей по формированию базовых знаний о бережном отношении к природе и правильному обращению с отходами.

– Какие проекты сегодня реализует ваша компания?

– Сегодня мы не только участвуем в создании комплексной системы обращения с отходами. В рамках реализации национального проекта «Экология» мы активно занимаемся ликвидацией накопленного десятилетиями экологического ущерба, выполняя все необходимые работы в соответствии с требованиями федеральной программы «Чистая страна» и федерального проекта «Оздоровление Волги», находящегося под непосредственным контролем заместителя Председателя Правительства РФ В. В. Абрамченко. Это, прежде всего, работы, связанные с обезвреживанием опасных отходов химических предприятий и производств, ликвидацией опасных техногенных шламонакопителей, рекультивацией полигонов коммунальных отходов, огромных свалок мусора, которые в нашей стране давно стали серьёзной экологической проблемой.

Мы взялись за это непростое дело не только из коммерческих соображений, но главным образом потому, что без такой работы невозможно гарантировать нашим будущим поколениям безопасную среду обитания и возможность пользоваться теми же природными ресурсами. Эта деятельность означает экологическую ответственность и соблюдение принципов устойчивого развития нашей цивилизации.

Я смело могу сказать, что счастливы заниматься любимым делом, которое полезно моей стране и её людям. Абсолютно убеждён, что принципы устойчивого развития и вопросы экологии, как и патриотическое воспитание, крайне необходимо всячески популяризировать и поддерживать в среде нашего подрастающего поколения. Безусловно, это залог нашего успешного будущего, будущего России и всего мира.

Подготовила Екатерина Иванова



«ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ МЕДИЦИНСКОЙ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

Компания АО «БИОМИР сервис», основанная в 2000-м году, во многом опередила время, создав уникальные по своим свойствам и составу биodeградируемые медицинские изделия, применяемые в травматологии, нейрохирургии, гинекологии, стоматологии и косметологии для бережного восстановления травмированных тканей. О высоких стандартах качества компании рассказывает Надежда Викторовна Перова – д. б. н., генеральный директор АО «БИОМИР сервис», заместитель директора по научно-практической работе Института медико-биологических исследований и технологий.

«БИОМИР сервис»: «ОПЕРЕЖАЕМ ТЕХНОЛОГИИ В ОБЛАСТИ ТКАНЕВОЙ ИНЖЕНЕРИИ И РЕГЕНЕРАТИВНОЙ МЕДИЦИНЫ»

– **Надежда Викторовна, какие события и люди повлияли на то, что вы свою жизнь связали с научными разработками в области регенеративной медицины?**

– Моя мама была фельдшером-акушеркой на фельдшерском участке в Московской области, поэтому первое своё образование я получила по специальности «медсестра реанимационного отделения». Затем получила образование педагогическое и стала учителем биологии.

Но в 1987 году моя жизнь круто изменилась. Так случилось, что я попала в экспериментальный отдел МНТК «Микрохирургия глаза» им. акад. С. Н. Фёдорова. Это и повлияло на выбор того направления, которое я веду по сегодняшний день. Это было «золотое время», когда мы работали под руководством Святослава Николаевича Фёдорова, и я оказалась в гуще экспериментальных событий. В то время только зарождалось направление оценки действий медицинских изделий. Тут и произошла закладка моего жизненного фундамента: я всегда была на острие всего нового и понимала, какие требования должны предъявляться к медицинскому изделию.

А в 1999 году я перешла в Институт трансплантологии искусственных органов, руководителем которого был академик Валерий Иванович Шумаков. Здесь мы создавали испытательные лаборатории, и непосредственным моим руководителем был и до сих пор остаётся заслуженный деятель науки РФ, профессор, доктор биологических наук Виктор Иванович Севастьянов, на сегодняшний день он возглавляет Институт медико-биологических исследований и технологий.

– **Сотрудничество с Институтом медико-биологических исследований и технологий (ИМБИИТ), намерено, расширяет возможности вашего производства.**

– Акционерное общество «БИОМИР сервис» занимается производством биологических имплантатов нового поколения (препараты *Сферо*®ГЕЛЬ и *Эласто*ПОБ®), и благодаря тесному сотрудничеству с ИМБИИТ мы можем поддерживать наши разработки на очень высоком уровне. О своём продукте мы сейчас знаем практически всё: налажен контроль процесса изготовления препарата, мы знаем, как он работает и взаимодействует с организмом, потому что институт в своём арсенале имеет аккредитованный лабораторный испытательный центр, уникальных специалистов экспертного уровня, широкую базу оборудования и животных, необходимых для выполнения исследований. Связь науки и производства даёт развитие институту, с одной стороны. А с другой – нам, как производителю, позволяет выйти на качественно новый уровень.

– **Расскажите о механизме действия препарата *Сферо*®ГЕЛЬ. Что он собой представляет и где он может применяться?**

– *Сферо*®ГЕЛЬ – это композиция гетерогенного имплантированного коллагеносодержащего геля, состав которого близок к составу полноценного внеклеточного матрикса. Он даёт моментальное питание повреждённым клеткам. Это питательная среда для фибробластов и легкодоступные строительные вещества: например, аминокислоты для восстановления мышечной или любой другой ткани организма. *Сферо*®ГЕЛЬ выпускается в трёх вариантах исполнения, различающихся по густоте. Самая густая форма этого геля может применяться при восстановлении тканей после тяжёлых травм: скажем, после удаления опухоли.

Сейчас наш препарат – это то, что нужно современной медицине, но медицина у нас очень жёстко зарегулирована. Врачи имеют право работать только в рамках

клинических рекомендаций, в которых чётко прописано лечение. Для включения в клинические рекомендации хотя бы в составе комплексного лечения требуются очень серьёзные широкомасштабные многоцентровые клинические исследования. И на эти исследования мы заложили на этот год 127 миллионов рублей. Цель этих исследований – создание методологии применения нашего изделия для каждой конкретной патологии.

На сегодняшний день препарат нашёл широкое применение в косметологии, травматологии, нейрохирургии, гинекологии и стоматологии. Планируем развивать направление неврологии и онкологии. Мы видим большие перспективы в онкологии, но это сфера, в которую мы будем заходить очень осторожно.

– **Надежда Викторовна, что бы вы пожелали руководителям производственных предприятий с учётом вашего серьёзного опыта управления инновационным и науко-ориентированным предприятием?**

– Мне хочется пожелать руководителям медицинских производств – и не только медицинских – не игнорировать систему менеджмента качества. Это то, что действительно следует перенять у иностранных компаний. Когда мы начали заниматься этим у себя на производстве и я поняла, что это такое, я влюбилась в этот подход. Компании, которые осознают важность контроля качества продукции у себя на производстве, всегда будут на несколько шагов впереди. Это большие вложения, но они позволяют сделать огромный рывок вперёд и на международном уровне заявить о высоком качестве производимого продукта. Важно, чтобы уровень сознания нашего бизнес-сообщества вырос до этого, ведь каждый из нас на своём уровне куёт наше общее счастье.

Беседовала Анна Добрынина



Алексей Гвоздев, НПК ООО «Биосенсор АН»: «СТРАНА ДОЛЖНА БЫТЬ НЕЗАВИСИМОЙ ОТ ИМПОРТА!»

Для многих компаний вопросы, связанные с импортозамещением в России, сегодня «на острие». В своих интервью Алексей Гвоздев, как яркий представитель отечественной промышленности, часто говорит о том, что президентская программа, призванная развивать российские производства, движется медленно: отсутствует популяризация товаров, продолжается зависимость от иностранных производителей в поставках сырья. О том, как добиться экономической стабильности и увести фокус внимания с иностранных поставщиков на конкурентоспособные отечественные предприятия, мы поговорили с предпринимателем, который умеет и знает, как достигать поставленных целей.

– Алексей Рудольфович, из чего складывается экономическая безопасность государства?

– Экономическая безопасность любого государства строится на фундаменте производимых в нём товаров: абсолютно всё должно изготавливаться внутри самого государства. Более того, в идеале все компоненты и составляющие производства товара должны разрабатываться, создаваться в рамках государственных границ. Для реализации этого должна быть выстроена определённая система образования, благодаря которой страна бы взращивала хороших специалистов. Только в этом случае и при грамотном руководстве государство станет непотопляемым, его стабильность будет обеспечена на все 100%.

Борьба за экономическую безопасность заключается в том, чтобы помочь руководству страны довести до сознания глав многочисленных министерств, ведомств, надзоров и прочих государственных органов необходимость продвигать отечественных производителей, а не затруднять их работу. Уверен, что россияне сами могут изготавливать качественные продукты внутри своей страны – даже лучшего качества, чем иностранные, ещё и по приемлемым ценам.

– Возможна ли экономическая независимость любого государства в условиях современной глобализации и правильно ли это? Каковы плюсы импортозамещения для России, есть ли минусы?

– Независимость любого государства в условиях современной глобализации невозможна. Но есть исключение: таким потенциалом обладает единственная страна в мире – Россия. В импортозамещении нашего государства я вижу только плюсы. В настоящих условиях развития событий в мире, где вездесущая ложь, подмена истинных человеческих ценностей, иска-

жение исторических событий дошли до непостижимого уровня, РФ должна быть экономически свободной, сегодня это жизненно необходимо.

– Какой вы видите собственную миссию в деле продвижения импортозамещения в России? Почему считаете её для себя важной? Кто ваши единомышленники и партнёры?

– Моя миссия в импортозамещении сводится к тому, чтобы в области биохимической экспресс-диагностики НПК ООО «Биосенсор АН» изготавливала необходимую качественную продукцию – лучше импортной и, конечно, из отечественного сырья. Это является экономической безопасностью в моём секторе производства. Мои единомышленники – владельцы известных промышленных производств, с которыми мы вместе стараемся прийти к общей цели.

– Какие продукты и решения НПК ООО «Биосенсор АН» сегодня вошли в программу импортозамещения или находятся на пути к достижению этой задачи?

– В моей сфере деятельности есть единственный совместно с партнёрами производимый продукт, который попал в ГИСП (в Государственную информационную систему промышленности) в части каталога радиоэлектронной продукции Минпромторга РФ. Это экспресс-анализатор мочи на биохимических тест-полосках «БИОС-А». После внесения в реестр Минпромторга РФ этого прибора мы стали вне конкуренции в нашей стране. Всё, что касается остальной продукции НПК ООО «Биосенсор АН»: на данный момент ещё нет такого каталога, который бы защищал наши товары и другие российские медицинские изделия от импортных товаров. Надеюсь, что в скором времени он появится.

– Основными потребителями вашей продукции являются клиничко-диагностические лаборатории. Однако вы стремитесь развивать и розничное направление. Сегодня многие продукты НПК ООО «Биосенсор АН» имеют высокие оценки среди пользователей известных маркетплейсов, люди активно приобретают ваши товары и довольны их качеством. Насколько для вас важно частное мнение потребителей? Какие инструменты по популяризации инновационных товаров вы используете?

– Вы правы, одним из фундаментальных направлений нашего развития является не только КДЛ лечебных и лечебно-профилактических учреждений страны, но и розничное направление, эта целевая аудитория более критично и информативно оценивает продукцию. Нам жизненно важно знать мнение частного конечного потребителя. Приятно, что люди начинают более серьёзно относиться к собственному здоровью.

Популяризация и продвижение продукции происходят как у всех. Это выставки, конференции, рассылка информации специалистам о новинках, изменениях.

– О каких перспективных планах компании вы хотели бы рассказать?

– Наши планы не поменялись. Необходимо продолжать работу с Ассоциацией отечественных производителей средств клинической лабораторной диагностики (АПСКЛД), Ассоциацией «Росмедпром», Минпромторгом РФ, Правительством РФ с целью создания каталога защиты всех отечественных медицинских изделий для расширения сферы экономической безопасности России. Мой девиз: «Только вперёд, победа будет за нами!»



Компания «Ривер Групп» более 13 лет успешно работает в сфере предоставления инжиниринговых услуг в строительстве, специализируясь в области промышленного и гражданского строительства. Специалисты компании имеют большой опыт реализации масштабных проектов в энергетической, нефтегазовой и химической отраслях, в том числе и для таких крупных заказчиков, как Госкорпорация «Росатом» АЭС «Аккую», ПАО «Газпром» (Московский нефтеперерабатывающий завод, Амурский газоперерабатывающий завод), ПАО «СИБУР Холдинг» (комплексы «ЗапСиб-2» и «ЗапСибНефтехим», цех «НОПСВ») и многие другие. Об актуальных проектах компании и планах по её развитию рассказывает генеральный директор «Ривер Групп» Александр Ханкеев.

«РИВЕР ГРУП»: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОБЪЕКТЫ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОГО И ГРАЖДАНСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

– Как вы оцениваете 2023 год, каким он стал для вашей компании и для вас лично, какие достижения можете отметить?

– 2023 год был весьма продуктивным и успешным для нашей компании. Мы смогли достичь многих важных целей и преодолеть некоторые препятствия, которые стояли на нашем пути. «Ривер Групп» заключила ряд значимых контрактов на территории Российской Федерации и в Турецкой Республике.

Лично для меня этот год стал периодом профессионального роста и развития. Я смог улучшить свои навыки и знания, а также получить ценный опыт работы с нашей командой.

Среди наших достижений можно отметить увеличение доли рынка инжиниринговых услуг, расширение географии оказания услуг нашей компанией.

– На какой стадии сейчас находится один из ваших важнейших проектов – строительство атомной электростанции «Аккую» в Турции?

