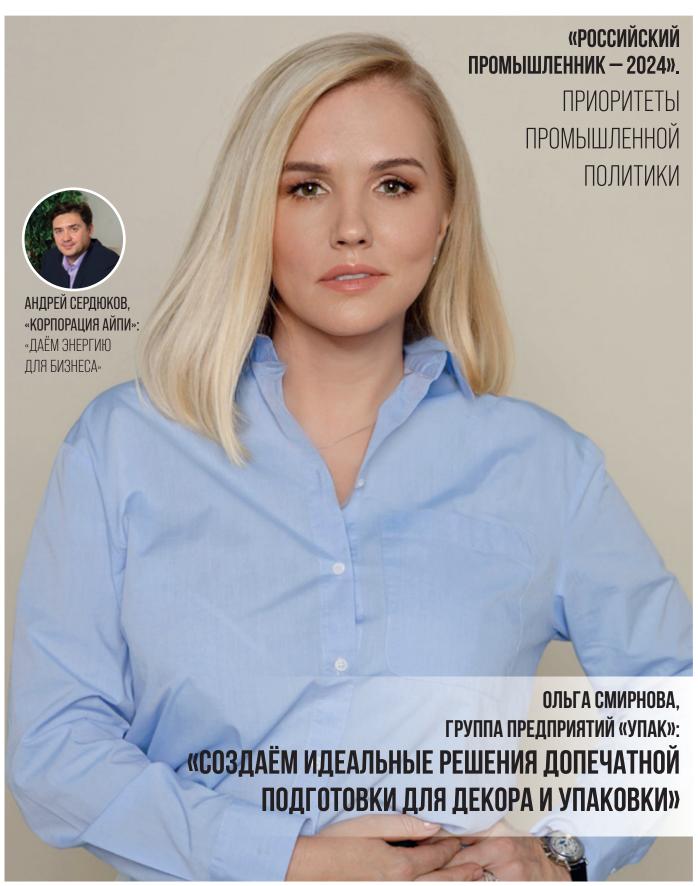
With the support of the CCI of Russia

34/279 октябрь 2024

RUSSIAN BUSINESS GUIDE





ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

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

+7 (495) 287-16-35

+7 (495) 287-16-36

WWW.IP-BOGORODSK.COM WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU INFO@PARKNOGINSK.RU INFO@DEGA-AG.COM 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:

Александра Убоженко

Дизайн/вёрстка:

Александр Лобов

Дирекция развития и PR:

Наталья Фастова, Екатерина Цындук, Юлия Колчева, Ольга Иванова

Журналисты: **Алина Волкова, Анна Добрынина,**

Разиля Салаватова, Александра Убоженко

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 ПЛ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 34/279 ноябрь 2024

Дата выхода в свет: 13.11.2024.

Тираж: 30000. Цена свободная.

Russian Business Guide www.rbgmedia.ru

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

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

The editor-in-chief:

Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor: Aleksandra Ubozhenko

Deputy Marketing Director: Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: Alexandr Lobov

Directorate for Development and PR:

Natalia Fastova, Ekaterina Tsynduk,

Yulia Kolcheva, Olga Ivanova

Journalists: Alina Volkova, Anna Dobrynina, Razilva Salavatova, Alexandra Ubozhenko

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 № 34/279 November 2024

Date of issue: 13.11.2024.

Edition: 30000 copies. Open price.

ЭКСПЕРТНЫЙ COBET РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор 000 «РУСИНОКС» Сергей Валерьевич Шкедин



КОМИТЕТ ПО АПК

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



КОМИТЕТ ПО ESG

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

Елена Александровна Мякотникова — член исполнительного комитета (Правления), директор по устойчивому развитию, РУСАЛ

комитет по жкх

Наталья Викторовна Абросимова генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



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, 000«Вайландт Электроник»



КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

СОДЕРЖАНИЕ

лицо с обложки ОЛЬГА СМИРНОВА, ГРУППА ПРЕДПРИЯТИЙ «УПАК»: «СОЗДАЁМ ИДЕАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДОПЕЧАТНОЙ ПОДГОТОВКИ ДЛЯ 4 ДЕКОРА И УПАКОВКИ» РОССИЙСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ОЛЕГ ДМИТРИЕВ, «РУСЬ-ТУРБО»: «МЫ РАБОТАЕМ С ЛЮБЫМИ БРЕНДАМИ ТУРБИН» MEASLAB. ИННОВАЦИИ УЧЕБНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ОАО «ЗЕНИТ»: 18 ИННОВАЦИИ, КОТОРЫЕ ДВИГАЮТ МИР ВИКТОР ЧЕРЕНКОВ, NETI: «АВТОМАТИЗАЦИЯ - ЭТО КЛЮЧ К ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ» АНДРЕЙ СЕРДЮКОВ, «КОРПОРАЦИЯ АЙПИ»: «ДАЁМ ЭНЕРГИЮ ДЛЯ БИЗНЕСА» НПО «ФЕНИКС»: БОЛЕЕ ДВАДЦАТИ ЛЕТ ТРУДА И НАУКИ В ЦВЕТНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ ИННА ЩЕРБАКОВА: «МЫ СОЗДАЁМ ВЕДУЩИЙ МИРОВОЙ ЦЕНТР В ОБЛАСТИ НЕЙРОИНЖИНИРИНГА И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ» АЛЕКСАНДР ХАНКЕЕВ, «РИВЕР ГРУП»: «МЫ ВЫПОЛНЯЕМ САМЫЕ СЛОЖНЫЕ И УНИКАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ В СЖАТЫЕ СРОКИ» ЮРИЙ ЕЛАШКИН: 42 «ОБРАДУЙСЯ ТОМУ, ЧТО ДЕЛАЕШЬ, И ЛЮДИ ОБРАДУЮТСЯ ТЕБЕ И ТОМУ, ЧТО ТЫ СДЕЛАЛ ДЛЯ НИХ, ДЛЯ СВОЕЙ СТРАНЫ» КОМПАНИЯ АДЛ. КУЛЬТУРА СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА – ЗАЛОГ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА ТЕХНОЛОГИЧНОЙ 48 ПРОДУКЦИИ







- СФОРМИРОВАННЫЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ СО ВСЕЙ НЕОБХОДИМОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ, СРАЗУ ПЕРЕДАВАЕМЫЕ В ЧАСТНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ.
- ВЫСОКИЙ КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ.

Удобная локация:
7 км до трассы М-4
«Дон»; собственные
ж/д пути на
территории



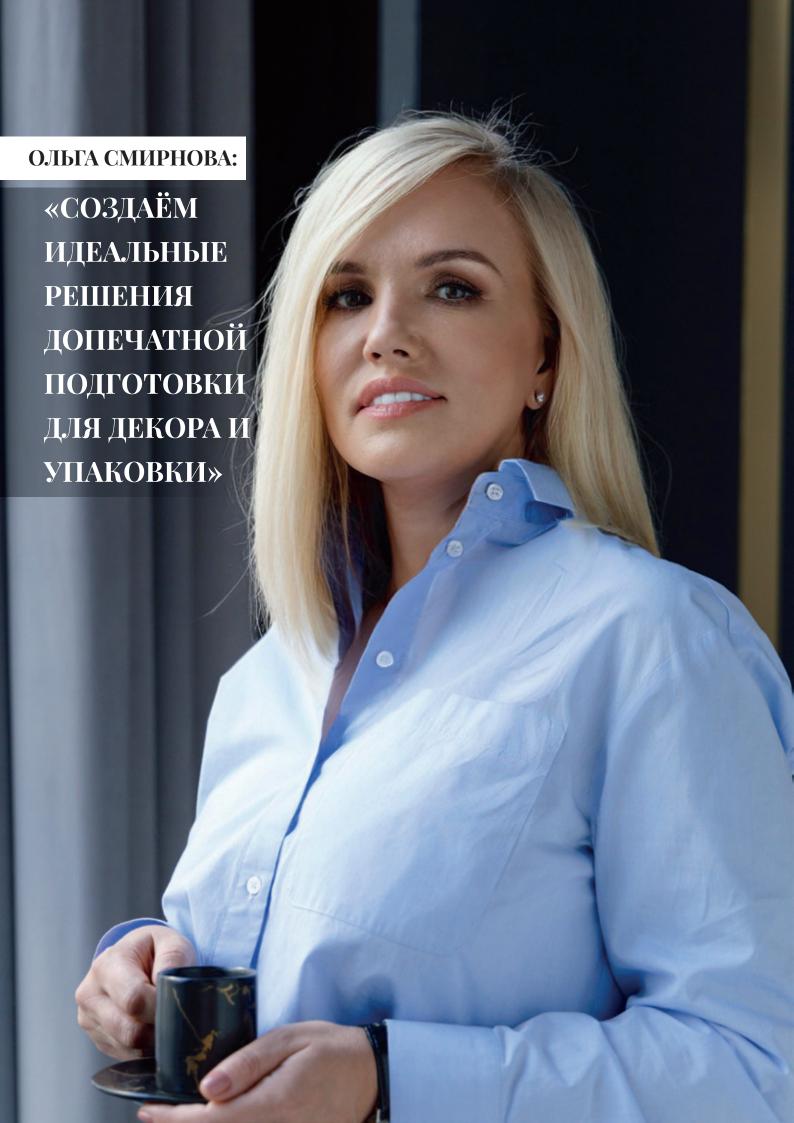
25 лет опыта на рынке промышленной инфра-структуры

1 год требуется нам на полный запуск вашего производства



Россия, Московская область, деревня Шматово, ул. Индустриальная, вл. 4, стр. 1.





Сегодня на российским рынке растёт спрос на качественную упаковку. По экспертным оценкам, рынок упаковки в 2023 году вырос как в натуральном, так и в денежном выражении и достиг объёмов в 1,47 млрд рублей. Специалисты сходятся во мнении, что в современных реалиях упаков-ка является одним из топ-факторов, определяющих выбор покупателей как продовольственных, промышленных, так и иных видов товаров у всех сегментов аудитории. Мы беседуем с Ольгой Смирновой, учредителем и генеральным директором Группы предприятий «Упак» – единственной российской компании, которая оказывает услуги по всем направлениям допечатной подготовки. О трендах и перспективах развития упаковки, о том, как развивается предприятие сегодня, в чём важность упаковки, как качество допечатной подготовки влияет на бизнес владельцев брендов, и о том, легко ли управлять таким предприятием, – в интервью нашему изданию.

- Группа предприятий «Упак» «УпакРото» и УпакГрафика» единственная компания в России в упаковочной отрасли, которая оказывает полный спектр услуг и включает в себя несколько направлений допечатной подготовки. Расскажите подробнее об этих направлениях. Как они дополняют друг друга?
- Компания «УПАК» представляет собой уникальное объединение предприятий, которые предлагают полный спектр услуг для производства упаковки как продовольственных, так и промышленных товаров, а также для рынка декора. Группа предприятий «Упак» является единственной российской компанией по производству валов глубокой печати и валов тиснения, мы также занимаемся производством флексопластин и допечатной подготовкой оригинал-макетов, что позволяет нам охватывать все аспекты упаковочной индустрии.

Основное направление нашей деятельности – глубокая печать. Мы гордимся тем, что среди наших заказчиков валов глубокой печати и валов тиснения есть и транснациональные компании, и ведущие российские производители упаковки, а также лидеры производителей обоев.

Каждый из наших клиентов имеет свои уникальные требования, валы у каждого свои. Мы занимаемся гравировкой, нанося на них рисунок. Для достижения наилучшего результата в нашем отделе допечатной подготовки специалисты адаптируют изображения, подготавливая их для гравировки. Это позволяет нам гарантировать, что конечный продукт будет не только качественным, но и полностью соответствующим ожиданиям наших клиентов.

ООО «УпакРото» занимает уникальное положение на российском рынке, являясь единственным производителем печатных

цилиндров и валов тиснения с полностью российским капиталом – без какого-либо иностранного участия – и единственной в России компанией, которая работает по всем направлениям допечатной подготовки – этой сложной и многогранной области.

На протяжении всех лет работы мы смогли зарекомендовать себя как надёжный и ответственный поставщик, который ценит своих клиентов и стремится к долгосрочным партнёрским отношениям.

- Какие факторы являются ключевыми в успехе компании?
- Могу выделить несколько факторов, которые влияют на наш успех. Во-первых, комплексный подход к предоставлению услуг, охватывающий весь процесс: от разработки и изготовления печатных валов до качественной предпечатной подготовки.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРУППЫ ПРЕДПРИЯТИЙ «УПАК» («УПАКРОТО» И «УПАКГРАФИКА»)

- гравирование печатных валов для глубокой печати с использованием электромеханического гравирования для производства гибкой упаковки;
- гравирование лазерных валов тиснения для производства обоев и картонной упаковки;
- допечатная подготовка оригинал-макетов;
- производство печатных форм для флексографской печати.

Во-вторых, коллектив, которым с полным правом можно гордиться: это высококвалифицированные сотрудники, которые не только обладают необходимыми знаниями и опытом, но и активно участвуют в процессе совершенствования технологий и методов работы.

В-третьих, это лояльный подход к клиентам, который позволяет учитывать их индивидуальные потребности и предлагать оптимальные решения, что, в свою очередь, способствует созданию прочных и взаимовыгодных отношений.

Таким образом, ООО «УпакРото» не только удовлетворяет потребности рынка, но и вносит значительный вклад в развитие отечественной печатной промышленности, подтверждая свою репутацию как надёжного партнёра и лидера в своей области

– Легко ли быть первыми? И управлять компанией, которая делает то, что, кроме неё, на российском рынке никто не делает?

– Быть первыми – это, безусловно, непростая задача. Однако мы каждый год совершенствуем производственные процессы, работу с заказчиками, изучаем и внедряем новые технологии. Вводя эти инновации, мы не только повышаем качество нашей продукции, но и укрепляем свои позиции на рынке, что позволяет нам оставаться лидерами в своём узком сегменте. И хоть и существует поговорка «Незаменимых у нас нет...», мы незаменимы для своих заказчиков.

– Как качество допечатной подготовки влияет на экономику печатного процесса?

– Допечатная подготовка прямым образом влияет на конечный выпуск гибкой упаковки и производство в сфере декора (обоев). Каждая деталь, каждая стадия этого процесса требуют предельной внимательности и точности, поскольку малейшая ошибка может обернуться значительными финансовыми потерями как для производителя упаковки, так и для бренда, который использует эту упаковку.

Представьте себе, что на этапе допечатной подготовки происходит незначительное отклонение от заданных параметров, сбой в технологии печати. Эти, на первый взгляд, незначительные недочёты могут привести к тому, что готовая продукция не будет соответствовать ожиданиям заказчика, той идее, которую он придумал для своего бренда, а значит, продукция не сможет занять достойное место на рынке. В результате производитель упаковки сталкивается с необходимостью переработки, что влечёт за собой дополнительные затраты на материалы и трудозатраты, а бренд рискует потерей своей репутации. Ведь сегодня упаковка перестала быть лишь простым сред«Мы планируем запустить совершенно новое направление – производство валов для твёрдой картонной упаковки, используя инновационную технологическую схему, которая ранее не была реализована на территории России».





ством для защиты продуктов и товаров от внешних воздействий, таких как механические повреждения, загрязнения или порча. Упаковка – важнейший инструмент маркетинга; она не только сохраняет целостность содержимого, но и привлекает внимание потребителей, рассказывает историю бренда и формирует имидж товара.

- Сегодня для разных отраслей промышленности актуальна проблема с кадрами. Насколько проблема дефицита кадров актуальна для вас и как вы решаете вопросы в привлечении и подготовке кадров на ваши предприятия?
- Рынок производства валов глубокой печати представляет собой достаточно узкую и специализированную область, требующую наличия сотрудников с высокой квалификацией и значительного опыта работы в сфере производства упаковки. Эта отрасль не терпит случайных людей: здесь важны не только технические навыки, но и глубокое понимание процессов. Таких специалистов, конечно,



на рынке мало. Наша компания ежегодно привлекает молодые кадры, которые стремятся развиваться в этой непростой сфере. Мы активно инвестируем в их обучение, предоставляя им уникальную возможность овладеть знаниями и навыками в таких узких сегментах, как допечатная подготовка и ротогравюрное направление.

Мы тщательно оцениваем знания, которые наши сотрудники приобретают в процессе обучения, смотрим, как они применяют их на практике, и координируем их профессиональный рост. Такой подход позволяет нам не только отслеживать прогресс каждого специалиста, но и обеспечивать им возможность накопить значительный опыт работы в нашей сфере.

Важно отметить, что за всё время существования нашей компании ни один из сотрудников не покинул нашу команду. Этот факт является ярким свидетельством того, что мы правильно подбираем персонал и создаём грамотную систему обучения и мотивации. Мы стремимся не просто нанимать людей, но и формировать команду, в которой каждый чувствует себя ценным и востребованным.