– Проект по строительству атомной электростанции «Аккую» в Турции находится на стадии активного строительства. На данный момент уже завершено создание фундамента, ведутся работы по установке оборудования и прокладке коммуникаций. Ожидается, что первый энергоблок будет введён в эксплуатацию в 2025 году.

– Насколько сложно строить такой ответственный объект в другой

стране – со своими требованиями, законами, менталитетом?

– Да, действительно, при строительстве крупного стратегического объекта в другой стране могут возникать некоторые сложности, связанные с тем, что ряд требований, законов, само отношение к работе отличаются от российских.

Однако наш заказчик – компания «TITAN2 İC İÇTAŞ İNŞAAT ANONİM ŞİRKETİ» – имеет большой опыт работы в различных странах и умеет адаптироваться к местным условиям. Естественно, при строительстве объекта учитываются все местные требования и законы, а также проводятся консультации с местными властями и населением. Кроме того, для реализации этого проекта мы собрали поистине «золотую» команду суперпрофессионалов, так что никаких проблем с исполнением заказа у нас нет.

– Насколько успешен ваш проект по разработке и сборке мини-спецтехники, который вы реализуете?

– Проект по разработке и сборке мини-спецтехники – тракторов и погрузчиков – является одним из ключевых направлений деятельности нашей компании. За время его реализации мы достигли значительных успехов. Это увеличение доли рынка, расширение ассортимента продукции и повышение качества выпускаемой техники.

Сегодня мы предлагаем нашу технику не только для собственных нужд, но и для продажи другим потребителям. Мы постоянно работаем над улучшением ка-

чества нашей продукции и расширением ассортимента, чтобы удовлетворить потребности наших клиентов.

– У вашей компании сложные и ответственные проекты, заказчики – ведущие предприятия РФ, и не только. Как вы решаете проблемы с кадрами, ведь сегодня российские предприятия испытывают колоссальный дефицит квалифицированных инженеров и специалистов рабочих профессий?

– Мы понимаем важность наличия квалифицированных кадров для нашей компании, поэтому постоянно работаем над развитием нашей системы обучения и повышением квалификации сотрудников. Мы также активно привлекаем молодых специалистов и предлагаем им различные программы стажировки и обучения. Кроме того, мы сотрудничаем с ведущими учебными заведениями и предприятиями, чтобы обеспечить нашу компанию необходимыми кадрами.

– Какие задачи и планы вы ставите для себя и своей компании на 2024 год?

– В 2024 году мы планируем продолжить развитие наших проектов и расширение ассортимента услуг. Мы также будем работать над улучшением качества наших товаров и услуг и над повышением эффективности нашей работы.

Кроме того, стоит задача и по привлечению молодых специалистов, развитию нашей системы обучения и повышению квалификации сотрудников.



Ольга Мазаева:

«Евро Кемикалс» обеспечит новый уровень развития российской промышленности»

– Ольга Витальевна, что предлагает рынку компания «Евро Кемикалс», кто на сегодняшний день является основными клиентами?

– «Евро Кемикалс» поставляет на российский рынок силиконовые резиновые смеси собственного производства под торговой маркой «Силфор». Наши технологи, в зависимости от задач клиента, помогают разработать оптимальный продукт под конкретное производство, чтобы он отвечал всем необходимым требованиям клиента. С помощью различных химических добавок, стабилизаторов, сшивающих агентов мы придаём резиновым смесям необходимые физико-химические свойства, которые определяются комплексом всех компонентов, качеством их распределения и технологией переработки. Наши специалисты стараются дать партнёрам возможность выбора, предлагают различные решения, активно участвуют в испытаниях образцов и помогают оптимизировать процесс переработки на их производствах.

Партнёры «Евро Кемикалс» – это, прежде всего, крупнейшие промышленные предприятия России, а также компании из стран ЕАЭС (Белоруссия, Узбекистан, Казахстан). Всех их объединяют стремление поддерживать высокий уровень качества изготавливаемой продукции, желание следить за направлениями развития рынка и, конечно, внедрять в производство новые, более совершенные материалы.

– Для чего необходим Технический центр?

– Мы открываем его для разработки новых материалов: для этого нужен комплексный и глубокий анализ свойств, который возможно реализовать лишь на базе специализированного центра.

Кроме того, его создание станет новым этапом в повышении уровня компетенции наших клиентов, поскольку в Техническом

БЛАГОДАРЯ СВОИМ УНИКАЛЬНЫМ СВОЙСТВАМ СИЛИКОНОВЫЕ РЕЗИНОВЫЕ СМЕСИ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ПРАКТИЧЕСКИ ВО ВСЕХ ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ:

- автомобильная промышленность (профили, уплотнения, прокладки, патрубки);
- электроника (автомобильная электроника, бытовая электроника, блоки питания);
- медицина (капилляры, катетеры, контуры ИВЛ, жгуты, медицинские трубки, стоматология, перевязочные средства, протезирование верхних и нижних конечностей);
- энергетический сектор (высоковольтные изоляторы, кабельные муфты);
- кабельная промышленность (изоляция проводов);
- пищевая промышленность (уплотнения, профили, формы для выпечки) и др.

центре можно будет проводить совместные испытания, а также мы планируем организовать на его базе обучающие тренинги для персонала клиентов.

Уже сейчас мы завершаем его оснащение, а значит, совсем скоро он заработает.

– Какие изменения вы ожидаете после открытия Технического центра?

– Сегодня от российских клиентов поступает множество запросов на локализацию передовых мировых трендов в использовании силиконов, однако для самостоятельного развития в данном вопросе клиентам не хватает опыта и зна-

Компания «Евро Кемикалс» является крупнейшим производителем силиконовых резиновых смесей в России: её ассортимент насчитывает свыше 1200 марок резин для различных видов промышленности.

Партнёры высокотехнологического предприятия отмечают высокий уровень профессионализма сотрудников и индивидуальный подход в решении даже самых сложных задач.

Специалисты компании тесно взаимодействуют с клиентами. В частности, помогают подобрать оптимальный продукт для специфических задач и оказывают поддержку в различных вопросах: начиная от выбора материала и выпуска пилотных партий до серийного производства. Ориентируясь на будущее, «Евро Кемикалс» завершает оснащение нового Технического центра, который открывает большие возможности для развития отечественной промышленности и роста импортозамещающих продуктов и технологий. О деятельности предприятия и планах на будущее рассказывает генеральный директор предприятия Ольга Мазаева.

ний. Именно поэтому в лице «Евро Кемикалс» они могут найти партнёра, получить качественную техническую поддержку, которая позволит им занять новые ниши, освоить производство новых изделий, в том числе воспроизводить их из прототипов готовых изделий импортного производства, и успешно конкурировать с зарубежными аналогами.

– Высокотехнологичное оснащение предприятия требует квалифицированного кадрового состава. Где вы находите специалистов для своего направления?

– Уже сейчас у нас сформирована сильная команда профессионалов, которые постоянно совершенствуют свои знания и навыки, а также передают опыт новым молодым сотрудникам. И это очень важно, поскольку готовых специалистов по силиконовым резинам найти не так просто, это слишком специфичные материалы. Но вместе с тем вузы ежегодно выпускают дипломированных специалистов, которые готовы учиться, профессионально расти. Мы сотрудничаем с профильными кафедрами химических университетов и стараемся заинтересовать студентов в работе с нами ещё на этапе выбора специализации.

– Каковы перспективные планы предприятия на ближайшее время?

– Главная цель сейчас – это завершение комплектования Технического центра и его вывод на полную функциональную мощность. Но при этом мы открыты для сотрудничества уже сегодня и будем рады оказать поддержку любым промышленным предприятиям в научно-исследовательской и производственной деятельности, чтобы вместе вывести российскую экономику на новый уровень развития!

Беседовала Дарья Бакарина

Роман Белоусов:

«ПЛАТНАЯ ДОРОГА – эталон современной инфраструктуры»

За последние несколько лет развитие дорожной сети нашей страны приобрело поистине колоссальный масштаб. Динамичное формирование единого транспортного каркаса и реализация точечных капиталоемких проектов в местах повышенной концентрации трафика во многом стали возможными благодаря привлечению частных инвестиций. А тандем государства и бизнеса, известный как ГЧП, успел зарекомендовать себя как универсальный механизм для реализации подобных инициатив в сжатые сроки. Один из игроков этого рынка – группа компаний «Платная дорога», которая начала свою деятельность практически на этапе формирования и «обкатки» государственно-частного партнерства в дорожной отрасли. О векторе развития платной дорожной инфраструктуры и нюансах эффективного сотрудничества инвестора-концессионера и власти рассказал генеральный директор ГК Роман Белоусов.



ДОРОГА – КАК ИМПУЛЬС РАЗВИТИЯ

Строительство межрегиональных автобанов, обходов городов, мостов и других сложных инфраструктурных объектов, обеспечивающих доступность порой даже самых отдаленных уголков нашей страны, – мейнстрим последних пяти лет. И эта тенденция только набирает обороты. Ведь развитие транспортной, в том числе дорожной, инфраструктуры – проверенный и эффективный способ придать импульс самым разным отраслям экономики, что никогда не теряет своей актуальности. Равно как и неоспоримый факт того, что быстро и комфортно добраться из точки А в точку Б лучше, чем тратить время и нервы в пробке на пути к цели.

Наша группа создает современные объекты дорожной инфраструктуры в регионах и муниципалитетах с применением механизмов государственно-частного партнерства. Проекты реализуются на концессионной основе. При этом мы осуществляем весь комплекс необходимых работ: от выбора объекта, проведения изысканий и проектных мероприятий до организации строительства с последующей эксплуатацией построенных объектов.

«ГЧП – ВОЗМОЖНОСТЬ В КОРОТКИЙ СРОК РЕАЛИЗОВАТЬ ПРОЕКТ ПРАКТИЧЕСКИ ЛЮБОГО МАСШТАБА»

На сегодняшний день протяженность платных дорог федерального и регио-

нального значения превышает 3200 км. В планах до 2030 года – увеличить этот показатель более чем в два раза. Собственно, этим и привлекателен механизм ГЧП – возможность в короткий срок реализовать проект практически любого масштаба: от «крупнокалиберного», такого как трасса М-12, до более «бюджетного», но не менее значимого.

В сфере нормативно-правового регулирования государственно-частное партнерство также продолжает совершенствоваться. И мощным подспорьем для развития законодательной базы стал продуктивный диалог с государством основных игроков ГЧП-рынка в периоды турбулентности в экономике, в котором, к слову, принимали участие и специалисты ГК «Платная дорога». Одним из итогов этого взаимодействия стали поправки в закон о ГЧП, в том числе возможность в течение определенного времени вносить изменения в существенные условия заключенных концессионных соглашений без согласования с ФАС.

«В БОРЬБЕ ЗА КАЧЕСТВО, КОМФОРТ И МОБИЛЬНОСТЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ УСТАРЕВШИМ ТЕХНОЛОГИЯМ НЕ МЕСТО»

В целом рынок платной дорожной инфраструктуры начиная с 2020 года серьёзно трансформировался, в том числе благодаря усилению заинтересованности государства в ускоренном формирова-

нии и развитию опорной дорожной сети. В значительной степени увеличился и пул капиталоемких проектов с госучастием. Интерес публичного партнера понятен. Это и одна из антикризисных мер для поддержки нескольких отраслей экономики, и привлечение частных инвестиций, и появление новых транспортных артерий «в одном флаконе».

С другой стороны, сегодня на рынке платных дорог осталось не так много частных инвестиционных компаний, способных организовать финансирование строительства автодорожного объекта. Сказывается фактическое удорожание инвестпроектов из-за значительного роста цен на работы, материалы, оборудование, программное обеспечение в совокупности с высокой стоимостью заёмных средств.

Также по мере реализации проектов в них необходимо вносить корректировки: адаптировать технически и технологически к сегодняшним реалиям. Так, после появления безбарьерной системы взимания платы (FreeFlow), которую впервые использовали на ЦКАД, фактически отпала необходимость в установке шлагбаумов на ПВП. И такие нововведения нельзя не учитывать в проекте, ведь платная дорога, как объект, должна быть своего рода эталоном современной инфраструктуры. И в борьбе за качество, комфорт и мобильность, а именно эти факторы имеют решающее значение для пользователей, устаревшим технологиям совсем не место.



«РИГЕЛЬ-СИБ»: КАЧЕСТВО, ПРОВЕРЕННОЕ ВРЕМЕНЕМ!

– *Сергей Валерьевич, компания «Ригель-Сиб» – надёжное предприятие, акцентирующее большое внимание на контроле качества производимой продукции. Расскажите подробнее о технологическом процессе производства смесителей вашей марки и тех этапах проверки, которые проходит каждое изделие.*

– Благодарю за вопрос! На территории «Ригель-Сиб» в городе Иркутске площадью 22 тыс. кв. м развёрнуты производственные мощности, включающие в себя большой промышленный комплекс, осуществляющий полный цикл операций. Сегодня здесь задействовано более 200 высококвалифицированных специалистов.

Начну с того, что производство смесителей – сложный технический процесс, требующий серьёзной подготовительной работы. В целях создания удобного и качественного сантехнического изделия нашими работниками просчитывается и проверяется каждый шаг.