– Кто сегодня является вашими основными заказчиками?

– Заказчиками продукции являются предприятия-производители гибкой полимерной упаковки, изготовители картонной упаковки, производители обоев. И так как мы единственная российская компания, которая может предложить своим заказчикам полный спектр услуг в сфере производства упаковки, то каждый наш проект уникален.

Наши главные преимущества заключаются в высоких компетенциях и профессионализме команды, а также в гибкости и оперативности. Мы понимаем, что в современном бизнесе время – это один из самых важнейших ресурсов, и даже в

тех случаях, когда проект необходимо выполнить в максимально сжатые сроки, мы никогда не подводим своих клиентов.

Группа компаний «УПАК» может успешно управлять проектами или быть их участником. В любом рабочем процессе мы стараемся делать всё возможное, чтобы быть эффективными. Компания работает на рынке В2В, поэтому значительных затрат на маркетинговое продвижение нет, так как здесь важна репутация компании. Наше имя хорошо известно на рынке. А мы хорошо знаем, как преодолевать трудности и находить выход из самых сложных ситуаций, что позволяет нам уверенно двигаться вперёд и достигать поставленных целей.

- Если мы затронули тему трудностей, то с какими основными сложностями сейчас сталкиваются предприятия упаковочной отрасли и оказывается ли им поддержка со стороны государства? Какие меры поддержки, на ваш взгляд, нужны в первую очередь?
- Группа предприятий «Упак» на рынке представлена вот уже более 15 лет. Мы рождались, росли, конкурировали, пережили пандемию, нас не обошёл и 5-й санкционный пакет, в который включили всю упаковочную отрасль.

Но, несмотря на это, ни один человек не ушёл из коллектива. Напротив, приумножились объёмы производства, с нами остались все наши клиенты и даже пришли новые.

Мы в непростое для нашей экономики время стали осваивать новые ниши: например, вышли на рынок валов тиснения для картонной упаковки с применением новой технологии собственной разработки. Это событие стало для нас настоящим прорывом, который подтвердил, что наши профессиональные качества и уровень компетентности не уступают тем, которые демонстрируют наши зарубеж-

ные коллеги, имеющие более чем 40-летний опыт работы в этом сегменте.

Мы уже несколько лет пробуем себя в нише «секьюрити».

Секьюрити-направление является сегодня перспективным для упаковочного бизнеса, и мы планируем быть первыми и в этой нише, что полностью соответствует планам дальнейшего развития компании, расширению направлений работы и диверсификации бизнеса.

Наши новые идеи поддерживает Фонд развития промышленности Российской Федерации.

Какие точки роста для развития своей компании вы видите? Какие стратегические задачи вы сейчас ставите для развития компании?

– На данный момент мы запускаем новый амбициозный проект на территории Великого Новгорода. Этот проект включает в себя создание новой производственной площадки, предназначенной для организации производства комплектующих, необходимых для производителей упаковки, а именно цилиндров глубокой печати и валов тиснения с использованием новой технологии, и запуск нового программного обеспечения – собственная разработка.

Расширение наших производственных мощностей предоставит ООО «УпакРото»: возможность значительно увеличить объём выпускаемой продукции в уже существующем сегменте – производстве валов для гибкой упаковки из полимерной плёнки. Но это ещё не всё: мы также планируем запустить совершенно новое направление – производство валов для твёрдой картонной упаковки, используя инновационную технологическую схему, которая ранее не была реализована на территории России, и новую техноло-

гию микрорастрирования, основанную на нашем собственном программном обеспечении для валов глубокой печати, используемых для производства гибкой упаковки, обоев. Эта технология станет отличной альтернативой импортному санкционному ПО. В целом для российского рынка упаковки последние годы проходят под знаком импортозамещения, и мы вносим свой вклад в это направление.

Убеждена, что эти шаги станут важным вкладом в наше развитие и откроют новые горизонты для дальнейшего укрепления позиций

- Ольга Сергеевна, вы единственная женщина в мире, которая управляет таким производством валов. У вас серьёзное образование в сфере управления бизнесом, производством. И, наверное, вы могли бы управлять и другими предприятиями. Так почему же именно допечатная подготовка, валы глубокой печати и валы тиснения?
- Я окончила Государственный университет управления по специальности «национальная экономика», затем московскую международную лу бизнеса «МИРБИС» по программе Executive MBA; в рамках образовательной программы Executive MBA прошла практику в бизнес-школе Болонского университета права в Италии и тренинг по программе Kaizen (бережливое производство) в Японии, окончила магистратуру по специальности «юриспруденция». Но учиться можно не только в университетах и академиях. Лучший «профессор» - личный опыт, и он позволяет мне не только уверенно вести свой бизнес вперёд, но и осуществлять проект по консалтингу в сфере помощи малому и среднему бизнесу.



Сразу после студенческой скамьи я попала на производство, долгие годы я работала в разных сферах, но именно в производственных компаниях. Когда пришло время начинать свой бизнес, я искала направление, которое ещё не охвачено в России, хотелось быть единственной в узком сегменте, при этом меня не пугало, что я выбрала совсем не женский бизнес.

– Какими качествами должен обладать настоящий лидер?

– Что касается лидерских качеств, то я считаю, что у лидера должна быть цель. Я ставлю перед собой цель на каждом этапе своей жизни, будь то на неделю, месяц или год. Основная моя задача – стать лучше, чем я была вчера. Это стремление охватывает не только сферу образования, но и процесс самосовершенствования. Я искренне верю, что личностный и профессиональный рост является неотъемлемой частью успеха.

Я по натуре человек-борец. Иногда я сражаюсь за успех своего бизнеса, а иногда и с самой собой, пытаясь преодолеть внутренние преграды и сомнения. Каждый день приносит новые вызовы, и я воспринимаю их как возможность для роста и самосовершенствования. Когда же мне удаётся найти свободное пространство, я стремлюсь заполнить его учёбой. Я верю, что знания – мощный инструмент, который помогает мне не только справляться с внешними трудностями, но и углублять понимание себя.

– Управлять большим производственным бизнесом непросто, но вы ещё занимаетесь благотворительностью, социальными проектами. В 2018 году глава Российского Императорского Дома Е. И. В. Государыня Великая Княгиня Мария Владимировна присвоила вам титул кавалерственной дамы и наградила ор-



«Лучший «профессор» – личный опыт, и он позволяет мне не только уверенно вести свой бизнес вперёд, но и осуществлять проект по консалтингу в сфере помощи малому и среднему бизнесу».



деном Святой Анастасии Узорешительницы за вклад в благотворительность в России. Почему для вас это важно?

– Наша компания уже несколько лет сотрудничает с благотворительным фондом «АиФ», помогает больным детям. Также в 2015 году мы оказали финансовую помощь Фонду поддержки строительства храма – памятника павшим в годы Первой мировой войны в городе Гусеве Калининградской области.

Мы очень скромно поздравляем с Новым годом своих партнёров, а на сэкономленные деньги закупаем подарки для детских домов. Для нас очень важно быть нужными тем, кто нуждается в помощи.

А отдыхать вы успеваете? Что вас вдохновляет и заряжает энергией? Чем увлекаетесь?

– Несколько лет назад я научилась управлять бизнесом удалённо, чтобы выстраивать рабочий процесс в комфортном для себя графике и иметь возможность путешествовать. Именно путешествия помогают мне восстановить энергию. Смена картинки, пусть даже в короткой поездке, - это отличная перезагрузка и способ восполнить ресурс. Также я увлекаюсь горными лыжами и начала тренировки по гольфу. Мне нравится в гольфе то, что, несмотря на то, что ты находишься на поле, в игре, это не мешает тебе думать в том числе и о вопросах, связанных с работой. С одной стороны, ты на какое-то время перегружаешься, тренируешься; с другой – не улетаешь мыслями слишком далеко.

Каким вы видите развитие своей компании, скажем, в ближайшие лет 102

– В ближайшие пять лет наша компания ставит перед собой амбициозную задачу – выйти на рынки ближайших зарубежных стран. Мы уверены, что, с учётом нашего опыта, инновационных технологий и высококачественной продукции, мы сможем занять достойное место в новых для нас регионах. Однако это лишь первый шаг на нашем пути. За горизонтом ближайших пяти лет мы видим ещё более масштабные цели. В течение ближайших десяти лет мы намерены не просто утвердиться на международной арене, но и занять лидирующие позиции в своём сегменте. Мы стремимся стать компанией, с которой будут считаться и которая будет задавать стандарты качества и инноваций в производстве упаковочных решений.

Олег Дмитриев, «Русь-Турбо»: **«МЫ РАБОТАЕМ С ЛЮБЫМИ БРЕНДАМИ ТУРБИН»**

Русь Турбо www.russturbo.ru

Компания из Санкт-Петербурга ООО «Русь-Турбо» продолжает уверенно удерживать лидерские позиции в обратном инжиниринге и создании импортозамещённой продукции для нужд энергетической отрасли России. Востребованность в услугах компании растёт, в этом году начались работы по расширению производственных мощностей, заключаются новые долгосрочные договоры о сотрудничестве, в том числе и с зарубежными партнёрами.

Как изготовить деталь качественнее, чем оригинальная, почему турбина похожа на космический корабль и есть ли будущее у «зелёной» энергетики – об этом и многом другом мы беседуем с руководителем ООО «Русь-Турбо» Олегом Дмитриевым.



Олег Викторович, какие из масштабных проектов 2023 года имеют продолжение в этом году?

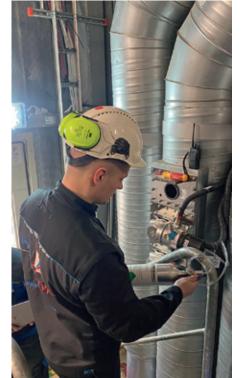
– Один из важнейших проектов, которые мы завершили в 2023 году, - это окончание монтажа, пусконаладка и ввод в эксплуатацию газовых турбин «Сименс» в Республике Беларусь. Это пиковые резервные энергоисточники, сокращённо -ПРЭИ, предназначенные для поддержания стабильности работы Белорусской атомной электростанции. Это был важнейший государственный проект, оборудование работает нормально, введено в работу без участия компании «Сименс» - соответственно, нашими специалистами, нашими шеф-инженерами. Всё идёт стабильно, все вопросы решены, и сейчас продолжается сервисное обслуживание этих турбин. Оборудование сложное, дорогостоящее, необходима постоянная техническая поддержка для надёжной работы. Это один из важнейших, переходящих проектов.

Также важный проект – это договор с «Газпромом» по ремонту роторов газоперекачивающих компрессоров на месторождениях Ямала. Эту работу «Русь-Турбо» будет продолжать и в 2025 году. И также стоит упомянуть наш старый проект, который мы непрерывно ведём с 2016 года с Роснефтью, – это обслуживание паровой турбины. Работы продолжаются в рамках долгосрочного контракта, что очень ценно: заказчик – Роснефть – и наша компания уверены в надёжности этих взаимоотношений, обе стороны могут заранее планировать свои действия. Это наши важнейшие проекты, которыми мы гордимся.

 Компетенции «Русь-Турбо» постоянно расширяются и теперь охватывают турбины именитых зарубежных брендов,

включая не только Siemens и GE, но и Mitsubishi и Kawasaki. В чём особенности оборудования последних двух компаний, были сложности с их «освоением»?

– Компания «Русь-Турбо» – мультибрендовая. Мы обслуживаем турбины большого количества брендов – и не только упомянутых. Кроме Siemens, среди них – турбины американского производства, такие как Solar; из немецких турбин это MAN, Howden. Особенность обслуживания японских турбин? Ну что сказать... Японская промышленность в части турбиностроения в основном копирует американскую. Поскольку многие специалисты проходили там обучение, они опыт американской



школы проектирования перенесли к себе. Начиная с дюймовой мерительной системы размера резьб и всего остального, заканчивая самой идеологией, концепцией. В мире существует всего несколько концепций. Это, скажем так, советская школа турбиностроения, которая треть мира покрывает; ещё треть примерно это европейская: Франция, Германия; ну и третья - американская школа. Поскольку компания «Русь-Турбо» прекрасно разбирается в традициях этих школ, мы можем помогать заказчикам с любыми брендами. Потому что главное - понять идею конструктора, которую он закладывал при проектировании той или иной машины. Они отличаются все друг от друга, мы прекрасно понимаем их разницу, преимущества и недостатки каждой системы. Ведь ничего идеального в этом мире нет, у всего есть, помимо преимуществ, и свои слабые места. Поэтому особых проблем с названными японскими турбинами не возникало. Есть традиционная проблема с доставкой запчастей из-за санкций, но это решаем тоже традиционно – методом обратного инжиниринга. То, в чём компания «Русь-Турбо» имеет очень большие компетенции начиная с 2016 года.

- Среди новых направлений в рамках развития производственного комплекса «Русь-Турбо» собственная лаборатория неразрушающего контроля, получившая в прошлом году государственную аттестацию. Что собой представляет эта лаборатория, в чём её необходимость?
- Раньше мы пользовались услугами сторонних организаций, сторонних лабораторий и так жили несколько лет. Потом стали понимать, что у подрядчиков, которые должны делать контроль металла, свои планы, цели и задачи. И поэтому иногда

получалось так, что в нужном месте в нужное для нас время не было нужного специалиста или оборудования. Это нас подвигло к созданию собственной лаборатории, чтобы иметь, прежде всего, гарантию и качество. Ну, по качеству особенно не было проблем, а вот по срокам исполнения... Теперь же мы можем самостоятельно планировать, куда направить специалистов, куда направить инструмент, в какое время, в какое место. Нам это развязало руки в том смысле, что мы можем планировать и организовывать работу самостоятельно.

Лаборатория имеет государственную регистрацию, соответствует всем нормам. У нас два подразделения в этой лаборатории: одно занимается неразрушающим контролем металла всех видов, второе проводит электротехнические исследования, включающие в себя высоковольтные испытания.

Для понимания: неразрушающий контроль – это контроль металла без его разрушения. Есть разрушающий контроль, где деталь нужно разломать, разорвать, деформировать для того, чтобы понять предел выносливости, и есть контроль неразрушающий, где форма детали не нарушается. В этой технологии используется контроль твёрдости, структуры металла, наличия трещин, магнитных свойств, если это необходимо, и так далее.

Всё аттестованное оборудование лаборатории находится в нашей собственности. Это большое подспорье для компании, потому что значительная часть затрат уходит на контроль качества, технологического процесса, контроль измерений. Поэтому сама жизнь заставила нас прийти к созданию лаборатории, и мы считаем, что это был правильный шаг.

- Расскажите об используемых вами инновационных технологиях проектирования и производства, а также о собственных научных разработках. В чём для «Русь-Турбо» заключается взаимодействие науки и производства?
- Мы сотрудничаем с ведущими научными профильными институтами: это Центральный котлотурбинный институт им. Ползунова (ЦКТИ), Всероссийский теплотехнический институт (ВТИ), Политехнический университет.

Инновационные технологии... Мы сейчас не будем говорить о новомодной 3Dпечати, потому что ещё рано оценивать практическое применение этой технологии, пока это находится на стадии разработки. А вот что касается практического воплощения обратного инжиниринга, здесь у нас есть собственные технологии, которые мы разрабатываем для того, чтобы не копировать деталь иностранной машины. Скажем так: когда мы решаем задачи обратного инжиниринга в проектировании, мы начинаем с того, что ставим себе вопрос: почему эта деталь или узел раньше срока вышли из строя, сносились или сломались? Когда мы находим причину то ли плохая конструкция, то ли неправильная эксплуатация, то ли некорректное



«Компания «Русь-Турбо» – мультибрендовая. Мы обслуживаем турбины большого количества брендов: российские, американские, европейские, японские и многие другие».

обслуживание, - мы модернизируем узел таким образом, чтобы этот дефект больше не возникал. Если это ошибки конструкции, что бывает нередко, мы меняем конструкцию. Если проблема с эксплуатацией, мы рассматриваем, что нужно сделать, чтобы эксплуатация была проще и надёжнее, и так далее. Этим идеология обратного инжиниринга «Русь-Турбо» сильно отличается от китайской технологии, где наши коллеги просто копируют, лишь бы деталь была похожа. И тем самым копируют чужие ошибки. Мы этим путём не ходим, мы идём своим путём. Это именно то, что называется «обратное проектирование»: инженерные расчёты, моделирование, испытания, и только после этого мы свою деталь ставим в производство. Пока всё хорошо получается, поэтому к нам и приходят клиенты с просьбой: «Мы тоже так хотим». То есть те детали, которые сделаны «Русь-Турбо», работают надёжно, эффективно. И заказчики записываются к нам в очередь, чтобы получить такие услуги.