На первоначальном этапе разрабатывается конструкторская документация, включающая в себя технические аспекты, эргономику будущей модели, разработку форм, оснастки и прочее. Далее к работе приступает инструментальный цех, изготавливающий формы для литья корпуса смесителя и песчаных знаков (именно они помогают сформировать все необходимые полости и пустоты будущего смесителя). Также производятся оснастка для станков и инструмент для обработки отлитых деталей. Самым ответственным моментом в производстве является этап литья, так как от качества латунного сплава, температуры расплавленного металла, мастерства литейщика зависит качество готовой продукции.

Затем отлитая деталь отправляется на механическую обработку, здесь ей придают эстетичный вид, нарезают резьбу, отверстия и фаски. После этого обработанные детали переходят на этап проверки. Хочу отметить, что абсолютно каждое изделие проверяется специалистами на гер-

метичность, поэтому брак в нашем случае исключён на все 100%.

Завершающими ступенями в производстве смесителей являются шлифовка, полировка, нанесение никель-хромового защитно-декоративного покрытия деталей, которое также подлежит проверке. Только после этого детали будущего смесителя отправляются на участок сборки, где готовое изделие приобретает свой окончательный вид и дополняется надёжными комплектующими.

Однако и на этом мы не останавливаемся: перед отправкой на склад собранный смеситель вновь проходит контроль качества и только тогда упаковывается для дальнейшей реализации.



– *Как часто вы проводите обновление технического оснащения предприятия? Какие технологии играют особенно важную роль в производстве?*

– Мы стараемся обновлять, модернизировать станки и оборудование по мере своих возможностей. Например, в прошлом году нами был приобретён 8-шпиндельный станок с ЧПУ, который позволил внедрить в производственный процесс одновременную высокоточную обработку большого количества деталей. Эта инновация позволяет выдерживать размер до десятых долей миллиметра, её высокая производительность, в свою очередь, снижает затраты на производство.

Также сегодня в цехе используется роботизированный полировальный станок, который работает в автоматическом режиме,

Сегодня высококлассные смесители сибирского производства от компании «Ригель-Сиб», работающей на российском рынке свыше 20 лет, можно встретить по всей стране: от Калининграда до Владивостока.

Руководитель предприятия Сергей Черепенников считает, что залогом успешного развития иркутского литейно-механического завода «Ригель-Сиб» является выпуск исключительно качественной и безопасной продукции, а также расширенный ассортимент моделей, отвечающий всем требованиям потребителей.

В последние годы продукция «Ригель-Сиб» стремится не только завоевать доверие российских потребителей, но и выйти на рынок ближнего зарубежья. О стандартах производства, техническом оснащении предприятия, доступности приобретения долговечных сантехнических изделий и перспективных планах компании мы узнали из первых уст.

оператор задействован лишь для закрепления детали и выбора программы.

– *Какими новыми разработками 2023-2024 годов вы особенно гордитесь?*

– За 2023 год нами было разработано и выпущено около десяти новых моделей смесителей. Ещё одна находится на стадии обработки и в ближайшее время сойдёт с конвейера. На две другие модели разрабатывается проектная документация собственным конструкторским бюро. На ещё одну модель ванно-душевого смесителя поданы документы в Роспатент, ожидаем регистрации.

Хочу также отметить, что недавно «Ригель-Сиб» выпала возможность представлять Иркутскую область на «Форуме национальных достижений: предпринимательство», который проходил в феврале этого года на международной выставке-форуме «Россия» на ВДНХ.

– *В каких городах России сегодня действуют офисы продаж «Ригель-Сиб»?*

– Городов присутствия нашей продукции огромное множество: от Сахалина до западных окраин страны. Официальные офисы продаж находятся в Иркутске, Санкт-Петербурге, Хабаровске. Товары можно приобрести на официальном сайте: rigelsib.ru. Также компания активно развивает продажу через популярные маркетплейсы. Нашу продукцию можно встретить на Ozon, Wildberries, «Яндекс.Маркет», в интернет-магазине «Все инструменты».

– *Не могу не спросить о задачах и перспективных планах компании. Над чем команда «Ригель-Сиб» сейчас работает?*

– Планы компании самые грандиозные! Мы всерьёз хотим нарастить производственные мощности завода, освоить весь российский рынок, наладить постоянные поставки в ближнее зарубежье и, конечно, расширить ассортимент продукции. Уверен, что всё задуманное на 2024 год обязательно сбудется!

Беседовала Дарья Бакарина

Эко-«Мех ОПЕТЕКС»: КАЧЕСТВО И СТИЛЬ



Изделия из искусственного меха, или, как все чаще говорят, из экомеха, становятся востребованнее с каждым годом. Ведущим российским предприятием по производству экомеха и крупным экспортёром является компания «Мех ОПЕТЕКС».

О деятельности фабрики, особенностях ведения бизнеса в современных условиях и перспективах дальнейшего развития мы беседуем с генеральным директором компании Виталием Маятниковым.

– Виталий, каким стал для вашей компании 2023 год? С какими сложностями пришлось столкнуться?

– В целом могу сказать, что 2023 год не был сложнее предыдущего. Скорее, для нас более трудным был 2022 год, в частности из-за ухода с российского рынка компании «ИКЕА», с которой мы сотрудничали много лет, являясь поставщиком знаменитых тапочек. Разрыв партнёрства создал для предприятия сложную ситуацию, но благодаря нашим усилиям трудности с реализацией продукции удалось преодолеть. Сегодня объёмы не только полностью восстановлены, но и продолжают расти благодаря высокому качеству изделий и увеличению спроса покупателей на них.

Так что предприятие планомерно развивается, создаём новую продукцию, расширяем рынки сбыта, наращиваем объёмы выпуска, следуя современным тенденциям и требованиям рынка. Только так, шагая в ногу со временем, можно оставаться рентабельным, конкурентоспособным бизнесом.

– Какую продукцию сегодня производит «Мех ОПЕТЕКС»?

– Производственные мощности предприятия на сегодняшний день составляют более двух миллионов кв. метров в год. Основными направлениями работы фабрики являются выпуск искусственного меха с различным содержанием шерсти, оказание услуг крашения пряжи и волокна, а также производство стелек из войлока и готовой швейной продукции. Швейное производство выпускает домашнюю обувь, жилеты, шубки и другие швейные изделия. Вся эта продукция шьётся из различных видов искусственного меха, который мы выпускаем.



В частности, производится мех жаккардовый – один из наиболее ярких и интересных продуктов «Мех ОПЕТЕКС». Наиболее востребованная услуга при производстве такого меха – разработка индивидуального дизайна. Пределов фантазии здесь нет. Возможно даже изготовление меха с фотографией. Состав меха также может быть различным – как полностью полиэфирным, так и содержащим натуральную шерсть до 100%.

Мех с эластановой нитью – ещё один из современных видов искусственного меха. Он, помимо других преимуществ, обладает возможностью растягиваться без последующей деформации.

Одна из самых актуальных современных технологий в производстве искусственного меха – мех с 3D-эффектом. Это материал, произведённый с двойным ввязыванием волокна. Рисунок на таком мехе получается объёмным, что смотрится эффектно и пользуется популярностью у покупателей.

Идя в ногу со временем, рассматривая новые направления на рынке, мы нала-

дили производство меха из лубяных волокон. Это совершенно новый, но уже востребованный вид продукции. Такой мех полностью гипоаллергенный, обладает отличными антистатическими и бактерицидными качествами, высокой прочностью, способностью уничтожать неприятные запахи, экологически чистый и биоразлагаемый.

Отмечу, что «Мех ОПЕТЕКС» работает только на сертифицированном сырье и имеет все необходимые сертификаты на выпускаемую продукцию.

– Какие современные технологии и оборудование вы используете на производстве?

– Наша фабрика оснащена высокотехнологичным оборудованием из Великобритании, США, Италии, Японии, Китая, отвечающим самым современным стандартам качества и безопасности.

На предприятии также работают два современных раскройных комплекса и установлено оборудование, позволяющее производить различные виды швейной продукции. В 2021 году мы запустили участок по производству войлочной подошвы и стелек.

Хочу особенно остановиться на том, что «Мех ОПЕТЕКС» осуществляет полный цикл производства: от поступления сырья и его крашения до выпуска готовых швейных изделий. Благодаря постоянному техническому совершенствованию, обновлению технологического оборудования предприятие обеспечивает выпуск продукции, соответствующей мировым стандартам, а труд работников является высокопроизводительным.

С 2022 года фабрика является участником национального проекта «Производительность труда». Внедрение инструментов бережливого производства – кропотливая и ответственная работа. На сегодняшний день на производстве реализованы три составляющие успеха проекта: лидерство и поддержка руководства предприятия, управление проектами и управление изменениями.

– Поделитесь перспективами и планами на будущее.

– У «Мех ОПЕТЕКС» отличные перспективы, так как использование искусственного меха в производстве товаров народного потребления неуклонно растёт. В планах предприятия – разработка технологии производства искусственного меха, внешне не отличающегося от популярных натуральных – норки, лисы, песца, – но при этом экологичного, гипоаллергенного, износостойкого, совмещающего в себе пользу для человека и экологичное отношение к природе. Это потребует совершенствования технологии производства, закупки нового технологического оборудования и создания новых рабочих мест.



ЮЛИЯ ПЕТРОВА, «РИОНА»: «МЫ ГОТОВЫ К МАСШТАБИРОВАНИЮ БИЗНЕСА»

В прошлом году оптовая компания – разработчик коллекций с собственным производством «Риона» запустила свой первый монобрендовый магазин в «Центральном детском магазине» на Лубянке. Об опыте взаимодействия напрямую с клиентами, о роли моды в жизни человека и дальнейшем развитии бренда рассказывает основательница и генеральный директор «Рионы» Юлия Петрова.

– Юлия, в предыдущих интервью вы отмечали, что в первый год работы магазина в качестве персонала работают только члены вашей семьи. Насколько это успешный опыт?

– Работа членов семьи имела огромное значение для меня. Считаю, что общение напрямую имеют огромное значение для понимания смысла нашей работы. Конечно, и раньше мы общались с покупателями, но не так часто. В основном это были оптовые, а не прямые клиенты. Поэтому опыт прямого общения не оценим и пошёл на пользу. Хотя, конечно, заниматься разработкой моделей стало сложнее, а свободного времени не стало совсем.

– Нет ли у вас планов довершить образ своих клиентов, предлагая им, помимо одежды, обувь, а также аксессуары?

– Конечно, такие планы есть. Мы позиционируем как бренд и потому подходим к этому вопросу максимально тщательно. У нас уже сейчас с большим успехом продаются сумки. Я сама от них в восторге, это настоящий фурор. На них заходят посмотреть и купить и дизайнеры, и люди, очень искушённые модой. Это настоящий прорыв. Также хорошо сделать и другие коллекции аксессуаров, особенно обувь, но для этого требуется ещё немного времени.

– Вы довольно часто даёте интервью. Но на вопрос о трендах следующих сезонов вы почти никогда не отвечаете конкретно. Это какая-то «примета» участников fashion-индустрии или это способ держать интригу?

– На самом деле всё очень просто, и этот вопрос меня очень вдохновляет на развёрнутый ответ. Всё дело в том, что, давая оценку тенденциям, мне важно соблюдать определённые правила. А именно – кто, в каком периоде и для чего будет использовать определённую одежду. Ведь для кого-то мнение, что в

моде оверсайз, и так понятно. А кто-то уже это относил и хочет перейти к другой набирающей популярность форме. Другие принципиально не хотят носить широкие брюки и объёмный верх. Важно, чтобы одежда была новой, удобнее предыдущей, прошедшей некие эволюционные изменения: с более интересными элементами, в более современном стиле, из новых тканей и другого цвета. Это что касается женщин.

Для молодёжи тоже всё по настрою и усмотрению. Кто-то хочет яркий вызывающий принт, кто-то – более модную форму куртки из качественного материала. Дети также часто имеют своё мнение, но не всегда определённое, порой им хочется выглядеть более взрослыми, а иногда – создать себе более дерзкий и весёлый образ.

Если же говорить о том, как правильно носить модные направления, то можно сказать, что мода – это бизнес, и она заинтересована в том, чтобы покупатели полностью поменяли гардероб. А потому сочетание старых вещей не всегда приемлемо с новым отражением в моде; значит, нужно комплексно подходить к обновлению гардероба, подбирать всё в определённом стиле. Но это также долгий разговор, к которому можно вернуться позже и обозначить его так: правильное сочетание, смешение и составление стиля и образа.

– Какие задачи и планы вы ставите для себя и своей компании на 2024 год, чего хотите достичь в первую очередь?