– Можно даже сказать, что надёжнее и эффективнее, чем оригинал!

– Да, именно. Эффективность – это что? Отсутствие отказов, нет лишних остановок. То есть оборудование продолжает работать, вырабатывать энергию или осуществлять другие технологические процессы, поэтому эффективность и растёт. Эффективность – это обратная величина количества простоев к количеству отработанного времени. Чем ближе к единице эта величина, тем больше эффективность оборудования.

– Какие подвижки произошли за этот год в части освоения зарубежного рынка? Появились ли новые проекты?

– Из стран СНГ наши традиционные партнёры – это Белоруссия и Узбекистан, с которыми мы уже много лет сотрудничаем. Это и новые российские территории, Луганская и Донецкая области, где мы работаем, чтобы как можно быстрее наладить там мирную жизнь, обеспечить эти территории энергией. Недавно я провёл переговоры по контрактации в Сирии, Бангладеш, Ливии.

– Ваша компания успешно внедряет новый проект: отладку, настройку и запуск контролирующих и управляющих систем. Расскажите об этом направлении деятельности, как предприятие на него вышло?

– За это спасибо заказчикам! (смеётся) Турбина – это не только механическая часть, кусок железа с лопатками, но это ещё и узлы контроля и управления. На одной турбине стоит порядка полутора тысяч датчиков для контроля её состояния. И все сигналы от датчиков необходимо обрабатывать. Поэтому имеется контроллер – сложное электронное устройство. Это промышленный суперкомпьютер, который обрабатывает все полученные данные и



постоянно мониторит работу турбины без участия человека. Человек с такой скоростью не может следить за быстрыми изменениями в процессе, как компьютер. Поэтому эти узлы управления и контроля и защиты надо также обслуживать, как и любую технику. Она тоже выходит из строя, ломается. Естественно, мы это также обслуживаем: все эти электронные системы контроля, мониторинга, управления и т. д.

Это всё сложно, как космический корабль, получается?

Да, не проще. Я скажу более того: в СССР была создана единая энергосистема. Это та система, которая управляет десятками тысяч турбин в одном режиме и обеспечивает перекачку энергии от Калининграда до Владивостока и обратно вместе с солнцем. Эта система равнялась по сложности с первым запуском человека в космос. Потому что нигде в мире - ни в Германии, ни во Франции, ни в США - нет таких пространств и не было такой единой энергосистемы, как в Советском Союзе. Для её создания были использованы десятки, сотни патентов, изобретений, это реально сложнее, чем космический корабль! Ни в одной стране мира такого не было, нет и не будет. Ну, во всяком случае, никто такой сложной задачи не решал пока, только советские специалисты.

Энергия – непростая вещь. Некоторые люди думают, что электричество добывается из розетки или выключателя. Мы знаем, что это не совсем так, это несколько по-другому делается (смеётся).



«Собственная лаборатория неразрушающего контроля, получившая государственную аттестацию, позволяет планировать и организовывать работу самостоятельно».

Олег Викторович, такой немного провокационный вопрос: вы готовы делиться своими наработками и уникальным опытом с коллегами-конкурентами?

– Конечно, нет! Тут провокации никакой нет, мы - коммерческое предприятие, и, согласно уставу, наша цель - получение прибыли. Мы просто предлагаем свои услуги. То есть, если у вас что-то сломалось, мы починим. Мы даём результаты, мы даём гарантии достижения цели. Для того чтобы не конкурентам, а заказчикам показать возможности компании, мы достаточно много времени уделяем нашему веб-сайту: https://russturbo.ru. У нас там, кстати, есть раздел «Вопросы-ответы»: на те вопросы, которые нам кажутся наиболее актуальными, мы даём ответы, но не конкурентам, а нашим заказчикам. Но все могут читать это! Все могут зайти, посмотреть ответы. Цель наша - рассказать людям . о наших возможностях, компетенциях.

– В связи с высокой востребованностью ваших услуг не планируете ли вы расширять производственную базу или открывать филиалы в других регионах?

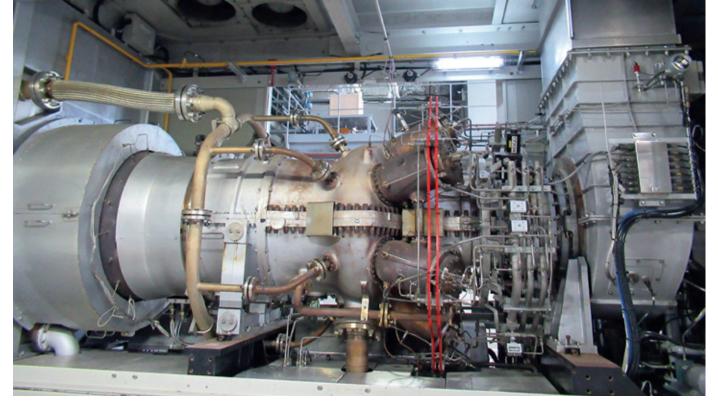
– Не только планируем, а мы уже это делаем. Сейчас мы запускаем новое производство в Ленинградской области по выпуску запчастей. Потому что это направление очень востребовано. Закупили новое станочное оборудование, оно сейчас находится на стадии монтажа и наладки. Это позволит увеличить выпуск запасных частей, которые остро востребованы для иностранных турбин, так как их невозможно купить, привезти. А мы их можем изготавливать у себя, в России, ни к кому не обращаясь.

Олег Викторович, можете рассказать о своей семье?

– У меня двое прекрасных детей. Сын отслужил в армии, женился. Дочка растит мою внучку, так что всё хорошо, в семье всё прекрасно!

– С такой высокой нагрузкой хватает времени на то, чтобы побыть с близкими, бывает ли совместный отдых?

– Да, стараемся, конечно! Семейные ценности – это самое главное. Не только в моей личной жизни, но и в жизни компании. Я всегда сторонник того, чтобы ставить



именно семейные ценности на первое место. Когда ко мне обращается сотрудник с личной просьбой – если нужны помощь или отпуск внеочередной, ещё чтонибудь, - всегда иду навстречу, потому что я понимаю, что семья на первом месте у каждого, для этого мы и работаем.

– А где вы любите отдыхать, где бываете? Поездки зарубежные бывают у вас?

– Я за свою жизнь объехал почти что весь мир, вот только не был в США и в Австралии. Поэтому сами по себе зарубежные поездки меня не привлекают как самоцель. Ну всё уже видел! А сейчас я люблю отдыхать на Ладожском озере: рыбалка, грибы, прекрасный отдых!

- И в заключение: этот год уже на исходе, какие планы у предприятия есть на будущее?

– Мы постоянно работаем над тем, чтобы идти вперёд, чтобы как можно больше услуг оказывать своим заказчикам. Поэтому компания развивается: персонал, производство, лаборатории. Наша цель - дальнейшее развитие компании, сейчас мы работаем над контрактацией на 2025-2026 годы. Ведём переговоры с заказчиками, чтобы обе стороны получили максимальную выгоду и надёжность сотрудничества. Чем дальше перспектива долгосрочного контракта, тем больше надёжность для обеих сторон. Мы всегда к этому призываем.

- Вы с оптимизмом смотрите в будущее?

- Конечно-конечно! Нет никаких сомнений в том, что мы достигнем своих целей. Обязательно достигнем! Это касается и предприятия, и страны в целом. Победа будет за нами!

Но самая главная цель нашей работы это технологическая независимость России от иностранных технологий. Мы всё для этого делаем. Сейчас мы совершенно свободно обходимся без западных специалистов, технологий, потому что разрабатываем свои собственные. А следующий этап – это быть уже экспортёром мирового уровня. То есть не только обеспечить

«Турбина – это не только механическая часть, кусок железа с лопатками, но это ещё и узлы контроля и управления. На одной турбине стоит порядка полутора тысяч датчиков, и все сигналы от них необходимо обрабатывать».

свою страну теплом и светом, но и нести это дальше в мир. В другие страны, где сейчас технологии из ведущих западных стран потихоньку разваливаются. Такие признаки есть: падает качество западного оборудования, сроки по поставкам растут. Лихорадит, у них кризис.

Энергетика будет востребована в мире всегда, ведь энергия - основа жизни, хлеб промышленности. Нет энергии - не будет никакой промышленности: ни сталелитейной, ни производства удобрений. Ничего не будет: ни одна лампочка не будет гореть, ни один электромотор не будет работать, ни один телефон не зарядится. Без энергии вообще никуда. И никаких разговоров о «зелёной» энергетике быть не может. Будущее однозначно за ядерной энергетикой. Опыт показывает, что чем дальше человечество технологически развивается, тем более плотные типы энергии требуются. То есть если начинали просто с костра,

где можно было пожарить кусок мяса от буйвола, и ветровой энергии для мельниц, для помола муки, то чем дальше, тем плотнее энергия. Сначала - уголь; потом - газ, нефть, атомная энергия. Следующий этап будет - управляемая термоядерная энергия. Только так, а не обратно к солнышку, ветру, приливам. Я могу много рассказать о том, что так называемая «зелёная» энергетика – это вред для экологии, а никак не польза. Но это - в отдельной статье!

Беседовал Вячеслав Колесников





MEASLAB. ИННОВАЦИИ УЧЕБНОГО ОБОРУДОВАНИЯ



Одна из наиболее актуальных
задач российского
профессионального образования
сегодня – повышение качества и
скорости подготовки инженерно-технических
кадров. И среди
ключевых аспектов в достижении
этой цели можно
выделить оснаще-

ние учебных заведений современным оборудованием, соответствующим требованиям времени. Оно играет важнейшую роль в формировании качественного образования и подготовке профессионалов в различных отраслях экономики. ООО «Тримбирт» - один из ведущих отечественных производителей учебного оборудования. С 2006 года компания производит и поставляет учебные стенды и лабораторные комплексы. Оборудование под торговой маркой Measlab широко известно в учебных заведениях по всей России и за её пределами. Более 200 учебных заведений оснащено лабораторными комплексами Measlab, а также их приобретают крупнейшие производственные компании для обучения своих сотрудников. О том, как компания развивается сегодня и в чём видит свою миссию, нам рассказал её генеральный директор Павел Галаган.

В КАЧЕСТВЕ ПРЕДИСЛОВИЯ

Проблема нехватки профессиональных инженерных кадров в России остаётся крайне актуальной. Ежегодно вузы выпускают около 180-190 тыс. инженеров, однако только треть из них находит работу, соответствующую их квалификации. Основная причина кроется в несоответствии системы подготовки требованиям современного рынка: молодые специалисты зачастую не обладают достаточными практическими навыками. Эксперты оценивают потребность в квалифицированных инженерах десятками тысяч человек, особенно в производственных высокотехнологичных отраслях. Дополнительно усугубляет проблему отток специалистов в другие сферы, что ещё больше увеличивает дефицит инженерных кадров, представляющий серьёзную угрозу для промышленного сектора и тормозящий внедрение новых технологий.

В 2022 году, после ухода многих иностранных корпораций с российского рынка, возникла острая необходимость замещения их продукции отечественными аналогами. Это вызвало рост спроса на инженерно-технические кадры, а вместе с ним и увеличение заработных плат в ряде отраслей в 2-10 раз. Тем не менее российский рынок продолжает испытывать нехватку квалифицированных специалистов.

Для решения этой проблемы в России было запущено несколько инициатив. В рамках программы «Профессионалитет» по всей стране создаются образовательно-производственные кластеры, где студентов обучают с использованием современного учебного оборудования. Также значительную роль играет всероссийское чемпионатное движение «Молодые профессионалы», направленное на развитие навыков и обеспечение отраслей экономики квалифицированными кадрами.

Частные производственные компании также активно включаются в процесс, инвестируя в развитие регионального профессионального образования, так как заинтересованы в оперативном пополнении квалифицированными трудовыми ресурсами.

Компания «Тримбирт» (торговая марка Measlab) является надёжным производителем и поставщиком для обеспечения организаций современным учебным оборудованием по инженерно-техническим дисциплинам.

ВАЖНАЯ МИССИЯ

Лабораторный практикум играет ключевую роль в профессиональном образовании и качестве подготовки инженерно-технических кадров. Будущие специалисты не только получают опыт проведения лабораторных исследований, включая измерения, обработку и анализ экспериментальных данных, но и знакомятся с характеристиками современных устройств. Практико-ориентированные образовательные

программы должны быть направлены на закрепление и углубление практических знаний и навыков.

И решение этой задачи лежит в области разработки современного учебного оборудования, которое предполагает погружение не в идеализированные модели технологических процессов, а в реальные проблемы, которые могут возникать на производстве. Лабораторные установки Measlab создают учебную среду, максимально приближенную к инженерной ра-

боте и научным исследованиям.

Сегодня мы способствуем качественной подготовке кадров для самых разных отраслей экономики, выпуская широкую линейку лабораторных стендов по следующим направлениям:

- процессы и аппараты пищевых и химических производств;
 - гидравлика и гидродинамика;
- теплотехника, термодинамика и тепломассоперенос;
 - нефтехимия и нефтегазопереработка;

- механика;
- холодильная техника, кондиционирование и вентиляция;
 - молекулярная физика;
 - электротехника и электроника;
 - промышленная экология;
 - жилищно-коммунальное хозяйство;
 - безопасность жизнедеятельности;
- оборудование для демоэкзаменов и чемпионатов.

Как видите, список очень широк. И самое главное, что при помощи нашего оборудования студенты учатся мыслить, решая нетривиальные задачи. Лабораторные установки также играют важную роль в развитии научно-исследовательской деятельности. Одна из основных задач современного образования – это стимулирование интереса учащихся к науке. Учебные лаборатории предоставляют возможность проводить научные эксперименты, исследования и проекты, что способствует развитию критического мышления и подготовке к карьере как в производственной, так и в научной области.

Нам есть что предложить учреждениям профобразования всех уровней: от учреждений, которые занимаются начальным и средним профессиональным образованием, до технических университетов и крупных корпораций, где сотрудники компаний могут повысить свою квалификацию и стать специалистами более высокого уровня, применяя наше оборудование.

ЛАБОРАТОРИИ НОВАТОРСТВА

Вся линейка стендов Measlab представляет собой новое поколение учебно-лабораторного оборудования, которое позволяет не только демонстрировать реальные производственные процессы, но и проводить научно-экспериментальные исследования. Мы уделяем особое внимание разработке наших стендов и комплексов, что позволяет продукции Measlab обладать целым рядом преимуществ. Вот некоторые из них.

Во-первых, все наши стенды способны работать в нескольких режимах, что обеспечивает полную загрузку группы обучающихся и индивидуальные данные для каждой группы студентов.

Во-вторых, программное обеспечение. Все стенды оснащены современными информационно-измерительными системами и подключаются к компьютеру, что позволяет проводить дополнительную обработку данных.

В комплекте с каждой установкой поставляется программный комплекс Measlab Explorer, который представляет собой универсальный инструмент, предназначенный для работы со всей линейкой стендов Measlab. Комплекс совместим с операционными системами Windows, MacOS и отечественными Linux-системами.



СТЕНД «МОНТАЖ ХОЛОДИЛЬНОЙ УСТАНОВКИ» (RCDE-22)

Практические работы

Проектирование холодильной установки и проверка результатов на действующем стенде

Изучение устройства и принципа действия парокомпрессионной холодильной установки Определение параметров цикла парокомпрессионной холодильной установки

Монтаж и демонтаж линейных компонентов холодильной установки и др.

Преимущества и особенности

Срок изготовления – 30 дней Методические рекомендации в комплекте Режим тренажёра Подключение к водопроводной сети и кана-

Подключение к водопроводной сети и канализации не требуется



СТЕНД «ПОИСК НЕИСПРАВНОСТЕЙ» (FFDE-19)

Практические работы

Диагностика и устранение неисправностей по электрической части

Диагностика и устранение неисправностей по гидравлической части

Проектирование холодильной установки и проверка результатов на действующем стенде Изучение устройства и принципа действия парокомпрессионной холодильной установки и др.

Преимущества и особенности

Срок изготовления – 30 дней Методические рекомендации в комплекте Режим тренажёра Подключение к водопроводной сети и канализации не требуется

Интерфейс программы отличается простотой и гибкостью настройки, что позволяет вывести все показания измерительных приборов на экране компьютера в удобной для анализа форме, будь то мгновенные числовые значения или графическое отображение изменений. Кроме того, программа предусматривает сохранение результатов измерений для их последующего анализа.