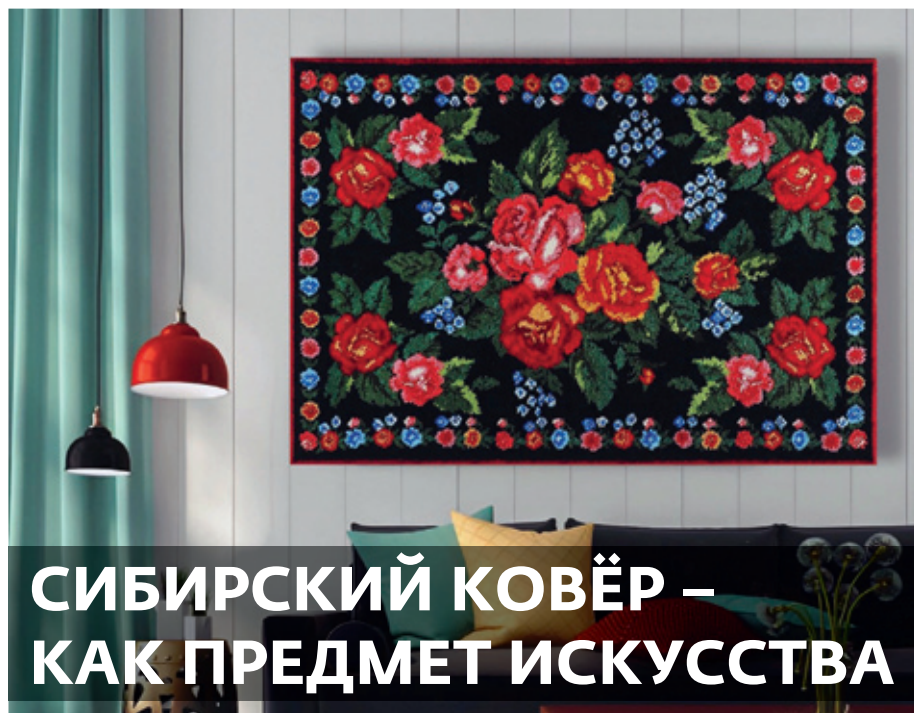
– Конечно, мы хотели бы открыть несколько собственных магазинов. Оптовые клиенты, несмотря на отличную торговлю нашими вещами без остатка, не все прислушались к нашим предложениям собирать полный образ с помощью изделий только из коллекций бренда «Риона». И теперь, когда мы узнали, сколько желающих приобрести нашу одежду, испыты-

ваем не только радость, но и недоумение: что же дальше делать. Ведь для открытия магазинов требуется большой ресурс, а оптовая торговля не принесла нам финансовой свободы и больше была рассчитана на перспективу.

Хотя нужно сказать, что лидеры в оптовой торговле всё-таки нашлись, и они тоже теперь в своих регионах хотят открыть собственные магазины. Буквально на днях магазин «Риона» откроется в Красноярске. Но всё равно, конечно, очень удивляет тот факт, что наши клиенты ничего не знают о нас, о наших возможностях и планах. Вообще, недоверие и неуверенность, а также боязнь отдаться на волю одного поставщика мешают нашим партнёрам развивать настоящий передовой фирменный стиль, который столь долго оттачивался нашей компанией и по достоинству оценён покупателями. Не понимаю, почему популярно мнение о том, что бренд в России – это должна быть точная копия разработчиков из западных стран. Но они же не знают наших людей: что считается у нас модным и престижным; и запрос на дорогую ткань, но недорогую цену, на функциональность, крутые элементы, а не на копию или подделку другого бренда и так далее.

Вот это всё нам удалось реализовать. Покупатели это ценят, когда попадают к нам в ЦДМ. Удивляются, что подростки, которые вообще ничего не хотят, разгадывают каким-то непонятным образом наш секрет добросовестного отношения к созданию шедевров и ответственной разработке и берут! Им нравится! Родители бывают очень рады, что кто-то смог угодить их взрослеющим чадам!

Тем не менее мы до сих пор так и не встретили заинтересованных в совместном развитии партнёров, которое привело бы к быстрому масштабированию. Хотя покупатели со всех сторон говорят о том, что наши вещи – это очень круто, и мы должны быть более известны!



СИБИРСКИЙ КОВЁР – КАК ПРЕДМЕТ ИСКУССТВА

Сибирская ковровая фабрика возвращает моду на ковры и создаёт новые тренды по оформлению интерьера, бережно сохраняя и приумножая многовековые традиции коврового промысла. О новинках фабрики и реализуемых ею художественных проектах нам рассказал генеральный директор предприятия Анатолий Кондратьев.

– **Анатолий Никифорович, Сибирская ковровая фабрика была основана в 2001 году. Какие традиции и технологии тюменского коврового промысла были бережно сохранены и продолжены?**

– Наша фабрика была возрождена в месте традиционного бытования промысла, на базе бывшей Ишимской фабрики, которая относилась к предприятиям народных художественных промыслов. Мы сохраняем драгоценные качества народного искусства: его рукотворность и коллективность. Нам удалось вернуть на фабрику опытных потомственных мастериц, главных носителей сибирских традиций, которые сберегли дух и мастерство наших предков.

В начале 2000-х годов в старом здании Ишимской ковровой фабрики были найдены технологические карты для ковров, некоторые из них датировались началом 1950-х годов прошлого века. Они были бережно восстановлены, по их эскизам создаются современные изделия. Но часть рисунков была безвозвратно утеряна, поэтому современные художники творчески перерабатывают и видоизменяют характер ковровых узоров, сохраняя художественно-стилистические решения, характерные для сибирского ковроткачества.

– **К ковровому бизнесу вы относитесь как к искусству. Расскажите подробнее о проекте «Галерея тюменского ковра. От эскиза к ковру».**

– Для воссоздания неизвестных страниц истории артельно-фабричного периода в развитии тюменского коврового промысла второй половины XX столетия были исследованы сибирские и столичные архивы, выявлены сотни авторских эскизов ковров. Этот уникальный изобразительный материал позволил приступить к созданию коллекции. Её формирование шло в течение нескольких лет (с 2009 по 2012 год). За этот период потомственными мастерами Сибирской ковровой фабрики было создано более 30 ковров цветочного характера в традиционной махровой и паласной технологиях, с сохранением всех технологических особенностей. Это уникальные коллекционные эксклюзивные ковры, орнаментальный строй, цветовая гамма и композиционные схемы которых основываются на многовековых традициях местного ковроткачества.

– **Был период, когда ковры были незащищенно забыты. Однако в последние годы они вновь стали одним из главных украшений интерьера. Как менялись предпочтения покупателей?**

– В советский период ковёр на стене был показателем благополучия и достатка. Он выполнял не только эстетическую, но и чисто практическую функцию: холодные и однообразные стены панельных домов он делал теплее и наполнял пространство замысловатыми узорами, создавать которые было куда приятнее, чем скучные голые стены.

Потом настенные ковры стали встречаться всё реже. Но мода циклична, и мы заметили, что это опять становится модным трендом. Многие дизайнеры интерьеров активно используют настенные ковры в своих проектах. А в нашем ассортименте появился ряд сувенирных изделий небольшого размера, размещённых в деревянной раме: это ковры-картины, как предмет искусства в багете. Такого ещё никто не делал!

– **Есть ли узоры и орнаменты, которые долгие годы сохраняют свою актуальность и не выходят из моды?**

– При создании орнаментов мастера вдохновляются окружающей их природой, поэтому в переложении на ковёр эти мотивы сохраняют свою специфику и своеобразие: яркость колорита и разнообразные цветочные мотивы. Цветы на ковре сохраняют такие же яркие и сочные краски, как и на наших бескрайних летних полях.

Именно такие изделия являются нашей визитной карточкой и не теряют своей актуальности.

– **Приходилось ли вам по индивидуальному запросу выполнять какие-то необычные и интересные работы?**

– Наше ковровое ателье принимает заказы на ковры по индивидуальному дизайну. К нам обращаются для создания уникального интерьера. Ковры, повторяющие элементы штор и обоев? Легко! Такие изделия точно станут завершающей деталью и изюминкой интерьера. Это также могут быть ковры-портреты, ковры по детским рисункам, сувенирная продукция с региональной или фирменной символикой.

– **Расскажите, как долго «живёт» хороший ковёр при грамотной эксплуатации?**

– Мы создаём ковры из натуральной шерсти, они обладают множеством достоинств. При должном уходе срок их эксплуатации может достигать 50 лет и более. Шерстяное волокно считается одним из наиболее экологически чистых материалов, обладает прекрасными шумопоглощающими и теплоизоляционными свойствами. И, удивим вас, оно пожаробезопасно (в отличие от других материалов, шерсть не вспыхивает, а медленно тлеет).

В нашем музее представлено несколько экспонатов, которым более 100 лет, а выглядят они как будто их только сняли со станка!

– **Поделитесь вашими планами по развитию Сибирской ковровой фабрики.**

– В этом году тюменскому ковровому промыслу исполняется 300 лет! Поэтому планы – грандиозные! Продолжаем проводить экскурсии с посещением производственных помещений, музея и шоурума. Расширяем ассортимент продукции и сувенирной коллекции, разрабатываем новые дизайны. В планах – увеличение присутствия на рынках ближнего зарубежья.

Беседовала Анна Добрынина

Всего за три года с момента открытия калининградская Клиника Красоты U_MED не только стала популярной и востребованной у пациентов, но и вошла в топ-10 лучших клиник страны. В чём секрет такого стремительного признания, несмотря на огромную конкуренцию в области косметологии, рассказывает генеральный директор клиники U_MED Нина Стешич.

Клиника Красоты U_MED: современная косметология в Калининграде

– Каким стал 2023 год для вашей компании и для вас лично?

– 2023 год был очень насыщенным как для компании, так и для нашей семьи. В прошлом году у нас значительно возросло количество пациентов, хотя мы и не увеличивали рекламный бюджет. Я больше за то, что должна работать история про доверие: отзывы на интернет-ресурсах, личные рекомендации. Нас советуют, нам доверяют. Это лучший показатель качества работы.

Кроме того, мы всегда максимально стараемся донести до пациентов важнейший месседж о том, что профессиональная косметология должна входить в жизнь современного человека на регулярной основе, как спорт и правильное питание. Занимаешься спортом – имеешь красивое тело. Ходишь регулярно к врачу-косметологу – имеешь красивое лицо. Всё просто, важно только принять это. А также понимать, что современный подход в косметологии включает в себя обязательное участие врача-косметолога, сбор анамнеза, план лечения, применение широкого спектра новейших методик и, конечно же, поддержку пациента 24/7.

– В косметологии огромное значение имеет наличие современного оборудования, медикаментов, расходных средств. Как вы решаете вопросы логистики, ведь доставка в Калининград сопряжена с определёнными трудностями?

– О да! Это и правда очень сложный вопрос. Поэтому одним из главных достижений 2023 года я считаю приобретение нового

дорогостоящего оборудования, на покупку которого, сказать честно, уже не было никаких надежд. Влияло всё: и курс валюты (так как оборудование иностранного производства), и сама возможность доставки. Но в результате всё получилось, и это большая победа! Так что теперь я могу смело говорить, что U_MED – это новая эра аппаратной косметологии в Калининграде, и у нас на сегодня самое современное и передовое оборудование во всём регионе.

С приобретением же медицинских расходных средств проблем нет, так как мы изначально сотрудничаем с отечественными производителями. И скажу вам точно, что качество материалов отличное! Единственный минус – это стоимость доставки в Калининград.

– Почему вы выбрали такую профессию, что повлияло на ваш выбор?

– Истоки выбора кроются в личной потребности. В бьюти-бизнесе я с 2015 года и знаю изнутри, что существует огромное количество «косметологов» без должного образования, которые выполняют спектр медицинских услуг, категорически не имея на это права. И несут за это вообще никакой ответственности; и, попадая к ним в руки, человек рискует своим здоровьем в первую очередь. Поэтому я всё же за легальную медицину, где есть уверенность в безопасности, ответственности, профессионализме.

Был и другой момент: сегодня на вооружении у отрасли много эффективных методик, но в нашем городе ни одна клиника не могла предложить того, чего хотелось бы мне. Поэтому в ноябре 2020 г. и родилась Клиника Красоты U_MED, оснащённая, как я уже говорила, самым передовым оборудованием, где ведут приём профессиональные врачи-косметологи, которые постоянно развиваются, обучаются новому, внедряют в работу все самые современные методы! И где врачи выполняют свою работу, не отвлекаясь на процедуры, которые превосходно могут выполнить наши косметологи-эстетисты (также строго с медицинским образованием).

Такой подход очень быстро дал о себе знать: уже в 2022 году наша клиника вошла топ-10 лучших клиник России на всероссийском конкурсе «Парад клиник», проходив-



шем в рамках ежегодного национального медицинского конгресса им. Н. О. Миланова «Пластическая хирургия, эстетическая медицина, косметология», чем мы очень гордимся.

Также хочу отметить, что наши врачи два года подряд входят в тройку лучших врачей-косметологов Калининграда по версии сервиса «ПроДокторов».

– Насколько нам известно, ваша клиника также ведёт ряд благотворительных проектов.

– Да, действительно, мы помогаем некоторым людям на безвозмездной основе. В 2023 году одной из таких пациенток стала молодая женщина, получившая сильные ожоги от биокамина. Сама она вряд ли бы осилила финансово такие дорогостоящие процедуры. Нами было проведено комплексное лечение, включающее в себя инъекционные методики, фото- и лазерное лечение. И мы добились потрясающих результатов! Данный кейс станет основой доклада нашего главного врача Юлии Яровой на Национальном медицинском конгрессе в 2024 году и ещё в ряде аналогичных мероприятий.

– Какие есть планы на 2024 год, к чему вы стремитесь?

– Про цифры говорить сложно, это в современных реалиях очень непредсказуемо, хотя, конечно, планы на год сформированы. Себе я ставлю задачу – усилить навыки руководителя, закрыть оставшиеся вакансии, что довольно сложно, ведь мы требовательны, и у нас работают только лучшие специалисты.

Коллективу – не останавливаться на развитии профессиональных и личностных компетенций, готовности овладевать новыми методиками и навыками.

Также хочу, чтобы сотрудники-трудоголики (и я в том числе) научились отдыхать, ведь полноценный отдых в первую очередь влияет на эмоциональное состояние и внешний вид. Буду стараться совместить эти две сложно сопоставимые вещи (смеётся).