В-третьих, поскольку лабораторные комплексы и стенды оснащены системой сбора данных, это позволяет не только получать экспериментальные данные в режиме реального времени и отображать их на принципиальной схеме, в виде графика или таблицы, но и осуществить централизованное подключение к мультимедийному оборудованию, проводить демонстрационные работы с целой аудиторией, подключив проектор или интерактивную доску.

В-четвёртых, так как интеграция стендов и лабораторных комплексов Measlab в учебный процесс требует определённых знаний, то мы с самого основания следуем правилу: предоставлять с каждым стендом подробные методические рекомендации, которые содержат в себе готовые сценарии проведения лабораторных работ, включая математическую обработку экспериментальных данных. В то же время наши методические рекомендации могут быть использованы как основа для разработки новых пособий.

Кроме того, одним из значительных преимуществ нашего оборудования является его быстрая готовность к работе. Подготовка стенда к лабораторной работе и демонстрации эксперимента занимают считаные секунды. Мы также гордимся стабильностью работы наших установок, что обеспечивается использованием надёжных комплектующих и строгим контролем на всех этапах производства.

ПОЧЕМУ ВЫБИРАЮТ MEASLAB

В контексте создания независимой системы образования в России, производство учебного оборудования становится особенно важным направлением развития. Нас не может не радовать тот факт, что всё больше российских производителей выходит на этот рынок и что образовательный процесс позволяет сегодня внедрять новые методы обучения. Вместе с тем это способствует созданию конкурентной среды, которая стимулирует компании больше инвестировать в разработки, сервис, инновационные технологии. И на этом рынке у нас есть ряд неоспоримых преимуществ.

В составе нашей компании трудятся не только инженеры, многие из которых одновременно являются действующими преподавателями, но и высокомотивированные сотрудники, искренне стремящиеся создавать продукцию, способствующую укреплению инженерно-технического потенциала страны. Мы глубоко понимаем потребности бизнеса и образовательных учреждений, поскольку активно сотрудничаем как с системой образования, так и с процессами найма.

Для разработки методических материалов мы регулярно привлекаем преподавателей, которые часто выступают профильными заказчиками нашей продукции. Во многих случаях оборудование разрабатывается по индивидуальному техническому заданию для проведения исследовательских проектов или с учётом особых требований, отличающихся от стандартных решений.

За нашими плечами восемнадцатилетний опыт работы на рынке, и наши

стенды хорошо знают во всей России и в странах СНГ, нам доверяют крупнейшие компании и ведущие вузы. Отдельно следует отметить, что оборудование Measlab пользуется большой популярностью в рамках образовательного проекта «Профессионалитет». Такой успех объясняется широким функционалом наших решений, минимальными сроками поставки и быстрым вводом оборудования в эксплуатацию.

Одним из ключевых преимуществ Measlab является полный цикл работы: мы самостоятельно разрабатываем, производим, обучаем и обслуживаем наше оборудование. Это позволяет нам поддерживать конкурентоспособные цены, что особенно важно в текущих экономических условиях.

Это даёт нам и преимущество в скорости: средний срок изготовления стенда составляет всего от 30 дней. Отмечу, что лабораторные установки Measlab сертифицированы и включены в Реестр российской промышленной продукции.

Мы уделяем большое внимание сервисной поддержке наших клиентов. Несмотря на то, что все наши стенды и комплексы проходят тщательную настройку и всестороннюю проверку перед отправкой, мы сами осуществляем сборку оборудования, пусконаладочные работы и обучение пользователей. Наша служба технической поддержки работает без выходных, и специалисты компании оперативно реагируют на обращения, стараясь максимально

КОМПАНИЯ ООО «ТРИМБИРТ» (ТОРГОВАЯ МАРКА МЕASLAB) В ЦИФРАХ:

18 лет работы;

6 стран;

62 региона;

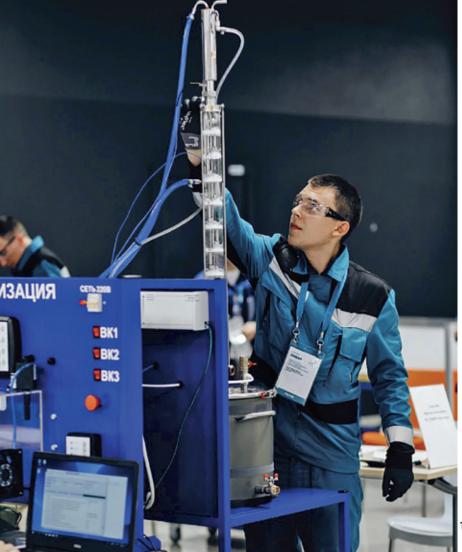
1500 проектов;

200 учебных заведений.

быстро помочь каждому клиенту. Мы заинтересованы в том, чтобы приобретённое у нас оборудование функционировало без сбоев, а заказчики обращались к нам снова.

Оборудование оснащено всем необходимым для обеспечения безопасности при работе с ним. Это касается как механической, так и электрозащиты. Безопасная эксплуатация для нас превыше всего.

Мы постоянно совершенствуемся, вкладываем усилия в новые разработки. Наши текущие проекты связаны с разработкой нового учебно-лабораторного оборудования для подготовки как рабочих, так и инженерных кадров, острый дефицит которых сейчас для всех очевиден. Мы видим, что многие ответственные производители готовят кадры собственными силами, а для этого, конечно, необходимо оснащать учебные лаборатории и учебно-производственные мастерские современным, технологичным и многофункциональным оборудованием.



оло «зенит»: ИННОВАЦИИ, КОТОРЫЕ ДВИГАЮТ МИР



В 2024 году компания ОАО «Зенит» из города Могилёва отметила своё 45-летие. История современного предприятия берёт начало в 1979 году. Тогда это было радиотехническое предприятие военно-промышленного комплекса. Сегодня это крупнейший производитель электроники для лифтов и светодиодной продукции различного назначения в Республике Беларусь. Полный производственный цикл, собственные уникальные разработки, современные подходы к производству позволяют компании создавать продукцию, которая не только востребована, но и конкурентоспособна как на внутреннем, так и на зарубежных рынках.

СВЕТОТЕХНИКА: ПРОВЕРКА НА ПРОЧНОСТЬ

Одно из уникальных направлений производства ОАО «Зенит» – разработка и производство светодиодных фар и фонарей для тяжёлых условий эксплуатации. В последние годы этот сегмент рынка демонстрирует стремительный рост.

Развитие этого направления началось с момента разработки и первых поставок опытной партии светодиодных фар и фонарей в ОАО «БелАЗ» в 2013 году. В те далёкие времена светодиодные фары воспринимались как настоящая экзотика, и лишь несколько компаний на мировой арене начинали осваивать их производство.

Фары и фонари успешно прошли годовые эксплуатационные испытания на карьерных самосвалах в условиях Крайнего Севера и Сибири. С 2014 г. продукция ОАО «Зенит» была включена в конструкторскую документацию на использование в технике ОАО «БелАЗ» и допущена до конкурсных торгов, успешно конкурируя

с продукцией западных производителей. Специалисты ОАО «Зенит» не создают конструктивные копии существующих образцов автомобильной светотехники – это полностью оригинальная разработка, в которой используются уникальные и инновационные решения. И в настоящее время только в составе техники ОАО «БелАЗ» около 200 тыс. единиц светодиодных фар и фонарей производства ОАО «Зенит», которые доказали свою надёжность в различных климатических условиях: от Крайнего Севера РФ до экваториальных зон. Сегодня светотехника ОАО «Зенит» признаётся оригинальной для техники ОАО «БелАЗ».

Её качество оценили уже многие производители. Более 10 лет светодиодные фары и фонари ОАО «Зенит» эксплуатируются на самосвалах, тракторах, комбайнах, бульдозерах, погрузчиках, буровых станках, экскаваторах и других машинах. «Зенит» комплектует своей светотехникой самосвалы, бульдозеры, погрузчики, экскаваторы «БелАЗ», горнодобывающую технику «МоАЗ», комбайны «Ростсельмаш» и «Гомсельмаш», тракторы «МТЗ», карьерные буровые станки СБШ-250 «Нева», буровую технику «ФИДМАШ», продукцию машиностроительных заводов «Тонар», ООО «ПК «Промтрактор» и другую технику от белорусских и российских производителей.

Показательно, что все компании, которые начали сотрудничество с Могилёвским заводом, впоследствии не искали других поставщиков. Это свидетельствует о высоком уровне доверия и удовлетворённости партнёров. Опыт разработки и производства, накопленный специалистами завода, стал основой для создания продукции, которая отличается универсальностью применения и надёжными конструкциями.