Фотограф: Татьяна Шевченко



Каждый бизнес стремится максимально расшириться и стать востребованным. Но у одних предпринимателей это получается, а у других – нет. От чего зависит успех и как маленькая студия депиляции на окраине Новосибирска трансформировалась в крупнейшую сеть из 89 салонов в трёх странах мира – рассказывает основатель сети салонов красоты SAXAP Марина Белкина.

Франшиза SAXAP: УНИКАЛЬНОСТЬ, ГИБКОСТЬ И НЕОГРАНИЧЕННЫЙ РОСТ

– Марина, как и когда начинался ваш бизнес?

– Летом 2009 года я открыла свой первый салон в спальном районе Новосибирска. Это была маленькая студия с авторской методикой депиляции, но с большими амбициями и миссией – сделать красоту доступной каждой женщине.

Сейчас считается само собой разумеющимся, что нужно заходить в любой бизнес-проект, имея грамотный финансовый план, чёткое понимание, что бизнес строится ради денег. А тогда мне, 18-летней студентке, всего-навсего хотелось в период каникул подзаработать денег.

Спустя 3-4 месяца клиентов стало так много, что одна студия физически не успевала их обслуживать, поэтому было принято решение об открытии ещё одного салона. Затем мы открыли салон в Москве и постепенно стали развиваться дальше. Так летнее увлечение превратилось в бизнес всей моей жизни.

Спустя два года сформировалась бизнес-модель, и наша команда своими силами начала её масштабировать: моностудии трансформировались в салоны полного цикла.

– В чём секрет такого стремительного роста?

– Сегодня, по прошествии времени, я думаю, что основной фактор – это яркая уникальность. Но вначале, конечно, мы сами не отдавали себе в этом отчёта.

Нашей фишкой стала авторская методика, которая позволяла осуществлять депиляцию зоны бикини за 15 минут. Спустя 5-6 лет мы запатентовали эту методику, по ней сегодня работает вся сеть наших салонов. Мы неоднократно становились победителями международных чемпионатов по критериям качества и скорости выполнения процедур и даже попали в Книгу рекордов России, так как сделали 64 депиляции за 60 минут.

– Что сегодня представляет собой сеть салонов SAXAP?

– Мы активно осваиваем франчайзинговое направление, открывая при этом и собственные филиалы. 2022 год вывел нашу компанию на принципиально новый уровень – международный. В настоящее время два салона под нашим брендом работают в Дубае; и один – в Стамбуле. Всего сейчас сеть насчитывает без малого 90 салонов, только в Москве их 25, но это явно не предел: как в столице, так и в других городах России и за рубежом имеется отличный потенциал к росту. Так что мы усиливаем позиции, улуч-



шаем сервис, постоянно демонстрируем партнёрам, что готовы идти вперёд.

– Что вы предлагаете своим франчайзи-партнёрам?

– Во-первых, уникальный, проверенный временем бизнес с выверенной финансовой моделью. Мы 15 лет на рынке, за этот период прошли несколько кризисных моментов, этот опыт позволил нам учесть все нюансы и создать безупречную модель франшизы.

На сегодняшний день у нас один из самых адекватных паушальных взносов: от 400 до 800 тыс. в зависимости от выбранного формата – их четыре, самым востребованным и прибыльным является «Стандарт». Также партнёр может выбрать эксклюзивную франшизу, взяв «под ключ» город или регион.

Открытие салона – от подписания договора до первого клиента – занимает в среднем 60 дней. За это время мы проводим маркетинговый анализ города или района, полностью обучаем персонал нашей запатентованной технологии, формируем план стартапа, прописанный до мелочей.

Прибыль франчайзи-партнёр получает уже в первый месяц работы салона, окупаемость в среднем составляет 10-12 месяцев –



в зависимости от региона и выбранного пакета.

В целом у нас очень тесное сотрудничество с партнёрами: обучающие мероприятия, ежеквартальные аттестации, повышение квалификации раз в полгода... Мне иногда кажется, что так плотно и активно никто, кроме нас, не общается с франчайзи. За основу нашей модели взята ни много ни мало структура партнёрства Netflix.

– С чем связана ваша уверенность в успешности салонов SAXAP?

– В первую очередь – с тем, что мы постоянно держим руку на пульсе, каждый год анализируем рынки салонов по всему миру, проверяем, уникальны ли мы до сих пор или нужно в себе что-то менять, чтобы продолжать сохранять уникальность.

Также мы демонстрируем гибкость и неограниченный рост. За последние 3-4 года мы открываем от 15 до 20 филиалов ежегодно, обеспечивая себе тем самым новый опыт.

Мы много внимания уделяем чистоте и соответствию всем нормативам по стерилизации и дезинфекции, в салонах есть возможность выбрать мастера, исходя из разного бюджета. Также у клиенток есть возможность сделать все необходимые процедуры в одно время и в одном месте, что важно в наше время бесконечного цейтнота.

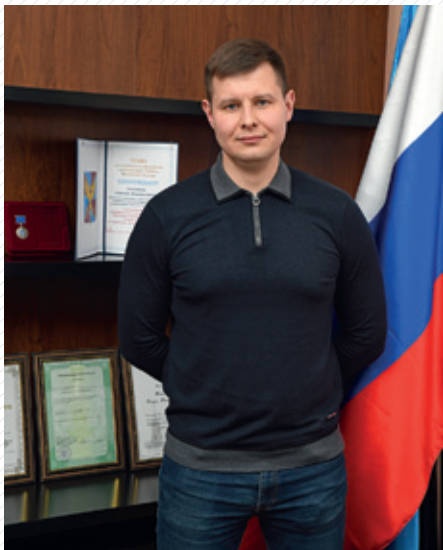
Кроме того, мы знаем, как правильно выстроить клиентский сервис, чтобы посетители оставались довольны и голосовали за нас в рейтингах. Так, мы трижды получали народное признание – становились лучшей сетью салонов в своём городе в премиях NGS и E1 (народные премии Новосибирска и Екатеринбурга. – Ред.) в номинации «Лучший бизнес года».

Ну а самое, пожалуй, главное, что суть наших услуг относится к сегменту первой необходимости. Бьюти-отрасль возникла не вчера и не позавчера, этими услугами пользуются женщины испокон веков, и они всегда будут актуальными, пока у женщин будут расти ногти и волосы (*смеётся*).

А уж если соблюдать баланс между качеством, стоимостью и временными затратами, то такой бизнес всегда будет в тренде.

– Какие планы по развитию бизнеса вы ставите?

– На 2024 год запланировано открытие 21 филиала – столько мы готовы качественно ввести в бизнес и обучить. А основная цель – сделать SAXAP лучшей сетью салонов красоты в России и в мире.



«ДЕПАРТАМЕНТ ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА»: эффективное управление жилищной и коммунальной инфраструктурой

Управляющая компания «Департамент городского хозяйства» вот уже почти четверть века – с 2001 года – обеспечивает большую часть жителей Коломны бесперебойной подачей всех необходимых коммунальных ресурсов, а также предоставляет услуги по ремонту и содержанию инфраструктуры многоквартирных домов.

О нюансах работы специалистов в сфере ЖКХ, внедрении современных технологий и важности взаимодействия с клиентами рассказывает генеральный директор ООО «ДГХ» Роман Истомино.

– Прошедшей зимой в стране было зафиксировано рекордное количество аварий на объектах ЖКХ. Как в целом обстоит дело на объектах, которыми занимается ваша компания?

– На нашем балансе в настоящее время находится 975 многоквартирных домов, из них 374 строения (38%) относятся к т. н. старому фонду, то есть построены до 1955 г.

Однако, несмотря на довольно сильные морозы, особенно в период новогодних праздников, в подведомственных нам домах серьезных аварий не происходило. Считаю, это напрямую связано с тем, что приоритетными на нашем предприятии являются работы по подготовке многоквартирных жилых домов к каждому отопительному сезону.

Как говорится, готовь сани летом, поэтому ещё до окончания отопительного сезона мы планируем необходимые мероприятия, закупаем нужные материалы и сразу после отключения отопления начинаем работы по подготовке домов. Поэтому отопительный сезон проходит штатно, мелкие инциденты, возникающие на инженерных коммуникациях, устраняются в сроки, установленные законодательством.

– Не секрет, что на теме ЖКХ периодически паразитируют различные мошенники: фейковые платёжки, «левые» специалисты по замене оборудования и пр. Как вы боретесь с такими явлениями?

– Да, действительно, такие проблемы периодически возникают, от действий мошенников, увы, никто не застрахован. Чтобы минимизировать и предупреждать эти преступления, мы активно ведём информационную работу: размещаем информацию на официальном сайте компании и на информационных стендах в подъездах, в чатах жильцов, в местных СМИ. В общем, пользуемся всеми доступными способами, чтобы обезопасить жителей.

– Сегодня в сфере ЖКХ идёт широкое внедрение современных цифровых и инженерных решений. Как эти проекты представлены в Коломне? Расскажите о передовых технологиях на ваших объектах.

– В рамках мероприятий по реализации комплексной государственной программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности» многоквартирные жилые дома оборудуются общедомовыми приборами учёта потребляемых ресурсов. В настоящее время приборами учёта электрической энергии оборудовано 549 домов, центрального отопления – 71 дом, горячего водоснабжения – 91 дом, холодного водоснабжения – 251.

Для удобства приёма, обработки и контроля исполнения обращений жителей по всем вопросам, относящимся к отрасли ЖКХ, на нашем предприятии используется универсальный сервис – система ЕДС ЖКХ. Она позволяет обеспечивать информационное взаимодействие между жителями и коммунальными службами, а также объединяет в единую информационную систему администрацию муниципалитета, экстренные и аварийные службы, управляющие компании, ресурсоснабжающие организации, а также ведомства, ответственные за обслуживание и благоустройство городских территорий. Всё это формирует условия для эффективного управления жилищным и коммунальным хозяйством за счёт оперативного взаимодействия между поставщиками и потребителями коммунальных услуг.

Кроме того, мы идём в ногу со временем в сфере информационных технологий, привлекая к разработке компьютерных программ как сторонние организации, так и собственных специалистов. С их помощью организованы регистрационный учёт граждан, расчёты с потребителями за жилищно-коммунальные услуги, технический учёт жилого фонда и выполняемых

работ по содержанию и ремонту общего имущества многоквартирных домов.

Также созданы и внедрены программы по подготовке планов работ по многоквартирным домам и отчётов об их выполнении. Не отстаёт ДГХ и в части внедрения электронного документооборота, который используется при взаимодействии с поставщиками, подрядчиками, а также муниципальными органами.

– Взаимодействуете ли вы с различными деловыми и общественными организациями в целях обмена опытом и повышения уровня оказываемых услуг?

– Для реализации этих целей мы тесно сотрудничаем с представителями городской общественной организации «Ассоциация председателей советов многоквартирных домов». Мы регулярно проводим рабочие встречи с её членами, в ходе которых обсуждаем насущные проблемы, возникающие у жителей домов, озвучиваем разъяснения по возникающим вопросам, находим пути их решения.

– Какие планы у ДГХ на 2024 год, что будет основным приоритетом в работе компании?

– Ежегодная и основная задача ООО «Департамент городского хозяйства» состоит в обеспечении жителей домов, находящихся на нашем балансе, комфортными условиями проживания, теплом, электроэнергией, холодным и горячим водоснабжением, канализацией.

Большая роль в обеспечении условий комфорта также отводится работам по благоустройству на придомовых территориях. Это омолаживание зелёных насаждений, формирование газонов, оформление палисадников и клумб, установка вазонов под цветы, новых малых архитектурных форм и пр.

Так что работы много – и вся она важная и неотложная!



Команда налоговых юристов с опытом работы в ФНС России и ведущих международных консалтинговых компаниях с 2020 года успешно реализовала несколько десятков налоговых проектов, в ходе которых было отменено налоговых претензий на сумму свыше двух миллиардов рублей.

Об итогах 2023 года, грядущих изменениях в налоговой политике государства и планах по дальнейшему развитию компании мы беседуем с партнёрами юридической группы SB Tax Team Ольгой Смагиной и Андреем Беликом.

Ольга Смагина:



– Как вы оцениваете 2023 год, каким он стал для вашей компании, какие достижения можете отметить?

– Прошедший год мы смело можем занести себе в актив. И дело не только в реализованных проектах, хотя и здесь нам есть чем гордиться. Важно, что мы смогли расширить нашу клиентскую базу и привлечь новых доверителей. Это стало возможным за счёт увеличения спектра оказываемых услуг: теперь это не только налоговые вопросы, но и банкротство юридических лиц.

Также мы продолжили научную и просветительскую деятельность: участвовали в круглых столах по налоговой тематике, публиковали статьи в профильных изданиях, читали лекции студентам и представителям бизнеса.

Наша активная работа была высоко оценена: мы были отмечены во всевозможных юридических рейтингах («Право-300», рейтинг «Коммерсантъ», рейтинг «Российской газеты») в номинации «Налоги».

Однако не будем скрывать: не все планы на 2023 год удалось осуществить в полной мере. Но мы рассчитываем, что сможем их реализовать в течение наступившего года.

– Расскажите о наиболее сложных/интересных кейсах из вашей практики.

– Ох, это как спросить у родителя о том, кто его любимый ребёнок. Сложно выделить один или два наиболее значимых, ведь где-то сумма большая, где-то интереснейший правовой вопрос, где-то уникальные фактические обстоятельства, связанную с «дроблением бизнеса». Мы очень активно работали по этому вопросу в 2023 году по нескольким крупным проектам и смогли, не побоюсь этого громкого заявления, выработать масштабный и эффективный подход к подобному виду дел. Наши проекты ещё не завершены и перешли в 2024 год, но первые результаты наши клиенты уже получили.

Так, по одной проверке мы смогли выявить ряд методологических ошибок в расчёте суммы доначислений и существенно их снизить. В этом году продолжим работу уже по обжалованию решения в ВНО. По другой проверке мы смогли полностью отменить решение ИФНС в суде. Задача на 2024 год – удержать полученный результат.

– Ваш опыт и профессионализм позволяют отменить налоговые претензии примерно в 70% обращений клиентов. Но в чём вообще причина такого большого количества запросов: халатность налоговых органов, невнимательность сотрудников, ошибки ПО, что-то ещё?

– Думаю, выскажу единую позицию всех налоговых юристов. Ключевая причина – это формальный подход проверяющих при проведении проверок. Для многих налоговых инспекторов (к счастью, не для всех) проверка всегда имеет своей целью доначисление налогов в максимальном размере. Поэтому часто «решение» задачи просто подгоняется под нужный «ответ» в виде кон-

кретных сумм в резолютивной части. Но и сами налогоплательщики часто на этом месте придумывают себе проблемы. Причём не из-за желания сэкономить на налогах, хотя и такие есть, а просто из-за неграмотного структурирования своей деятельности и банальных ошибок.



Андрей Белик:

– В ноябре 2023 года Президент РФ подписал закон, содержащий изменения в части реализации отдельных положений основных направлений налоговой политики. Какие ключевые трансформации вы можете отметить в этом документе, насколько он актуален и значим?

– Безусловно, мы следим за всеми изменениями налогового законодательства, и закон № 539-ФЗ не стал исключением. В первую очередь он важен для нас – как для налоговых консультантов. Но и многим налогоплательщикам следует обратить на него внимание. В частности, новый закон вносит значительные корректировки в регулирование трансфертного ценообразования, так что, если для вас этот вопрос актуален, обновите свои знания кодекса в новой редакции. Закон также изменяет периоды и сроки перечисления в бюджет налоговыми агентами сумм исчисленного и удержанного НДФЛ. Кроме того, можно ещё отметить изменения в сфере международного налогообложения.

– Какие ещё государственные инициативы могут быть осуществлены в 2024 году, как это повлияет на бизнес?

– Сложно строить такие прогнозы с учётом постоянно меняющейся конъюнктуры. Думаем, возможные изменения будут подстраиваться под нужды государства. Допустимо, что нас может ждать углубление дифференциации налоговых ставок по НДФЛ.

Однако, с учётом акцента государства на вопросах рождаемости, я бы хотел видеть не только запретительные меры, но и дополнительные меры поддержки многодетных семей через налоги: например, некий новый налоговый вычет для семей с определённым количеством детей или снижение их налоговой ставки по НДФЛ.

Также я точно знаю, что бизнес-сообщество очень надеется на законодательное регулирование такого вопроса, как «дробление бизнеса», чтобы понимать допустимые бизнес-модели. Ну и конечно, все ждут чёткой и понятной работы ЕНС, причём как на законодательном, так и на техническом уровне.

– Как в целом вы оцениваете госполитику в отношении налогообложения – как умеренную, как жёсткую? Какие, на ваш взгляд, нужны изменения для улучшения бизнес-климата в стране?

– Тут надо чётко разграничивать госполитику в части законодательства и в части правоприменения. Если сторонний наблюдатель изучит НК РФ, а также ключевые письма ФНС России, то у него может сложиться справедливое впечатление, что налоговая политика нашей страны не является очень уж жёсткой. Есть свои нюансы, безусловно, но в целом пока всё довольно умеренно.

Проблема же кроется именно в правоприменении. Зачастую налоговые органы довольно вольно трактуют те или иные нормы законодательства – и всегда в пользу бюджета. Ещё чаще определённые рекомендации ФНС России и даже прямые нормы НК РФ игнорируются. Самый популярный пример: налогоплательщики у нас формально не несут ответственности за налоговые нарушения контрагентов. Об этом прямо говорят п. 3 ст. 54.1 НК РФ и письма ФНС. А на практике в каждом решении инспекции по незаконной налоговой экономии вы можете увидеть такую претензию: «налоговый» разрыв на 2, 3 и 25 звене, а также иной негатив в отношении третьих лиц. Всё это означает, что правоприменение у нас в части налогов

совсем не такое умеренное, как законодательство. И здесь главная надежда на ФНС России и арбитражные суды, которые имеют возможность пресекать такие неправомерные подходы на местах. Мы, в свою очередь, стараемся изо всех сил им помочь.

– Чего вы ждёте от 2024 года, какие планы по развитию компании намерены реализовать?

– Ключевые задачи нашей команды не меняются с момента создания. Мы стремимся оказывать максимально эффективную правовую поддержку нашим клиентам, а это значит – помогать им решать те актуальные задачи, которые у них возникают, будь это спор с налоговым органом или выработка той или иной структуры хозяйственной деятельности. Это основа, благодаря которой мы существуем и ради которой мы работаем. Все остальные векторы развития связаны с выполнением этой задачи. Ради этого мы расширяем нашу юридическую практику, которая теперь не только про налоги. Ради этого мы стремимся к конструктивному диалогу на базе различных площадок с органами государственной власти, общественными и бизнес-объединениями. И хочется верить, что именно благодаря такому подходу нас ценят клиенты!



2023 год был непростым для большинства российских предпринимателей, а для тех, чей бизнес призван повышать безопасность и содействовать развитию других компаний, – вдвойне. Наталья Фаридовна Еременко, генеральный директор и собственник компании «Бухгалтерия как лекарство», считает, что грамотный и ответственный бухгалтер не просто помогает, но и является настоящим лекарством для тех, у кого «болит голова» из-за учёта и налогов.

НАТАЛЬЯ ЕРЕМЕНКО: «ВСЁ, ЧТО СВЯЗАНО С УЧЁТОМ И НАЛОГАМИ, ДОЛЖНО БЫТЬ КАЧЕСТВЕННО И УПОРЯДОЧЕНО»

– *Хештег #бухгалтериякаклекарство вы придумали несколько лет назад, а в прошлом году зарегистрировали одноимённую компанию. Почему было выбрано именно такое название?*

– Мне всегда хочется помогать бизнесу в таком непростом деле, как учёт и налоги. Именно поэтому чуть больше 10 лет назад я и создала собственную компанию по бухгалтерскому и налоговому сопровождению. В какой-то момент я осознала, что моя помощь – не что иное, как лекарство. Когда у нас болит голова, рука так и тянется за «волшебным» средством. В учёте и налогах у предпринимателей голова болит постоянно. И тогда на помощь приходим мы.

Очень часто к нам обращаются предприниматели и компании, которых в прямом смысле нужно спасать: от допущенных ошибок, штрафов, блокировок и т. п. Бывали случаи, когда на нашей компании оставили свой выбор именно из-за названия (тогда ещё неофициального), потому что бизнесу требовалась срочная помощь.

– *Как вы оцениваете прошлый год, как звучал самый частый вопрос от заказчиков?*

– Клиенты – юридические лица у нас на комплексном сопровождении. А потому больше всего они хотят прозрачности в цифрах и финансового спокойствия. А вот предприниматели в прошлом году всё больше стали задумываться об управленческом учёте, а не только об информации по налогам.

Самый частый вопрос, который мне в прошлом году задавали на консультациях такие клиенты, – это «Как самому понять, где личные деньги, а где деньги бизнеса?».

А вот если оценивать прошлый год с точки зрения нововведений в налоговой системе, то это был сложный процесс, который пока не завершён.

– *Претензии к налоговой службе кратко возросли в прошлом году. С чем это связано?*

– Основная причина – это сбои программного обеспечения. Если посмотреть статистику тестирования новой системы,



то становится понятно, что налоговое ПО не было готово к такому резкому изменению. Одновременно в эту систему попал весь бизнес, а времени для перехода было отведено очень мало, поэтому софт просто «рухнул».

В итоге мы до сих пор спотыкаемся о неверное сальдо на лицевых счетах налогоплательщиков. И налоговая до сих пор не может дать вразумительного ответа, куда деваются деньги и почему не все уведомления о зачётах учтены.

Но я не исключаю и влияние человеческого фактора, когда конкретный инспектор бездействует. Если ситуация критическая или близка к ней, спасают только жалобы. На них инспекции реагируют в течение суток.

– *Вы сотрудничаете с учебными центрами региона, являетесь председателем на аттестации молодых бухгалтеров. Какие они – ваши студенты? Какой вы преподаватель: добрый или требовательный – и почему?*

– Я очень требовательный преподаватель. И руководитель, кстати, тоже. Сама не люблю поблажек в работе, т. к. считаю, что цифры не прощают ошибок. Всё, что связано с учётом и налогами, должно быть качественно и упорядочено, неспроста есть стандарты и правила.

И если я соглашаюсь преподавать бухгалтерский учёт и налоги, то только на условиях, что слушатели на выходе получат результат, а не отметку. Нет результата – не будет и отметки.

Когда речь идёт про оценивание выпускников, принцип тот же. Я буду задавать «неприятные» вопросы. И выпускник получит оценку, соответствующую знаниям.

Студенты, конечно, бывают разные. Кто-то – усидчивый и внимательный, кто-то – непоседа и рассеянный. Но за почти 25 лет работы я поняла, что внимательность и ответственность – самые важные качества, которыми должен обладать бухгалтер, и неважно, молодой он или с опытом за плечами.

– *Вы ежедневно имеете дело с колоссальным объёмом цифр, но при этом занимаетесь живописью, хорошо пишете и, вообще, являетесь творческим человеком. Чего в вас больше – гуманитария или «технаря»?*

– По образованию во мне вообще нет гуманитария. Первое высшее у меня чисто техническое – инженер по автоматизации технологических процессов и производств. Второе – экономическое, которое сопровождает меня всю мою трудовую жизнь.

А вот писать грамотно меня научила именно моя работа: составление ответов в проверяющие органы, разработка регламентов и инструкций, деловая переписка с контрагентами и т. п.

Я считаю так: то, как я пишу, – это моё лицо как профессионала. И если в письме я допускаю ошибки, значит, и в работе могу их допускать. А для меня это неприемлемо.

Что касается творческой жилки, то досталось это мне от моих родителей и бабушки. Сколько себя помню, я всегда что-нибудь творила и «вытворяла» (*смеётся*).

– *Какие планы у вас есть на 2024 год, что будет самым важным в вашей жизни и профессиональной деятельности?*

– Учитывая, что в прошлом году группе компаний «Бухгалтерия как лекарство» исполнилось 10 лет и теперь она на законных основаниях носит это название, то следующий этап у меня в планах – зарегистрировать товарный знак. А это непростая задача, поскольку в моём плотном графике работы и жизни необходимо отвести время на проведение полного брендинга: выстроить новый способ формирования уникального образа компании – от фирменных цветов и логотипа до коммуникации с аудиторией.

Что касается личного пространства, то я планирую в этом году много путешествовать, т. к. чувствую, что засиделась на одном месте. И очень хочу всё-таки организовать свою личную выставку авторской серии картин ЧКБ (чёрно-красно-белое).

АЛКОГОЛЬНОЕ ПРАВО: ОТ ВИНОДЕЛИЯ ДО РЕТЕЙЛА

Компания «Юридический консалтинг» представлена на рынке правовых услуг с 2011 года и специализируется в сфере Алкогольного права. Специалисты фирмы сопровождают бизнес алкогольных компаний, выигрывают судебные процессы, защищают и регистрируют товарные знаки, получают и возобновляют алкогольные лицензии и многое другое.

О специфике отрасли Алкогольного права, актуальных изменениях и перспективах её развития мы беседуем с управляющими партнёрами компании «Юридический консалтинг» Дмитрием Терентьевым, Дмитрием Бирюковым и Александром Манакowym.



Дмитрий ТЕРЕНТЬЕВ:

– Как вы оцениваете 2023 год, каким он стал для вашей компании и для вас лично, какие достижения можете отметить?

– Для нашей компании это был настоящим выдающийся год. Однако не только по части достижений, но и по части испытаний.

Во-первых, наша команда выросла до 19 человек, включая трёх управляющих партнёров. Это потребовало от нас большей сегментации услуг и создания новых отделов и практик.

Во-вторых, мы прошли огонь, воду и медные трубы из-за того, что 2023 год стал первым за истекшие четыре года, когда государство отказалось автоматически продлевать алкогольные лицензии. В связи с этим мы столкнулись с небывалым для нас количеством работы.

Тут стоит сказать слова признательности и благодарности всей команде Алкогольного права: ребята проявили себя настоящими профессионалами и справились с огромным объёмом работы без потери качества! Команда – это, прежде всего, люди, которыми мы гордимся, которых уважаем и любим. И это не пустые слова, те, кто с нами работал, знают, о чём я говорю!

В-третьих, мы смогли популяризировать Алкогольное право на территории всей страны, приняли участие в огромном количестве мероприятий – от Москвы и Санкт-Петербурга до Южно-Сахалинска, – в том числе и как спикеры.

Для меня лично это был безумно увлекательный год. Удалось поехать по стране, познакомиться с огромным количеством интересных людей, нашёл новых друзей.



Дмитрий БИРЮКОВ:

– У вас довольно специфическая тематика оказываемой правовой помощи. Почему она стала для вас актуальной?

– Нас это увлекает, у нас это получается. В первую очередь компании интересны клиенты и их бизнес: от виноделия и оптовой торговли до общественного питания и ретейла.

Когда мы начинали, в 2011 году, алкогольное законодательство было более статичным, примерно с 2018-го пошло интенсивное развитие, открывшее новые возможности для бизнеса. Росло и количество запросов от предпринимателей. После принятия № 468-ФЗ о виноградарстве и виноделии стало понятно, что формируется новая отрасль – Алкогольное право. А новое всегда интересно и перспективно.

– Как изменились запросы ваших клиентов в связи с ужесточением санкций, с уходом ряда компаний из РФ?

– Обращений стало больше, а сами запросы стали интереснее. Санкции запустили существенные изменения в алкогольной отрасли: это и эксперимент по маркировке алкоголя в России, и параллельный импорт, и упрощение лицензионных требований к магазинам беспопышной торговли.

На место ушедших компаний пришли новые, которым нужно выстраивать процессы импорта из дружественных стран, регистрировать бренды, получать лицензии. Так что отрасль развивается, а жизнь идёт вперёд, возникают новые нестандартные задачи и вызовы, которые интересно решать.

– С какими вопросами к вам обращалось наибольшее число клиентов в 2023 году?

– Бизнес наших клиентов почти всегда начинается с лицензии. Поэтому самыми востребованными стали услуги лицензирования: поставки и хранения алкогольной продукции, розничной продажи, закупки и т. п.

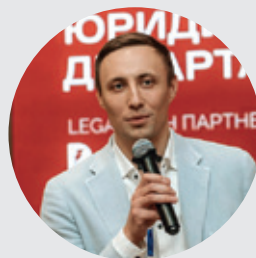
Отмечу и рост количества производств и поставщиков спиртосодержащей пищевой и непивной продукции. Законодательство в этой области не всегда даёт чёткие ответы, вследствие чего заказчики приходили с запросом на предмет особенностей регулирования отрасли, необходимости получения разрешительной документации.

Были и неожиданные моменты. Так, под конец года правительство приравнило мороженое с содержанием алкоголя более 0,5% к алкогольной продукции. Учитывая немалый объём производства алкогольного мороженого, а также неподготовленность нормативной базы к такому решению, нам в новом году предстоит серьёзная работа в этом направлении.

Александр МАНАКОВ:

– Расскажите о наиболее сложных или интересных кейсах из вашей практики.

– Рейтинг кейсов мы не ведём. Каждый запрос от клиента, приводящий к положительному для него результату, – наша победа. Сложно было или нет – это со временем забывается, а довольный заказчик остаётся.



– Какие качества нужны сегодня успешному юристу?

– Юрист – это кто? Прежде всего, человек. Вот и ответ напрашивается: юристу нужны качества порядочного, доброго, ответственного человека. Нельзя обойтись без профессионального предвидения и бесконечной тяги к развитию. Да и профильные знания тоже никто не отменял.

– Чем для вас является профессия?

– Профессия – это возможность. Возможность роста, прогресса. И что самое важное – роста не столько индивидуально, сколько коллективного. Наш коллектив – это практически расширенный состав семьи.

– Какие задачи и планы вы ставите для своей компании на 2024 год?

– Тактические задачи: переезд в новый офис, запуск обновлённой маркетинговой программы, издание книги. А в стратегическом плане мы ставим своей целью повысить узнаваемость бренда «Алкогольное право», расширить наши услуги на всю территорию России, а также выйти на международный уровень.



«МЕДПАРТНЕР»: ПОЛНЫЙ СПЕКТР УСЛУГ ПО ОБРАЩЕНИЮ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ И ТЕХНИКИ

Компания «Медпартнер» в 2021 и 2023 годах получила звание «Лучшее предприятие отрасли» по СЗФО и была внесена в Национальный рейтинг надёжных партнёров.

Генеральный директор ООО «Медпартнер» Ирина Золотова почти 15 лет занимается вопросами обращения медицинских изделий и является признанным экспертом в этой области.

В интервью нашему журналу Ирина Золотова рассказала о важной роли регистрационных процессов в производстве и выводе на рынок медицинских изделий и медицинской техники.

– Ирина, расскажите о работе компании. Какие услуги в сфере обращения медицинских изделий оказывает «Медпартнер»?

– Наличие штата опытных и высококвалифицированных специалистов позволяет нам оказывать самый широкий спектр услуг, связанный с обращением медицинских изделий и медицинской техники (МИ/МТ). Это и непосредственно регистрация (в т. ч. в рамках ЕАЭС), и внесение изменений в регистрационное досье или в регистрационное удостоверение (ВИРД/ВИРУ), оформление ввоза МИ/МТ, организация отдела регистрации.

Наша команда имеет профессиональный опыт и возможности для реализации любого проекта от разработки МИ до проектирования и сборки производственных линий.

Мы производим анализ и подбор материалов для изготовления медицинских изделий, в том числе проводим оценку, выбор, мониторинг поставщиков; делаем анализ функциональных и эксплуатационных требований, удобства пользователя и безопасности в соответствии с предназначенным применением; разрабатываем технологические карты, проводим НИОКР и проектируем производство медицинских изделий.

Также наша компания оказывает различные технические услуги в данной сфере: разработку конструкторской документации и технологических документов (КД и ТД) в соответствии с Единой системой конструкторской документации (ЕСКД). Разработчики программного обеспечения производят работы по проектированию, созданию документации, программированию, тестированию и

непрерывному техническому обслуживанию программных продуктов, в том числе с применением технологий искусственного интеллекта, графического дизайна, 3D-моделирования.

Мы уделяем большое внимание юридическому и адвокатскому сопровождению наших клиентов: осуществляем взаимодействие с ФАС, ФТС, участвуем в арбитражных процессах, консультируем по вопросам кадровой политики и корпоративного права, а также занимаемся разработкой финансовых планов и проектов с анализом рынка и прогнозируемой окупаемостью.

– Компания «Медпартнер» внесена в Национальный рейтинг надёжных партнёров. За счёт чего удалось получить такое признание?

– За годы профессиональной деятельности наша команда добилась значительных результатов и вывела на рынок более 900 медицинских изделий различных областей применения и классов потенциального риска. Наши специалисты – победители профессиональных конкурсов (викторин), проводимых подведомственными учреждениями Росздравнадзора.

Мы являемся партнёром венгерского агентства по развитию экспорта НЕРА. В 2020 г. Московской торгово-промышленной палатой была организована международная конференция «Опыт и перспективы сотрудничества предприятий Венгрии и России в инновационных секторах здравоохранения», куда я была приглашена в качестве спикера по вопросам обращения медицинских изделий на территории РФ и ЕАЭС.

В 2023 г. по приглашению председателя Комитета Госдумы РФ по охране здоровья

я принимала участие в заседании круглого стола «Актуальные вопросы развития ядерной медицины».

В настоящее время статьи сотрудников компании «Медпартнер» в качестве партнёрского материала публикуются в издании Vademecum. В ноябре 2023 г. мы стали генеральным партнёром всероссийского форума с международным участием «Обращение медицинских изделий «NOVAMED-2023», организованного Министерством здравоохранения РФ, Федеральной службой по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор), Минпромторгом России и S-Group.

– В каком направлении вы планируете дальнейшее развитие бизнеса?

– Могу сказать, что, помимо привычной работы с документами, оказания услуг юридического и технического характера в своей области, мы сейчас вплотную выходим на развитие производства тех медицинских изделий, которых на сегодняшний день на отечественном рынке не достаёт в соответствии с утверждённым Правительством РФ перечнем потенциально дефектурных МИ. Сегодня мы тратим много времени и сил на локализацию производства и на открытие заводов с современными производственными площадками с целью выполнения задач по импортозамещению в нашей отрасли. Делается всё это в конечном счёте для того, чтобы наша промышленность могла выпускать как можно больше столь необходимой российским потребителям медицинской продукции высокого качества, и экономика нашей страны продолжала развиваться.

Подготовила Светлана Кныш

Компания Global Finance была зарегистрирована в 2019 году, а спустя всего пять лет уже имеет три представительства в России и одно в Минске, обслуживает 200+ клиентов по направлениям «бухгалтерия» и «управленческий учёт» и за время деятельности сэкономила своим клиентам более 100 миллионов рублей.

Руководитель компании Светлана Пивоварова также является членом Общественного совета ФНС России и председателем Комитета по бухгалтерскому и правовому аутсорсингу Тамбовской ТПП.



СВЕТЛАНА ПИВОВАРОВА: «ПРОФЕССИЯ «БУХГАЛТЕР» НЕ УМРЁТ НИКОГДА»

– Светлана, почему для вас важна, помимо бизнеса, ещё и общественная деятельность?

– Общественная деятельность не является для меня самоцелью. Всё это я делаю, потому что меня очень волнуют престиж и будущее бухгалтерской профессии. Для этого я часто выступаю спикером на различных площадках и мероприятиях, для этого же в прошлом году открыла собственную онлайн-школу для бухгалтеров. Она сразу оказалась очень востребованной, и, несмотря на то, что времени прошло совсем немного, я уже вижу положительные результаты своих трудов, и это меня очень вдохновляет. Также в 2023 году мы набрали первую группу на курсы повышения квалификации по специальности «главбух».

– Неужели всё настолько печально с квалифицированными бухгалтерами?

– Я хоть и оптимист, но вижу, что ситуация очень сложная. Новых специалистов – после вузов – мало, хотя на первый курс принимают полный набор. Но больше половины студентов уходит ещё в процессе обучения, им неинтересно, непрестижно, сложно. Поэтому, честно говоря, что будет лет через пять – меня просто пугает.

– Но, казалось бы, что особо сложного? Считать цифры, заносить в автоматизированные программы, которые сейчас весьма продвинуты...

– Уверю вас, такое представление у многих, кто незнаком с реальной работой бухгалтера.

Во-первых, ни одна программа не может заменить специалиста. Кстати, из-за этого, в отличие от многих, я не боюсь конкуренции с ИИ. Потому что сегодня профессия бухгалтера серьёзно трансформировалась. Недостаточно только уметь считать. Нужно знать огромное количество тонкостей и нюансов на стыке многих специальностей, а главное – регулярно держать руку на пульсе многочисленных и сложных изменений в законодательстве, которое усложняется с каждым годом.

– А как изменились запросы клиентов в связи с трансформацией законодательства?

– Кардинальным образом. Чувствуется, что предприниматели стали более внимательно относиться к активам и бизнесу, их волнует, как можно оптимизировать налоговые платежи и деятельность сотрудников.

Раньше для клиента актуально было сведение баланса – прибыль, убыток. Теперь этого совершенно недостаточно. «Голые» цифры никому не интересны, а нужны анализ, выводы, план действий, KPI для сотрудников и тому подобное – а это уже интеллектуальный продукт.

Поэтому становятся востребованными комплексные услуги: «финансовый директор», «бухгалтерский анализ», «финансовый анализ». Набирает обороты и услуга «внутренний аудит», по сути, именно с него мы, как правило, начинаем теперь взаимодействие с заказчиком.

– Ну то есть «бухгалтер на аутсорсе» – не просто тренд, а полноценная тенденция?

– Безусловно. К сожалению, квалифицированных специалистов, как я уже говорила, с каждым годом всё меньше. Бухгалтеры на предприятии не заинтересованы в его развитии и безынициативны. А сотрудники, которые трудятся на аутсорсе, постоянно учатся, приобретают новые компетенции. Поэтому и растёт сегмент аутсорса.

Есть и ещё один момент – взаимодействие с клиентом. Мои с ним отношения строятся на равных, мы с ним оба предприниматели, понимаем друг друга, говорим на одном языке. Я заинтересована в развитии своего бизнеса, он – своего. Так что у нас взаимовыгодное сотрудничество.

– А какие гарантии у клиента в надёжности ваших услуг?

– Тут всё очень просто: все риски прописаны в договоре, и если мы допустим ошибку, то все издержки в полном объёме мы оплатим за свой счёт – штрафы, неустойки и так далее. Так что у нас выбора нет: хочешь не хочешь, а приходится вести бизнес очень тщательно, всю исходящую от нас документацию мы проверяем по три раза.

– Какие планы у вас есть по развитию компании?

– Я планирую начать изучение налогового законодательства других стран, это актуально для тех клиентов, кто ведёт бизнес не только в нашей стране.

Кроме того, мы собираемся масштабировать бизнес в другие города России, а это потребует увеличения штата и поиска новых сотрудников.

Также буду активно развивать направление обучения как в формате курсов повышения квалификации, так и в рамках онлайн-школы. Хотя она не только онлайн, исходя из ситуации, я решила ввести частично и офлайн-обучение, чтобы люди могли на практике применить знания: например, научиться сдавать отчёты.

В общем, планов много, поэтому важно делегировать полномочия, для чего нужно создавать крепкую и профессиональную команду. Как показало время, у меня это прекрасно получается, поэтому вместе мы легко справимся с новыми целями.

– Звучит так, будто вы собираетесь работать с утра до вечера. А когда же отдыхать и расслабляться?

– Это тоже в моих планах (смеётся). Стараюсь выбирать время, чтобы общаться с мужем и детьми, очень люблю сажать и выращивать растения. Вот сейчас наступит летний сезон, и я займусь своим хобби!

«Агропром Холдинг»: КОНОПЛЯ – УНИВЕРСАЛЬНАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА

«Агропром Холдинг» – российская компания, которая специализируется на выращивании и переработке различных сельскохозяйственных культур в Пензенской области и производстве готовой продукции. С 2016 года агрохолдинг развивает весьма нестандартную для отечественного АПК отрасль – коноплеводство; и на сегодняшний день занимает лидирующие позиции по объёму посевных площадей технической конопли в России. О перспективах развития отрасли в условиях современных вызовов и реалий рассказывает генеральный директор компании Сергей Начаркин.



ВЫСТОЯТЬ И АДАПТИРОВАТЬСЯ

Прошедший год стал для «Агропром Холдинга» годом вызовов и перемен. Если рассматривать деятельность компании в условиях экономической турбулентности, то пагубных последствий нам удалось избежать. Во многом благодаря специфике самой отрасли.

Отечественное коноплеводство не зависит от импорта иностранных семян, в том числе из-за жёстких требований к содержанию в них такого вещества, как тетрагидроканнабиол (ТГК). Есть конкретный перечень допустимых к выращиванию на территории РФ сортов технической конопли, в который, к слову, входит и специально выведенный нашей компанией сорт «Роман» – с содержанием ТГК не превышающим 0,1%. В других странах разрешено выращивание сортов с более высоким уровнем содержания ТГК, в связи с чем импорт семян может обернуться для коноплевода серьёзными последствиями.

Плюс мы используем собственный посевной фонд в севообороте большинства выращиваемых культур. И, имея необходимые производственные мощности и постоянные рынки сбыта, мы смогли избежать потенциальных рисков.

Тем не менее события последних двух лет отразились и на холдинге. До этого компания активно привлекала иностранное финансирование. С изменением политической ситуации привлечение иностранных инвестиций было прекращено. В сложившихся обстоятельствах появилась задача-максимум – в сжатые сроки адаптировать экономику агрохолдинга не только для поддержания производственно-хозяйственной деятельности, но и для дальнейшего развития компании и отрасли в целом.

Сейчас можно с уверенностью сказать, что на краткосрочном горизонте плани-

рования поставленных целей мы успешно достигли.

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО – КАК ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ

Для устранения ряда сдерживающих факторов в производственных процессах в прошлом году мы впервые опробовали внедрение технологий бережливого производства, которые используются многими российскими предприятиями АПК. И этот эксперимент полностью себя оправдал. Положительный результат мы увидели уже в рамках проведения осенней уборочной кампании.

Оптимизация посевных площадей и сбалансированный сев позволили не только уменьшить расходы на проведение уборочной почти на 40%, но и с максимальной эффективностью задействовать ресурсы компании и каждый засеянный гектар. В итоге был достигнут один из лучших показателей урожайности культур за последние семь лет.

Есть определённые успехи и в этом году. Холдинг расширил ареал присутствия масел холодного отжима, муки, очищенных семян конопли и льна под брендами «Коноплянка» и «Кухня счастья». В январе были заключены контракты с представителями торговых сетей Ульяновской и Самарской областей, в том числе с гипермаркетом «Ашан». Таким образом, сегодня продукция компании представлена во всех восьми округах страны, федеральных и региональных торговых сетях, онлайн-магазинах спортивного и здорового питания, а также на маркетплейсах.

ЧТО НАМ СТОИТ ДОМ ПОСТРОИТЬ

«Агропром Холдинг» продолжает развивать не только пищевое направление, но и другие сферы применения техниче-

ской конопли. В 2023 году из имеющегося сырья были получены первые опытные образцы нетканого утеплителя из смеси шерсти и пеньковолокна, который можно использовать в качестве наполнителя для демисезонной и зимней одежды. А также строительный утеплитель из конопляного волокна и полиэфира. Есть ряд наработок по использованию пеньковолокна в качестве наполнителя для ортопедических матрасов.

Все, кто так или иначе знаком с технической коноплей и коноплеводством, отмечают, что эта культура уникальна. И здесь нет никакой апологетики, только бизнес. В принципе, и многие эксперты это подтверждают, из конопли можно изготовить свыше 25 тыс. наименований различной продукции. Коноплей можно в прямом смысле слова заправить салат и построить из неё дом, а также использовать как альтернативу импортному хлопковому сырью в лёгкой промышленности. Плюс конопля – высокомаржинальная и безотходная культура. Даже побочный продукт переработки волокна – костру (одревесневшую часть конопляного стебля) – можно использовать для производства костробетона – лёгкого, прочного и экологичного строительного материала.

Тем не менее практически всё, что касается непродовольственного использования конопли и раскрытия её потенциала, связано с развитием глубокой переработки волокна в высококачественную целлюлозу и котонин в промышленных объёмах. А вот для этого уже необходимо внедрение современных технологий: начиная от специализированной уборочной техники и заканчивая линиями производства готовой продукции, не говоря уже о высокотехнологичном оборудовании для декорткации и переработки конопляной тресты. Тут есть к чему стремиться.

Фабрика новогодней игрушки «КОЛОМЕЕВ»:

ПОЗИТИВ ОТ ЧИСТОГО СЕРДЦА

16 миллионов ёлочных игрушек с 2009 года произвела фабрика новогоднего настроения «КОЛОМЕЕВ», став за 15 лет одним из лидеров новогодней индустрии в стране. Коллекции классических советских игрушек, современные персонажи, символы года и многие другие ёлочные украшения сегодня присутствуют почти на каждой российской новогодней ёлке. Об истории компании и планах по её дальнейшему развитию рассказывает основатель фабрики Николай Коломеев.



– Сегодня ваши изделия представлены на прилавках всех крупных сетевых ретейлеров. А как начиналось продвижение игрушек, насколько быстро удалось стать востребованными?

– За счёт своей уникальности и качества наша продукция практически сразу завоевала популярность. К тому же никогда не было проблем с доставкой – вся продукция поставляется с нашей фабрики, которая расположена в Брянской области, городе Новозыбкове.

Много лет мы выпускали продукцию без привязки к конкретному бренду, а с 2021 года решили изменить ситуацию, искали, придумывали подходящее название и в итоге решили сделать бренд фамильным – «КОЛОМЕЕВ».

– Каким был для компании 2023 год, что удалось реализовать из задуманного, чем особенно гордитесь?

– В целом я могу назвать год удачным. Мы расширили производственные площадки по росписи ёлочной игрушки – расположили дополнительные цеха-мастерские в городах Калуга и Клинцы. Закупили оборудование для увеличения производственных мощностей.

Из новинок – выпустили фигурку Чебурашки и шары с его изображением по лицензии «Союзмультфильма» из нашумевшего одноимённого кинофильма, ведь этот персонаж уже многие десятилетия узнаваем и любим нашими покупателями.

– Какими материалами вы пользуетесь для производства продукции, нет

ли проблем с их наличием в связи с ужесточением санкционного режима?

– На ближайшее время наше производство обеспечено всеми необходимыми материалами – от стеклянных трубок для выдувки игрушек до колпачков.

Были незначительные сложности в закупке лаков – для производства мы используем качественные европейские лаки всех цветов, но этот вопрос мы решили в короткий промежуток времени.

– Нам известно, что ваша компания активно занимается благотворительностью. Можете рассказать об этой деятельности подробнее?

– Ежегодно мы с большим удовольствием принимаем участие в проекте депутата Московской областной Думы Линары Самединовой «Добрая комната». В рамках проекта в 2023 году в честь Международного дня защиты детей мы оборудовали «под ключ» зону ожидания во Фрязинской детской поликлинике. Помещение укомплектовано детской мебелью, игрушками, книгами и большим телевизором. Стены украсили рисунками с персонажами детских мультфильмов, пол утеплили мягким безопасным покрытием. В физиокабинет закупили и установили «шведские стенки». Мы дарим детям сказку, радость, от чистого сердца несём позитив.

– Какие планы у фабрики на ближайшее время, ведь для вас уже, наверное, начался процесс подготовки к Новому 2025 году?

– Да, действительно, пока все вспоминают о праздновании прошлого Нового года, мы уже думаем о следующем.

Для своих покупателей мы готовим несколько новых проектов, которые, я уверен, будут пользоваться успехом.

Во-первых, мы планируем открыть мастер-классы по росписи ёлочных шаров для детей и взрослых, которые принесут массу положительных эмоций. Мы расскажем и покажем все процессы производства ёлочной игрушки – от выдувки до упаковки готового изделия в индивидуальную коробку. Мало кто знает, что в изготовлении всего лишь одной игрушки участвует до 7-9 разных специалистов: стеклодувы, мастера серебрения, окраски в лаках, операторы тампопечатной машины, художники. Каждый, кто посетит наши занятия, сможет убедиться сам, какой это сложный и одновременно радостный процесс.

Кроме того, мы сейчас заняты разработкой готовых решений для корпоративных клиентов и партнёров. Рабочее название проекта – «Ёлочка под ключ». Мы будем предлагать для различных заказчиков полностью наряженные ёлки с эксклюзивными коллекциями игрушек, украшенных логотипами компаний. Это будут сети отелей, пиццерий, кафе и так далее – все, кому важно ассоциировать свой бренд с радостью и новыми надеждами.

«Праздник в каждый дом» – это один из слоганов нашей компании. Но чтобы радовать людей несколько дней в году, наше предприятие работает круглый год.



Контакты:

+7 (989) 095-82-38

yarmarki09@gmail.com

Авакян Эльнара Манлесовна

**Генеральный директор
компании
«XXI век»
Авакян Эльнара
Манлесовна:**

«Ярмарки – это целый организм, где переплетаются социальные, культурные и экономические практики. Это и социальная площадка, где происходят обмен информацией и формирование общественного мнения.

И возможность реализовать услуги и товары фермеров, ремесленников. И несколько тысяч рабочих мест. Сегодня сфера ярмарочной деятельности – уникальный, самобытный и очень важный сегмент региональной экономики».

RBCG

Russian Business Guide

Люди года 2024

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ РФ

Генеральные партнёры:



Официальные партнёры:



Партнёр в номинации «Агропромышленный комплекс»



ВКЛАД



Алексей КОРОЧКИН
Фермер

III РСХБ

14.2% ГОДОВЫХ*

«СВОЙ ВКЛАД»

Выбери свои условия!

УСТАНОВИТЕ
МОБИЛЬНЫЙ
БАНК



ВИД ВКЛАДА: «СВОЙ ВКЛАД». СРОК: 91-1460 ДНЕЙ.
ПО ВКЛАДУ БЕЗ ПОПОЛНЕНИЯ И РАСХОДНЫХ ОПЕРАЦИЙ: ВАЛЮТА: РУБЛИ РФ/ДОЛЛАРЫ США/ЕВРО. МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ВКЛАДА: 5 000 РУБЛЕЙ РФ/100 ДОЛЛАРОВ США/ЕВРО. МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА ВКЛАДА НЕ ОГРАНИЧЕНА.
ПО ВКЛАДУ С ПОПОЛНЕНИЕМ И БЕЗ РАСХОДНЫХ ОПЕРАЦИЙ: ВАЛЮТА: РУБЛИ РФ. МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ВКЛАДА: 5 000 РУБЛЕЙ РФ. МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА ВКЛАДА: 1 000 000 РУБЛЕЙ.
ПО ВКЛАДУ БЕЗ ПОПОЛНЕНИЯ И С РАСХОДНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ: ВАЛЮТА: РУБЛИ РФ. РАЗМЕР НЕСНИЖАЕМОГО ОСТАТКА: 10 000/250 000/1 000 000 РУБЛЕЙ РФ. МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА ВКЛАДА: 2 000 000/5 000 000/10 000 000 РУБЛЕЙ РФ.
ПО ВКЛАДУ С ПОПОЛНЕНИЕМ И РАСХОДНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ: ВАЛЮТА: РУБЛИ РФ. РАЗМЕР НЕСНИЖАЕМОГО ОСТАТКА: 10 000/250 000/1 000 000 РУБЛЕЙ РФ. МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА ВКЛАДА: 2 000 000/5 000 000/10 000 000 РУБЛЕЙ РФ.
ВЫПЛАТА ПРОЦЕНТОВ: В КОНЦЕ СРОКА ИЛИ ЕЖЕМЕСЯЧНО.
ДОСРОЧНОЕ ВОСТРЕБОВАНИЕ ПО СТАВКЕ ВКЛАДА «ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ».
ПРОЛОНГАЦИЯ ВКЛАДА ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА ТОТ ЖЕ СРОК НА УСЛОВИЯХ, ДЕЙСТВУЮЩИХ НА ДАТУ ПРОЛОНГАЦИИ.
* СТАВКА 14.2% ГОДОВЫХ ПРИ РАЗМЕЩЕНИИ ВКЛАДА НА СРОК 180 ДНЕЙ В ВАЛЮТЕ РУБЛИ РФ, БЕЗ ПОПОЛНЕНИЯ И РАСХОДНЫХ ОПЕРАЦИЙ ВЫПЛАТА ПРОЦЕНТОВ В КОНЦЕ СРОКА ВКЛАДА.
ИНФОРМАЦИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНА НА 12.03.2024. ЯВЛЯЕТСЯ РЕКЛАМОЙ. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОФЕРТОЙ.
ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ, НА ОФИЦИАЛЬНОМ САЙТЕ И В ОФИСАХ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК».
ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ №3349 (БЕССРОЧНАЯ) ОТ 12.08.2015.

7787 (Билайн, Мегафон,
МТС, Теле2)

8 800 100 0 100

rshb.ru

Реклама. Рекламодатель АО РОССЕЛЬХОЗБАНК ИНН 7725114488. Erid:LatgVXKm6