Круг потребителей неуклонно расширяется, что связано с растущим желанием многих производителей использовать проверенную временем и надёжную светотехнику. В условиях современного рынка, где надёжность и уверенность в продукции играют ключевую роль, светодиодная продукция ОАО «Зенит» становится всё более привлекательной для компаний, стремящихся к стабильности. В частности, начато сотрудничество по направлению спецтехники с ПАО «КАМАЗ».

Успех светотехники ОАО «Зенит» объясняется несколькими ключевыми факторами, которые в совокупности создают уникальное предложение на рынке.

Во-первых, вся продукция разрабатывается специалистами ОАО «Зенит» на основе глубокого изучения запросов рынка. Во-вторых, продукция разрабатывается под требования конкретных заказчиков, максимально удовлетворяя их потребности. В-третьих, уделяется большое внимание достижению минимальных цен по сравнению с предложениями других

производителей. В-четвёртых, светотехника ОАО «Зенит» имеет высокие, а зачастую уникальные световые характеристики, что позволяет решать задачи, непосильные иной продукции. Светотехника разработана с учётом технологических особенностей и возможностей ОАО «Зенит», что обеспечивает стабильно высокое качество продукции. Кроме того, безотказность продукции является одним из главных аспектов: каждое устройство проходит строгий контроль качества, что гарантирует его надёжную работу на протяжении долгого времени. Особое внимание стоит уделить способности фар и фонарей к ограничению и поглощению выбросов в бортовой сети. Эта функция служит надёжной защитой не только источнику света, но и другой электронике, подключённой к бортовому питанию. Все эти характеристики в совокупности формируют прочный фундамент для успешного функционирования светотехники и её востребованности на рынке.

Предприятие имеет полный цикл производства, начиная с разработки моделей светотехники, основанной на многолетнем опыте и накопленных знаниях. Здесь производится не только электроника, но и корпусы, детали, а также выполняются сборочные операции и испытания гото-







вых изделий. Это даёт возможность оперативно подбирать оптимальные модели, соответствующие требованиям заказчиков, а при необходимости – вносить изменения в серийные образцы, адаптируя их под конкретные нужды и предпочтения, или разрабатывать принципиально новые модели, что в настоящее время является редкостью.

С 2013 года светодиодная продукция ОАО «Зенит» уверенно занимает свои позиции на рынке, успешно конкурируя с изделиями западных производителей, таких как HELLA из Австрии, TYRI из Швеции, PROLIGHT из США и NORDIC LIGHTS из Финляндии. Замена западной светотехники позволяет значительно сократить затраты, причём в современных условиях экономия может достигать многократных значений

Если речь идёт о замене изделий, поставляемых из Юго-Восточной Азии, то продукция ОАО «Зенит» обеспечивает не только улучшение качества освещения и надёжности, но и гарантию соответствия международным стандартам, установленным Правилами ООН, требованиям технических регламентов ЕАЭС; сокращение сроков поставок и повышение их стабильности в условиях санкций и динамично меняющегося мирового рынка.

Сегодня на предприятии производится более 150 модификаций фар и фонарей для внедорожного транспорта, что позволяет закрыть потребности почти любого заказчика. Серийно производятся внедорожные светодиодные фары дальнего, ближнего, противотуманного, рабочего света с разнообразными возможностями. В соответствии с Правилами ООН изготавливаются указатели поворота, габаритные огни, стоп-сигналы, сигналы заднего хода, дневные ходовые огни, противотуманные огни, под заказ изготавливается широкая номенклатура иной продукции.

В серийном производстве представлены универсальные модели, которые эффективно справляются с задачами освещения и на технике западных производителей, находящейся в эксплуатации. Эти фары идеально подходят для самосвалов, погрузчиков, экскаваторов и другой карьерной техники.

При этом на достигнутом компания не останавливается, номенклатура постоянно расширяется. Так, во второй половине 2022 г. начато производство встраиваемых фар диаметром 80 мм, которые позволяют заменять продукцию фирм HELLA, COBO. Выведены на рынок фары серии ФРОС 04 и 05 с уменьшенной массой и оригинальным дизайном.

А, например, «Фонарь передний совмещённый», «Фары рабочего освещения ФРОС», «Фонарь задний совмещённый ФЗС 01», «Фонарь заднего указателя поворота ФЗУП 01» и «Фонарь белый ФБ 02 24



O1 A12E» являются лауреатами конкурсов «Лучшие товары Республики Беларусь» в номинации «Продукция производственно-технического назначения».

ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИЙ СВЕТ

Компания одной из первых на постсоветском пространстве в 2005 г. начала серийное производство энергосберегающей продукции светодиодного направления. И сегодня это направление успешно развивается. Светильники и лампы ОАО «Зенит» эксплуатируются по всей стране, их можно увидеть на улицах, зданиях. Красочная подсветка родного города Могилёва - тоже заслуга компании. Прожекторы и светильники, предлагаемые компанией, обладают универсальностью, позволяющей использовать их для различных видов освещения: заливающей, локальной, контурной, а также цветодинамической подсветки. Эти устройства способны преобразить любое пространство, создавая уникальные световые решения, которые подчёркивают архитектурные формы и атмосферу.

Например, первым крупным проектом, в котором была реализована цветодинамическая подсветка, стало здание налоговой инспекции, расположенное на проспекте Космонавтов в Могилёве. Этот проект стал знаковым событием, продемонстрировав-

шим потенциал технологий. Основным источником света для подсветки выступили светодиодные прожекторы, которые обеспечивают яркость и насыщенность цвета. Особенностью данной системы является возможность управления цветом свечения по специальному алгоритму, что позволяет адаптировать освещение под различные мероприятия и настроения. Более того, этот алгоритм можно перепрограммировать в соответствии с требованиями заказчика, что открывает широкие горизонты для креативных решений и индивидуального подхода к каждому проекту. Широкий выбор прожекторов с различными диаграммами направленности существенно упрощает методы моделирования и подсветки зданий.

С начала 2023 года благодаря усилиям ОАО «Зенит» начали подсвечивать могилёвские улицы и мосты, что существенно украсило город. С 2023 г. реализована подсветка множества зданий на улицах исторического центра г. Могилёва. Каждое здание прорабатывалось отдельно, изучались архитектурные особенности, достоинства и недостатки зданий и, благодаря грамотному выбору имеющихся в распоряжении диаграмм распределения, подготовлены светотехнические индивидуальные проекты подсветки зданий. В начале 2024 г. был реализован аналогичный проект по подсветке четырёх мостов города. Для

подсветки мостов разработан свой проект цветодинамической подсветки, позволивший придать индивидуальность и узнаваемость каждому мосту.

Но важна не только эстетика, но и экономия. Продукция «Зенита», хоть и ярче обычных ламп, потребляет в разы меньше электроэнергии. К слову, она является многократным победителем конкурсов «Лидер энергоэффективности Республики Беларусь».

В компании разрабатывают приборы, с помощью которых можно решать самые разнообразные задачи, светильники, которые позволяют освещать многополосные трассы, и такие, которые предназначены для кварталов малоэтажной застройки, для освещения пешеходных переходов, освещения для повышения безопасности дорожного движения. Особо важным направлением по созданию комфортной и безопасной среды явилась разработка 3-го поколения специализированных светильников для освещения пешеходных переходов. На основе накопленного ранее опыта были разработаны светильники - как обеспечивающие соответствие существующим нормативам, так и имеющие дополнительные возможности. В светильниках установлена специальная оптика, обеспечивающая высокую освещённость не только «зебры», но главным образом человека на пешеходном переходе. Дополнительно светильники

имеют модули противотуманного света, что обеспечивает высокую видимость в плохую погоду. Светильники прошли опробования и испытания и одобрены ГАИ г. Могилёва и г. Минска для применения. Они позволили также снизить потребление в 2,5 раза по отношению к ранее планировавшимся к использованию светодиодным светильникам.

К слову, характерный показатель для светильников – так называемый коэффициент пульсации. Важная особенность светодиодного оборудования ещё и в том, что в источниках света отсутствует эффект мерцания светодиодов. Это не нарушает целостности цветовой картины и не вредит зрению.

Светодиодные источники ОАО «Зенит» выгодно отличает повышенная стойкость к неблагоприятным климатическим условиям, что значительно увеличивает долговечность системы освещения в целом.

ЛЁГКИЕ НА ПОДЪЁМ

С 2014 года «Зенит» входит в состав холдинга «Могилёвлифтмаш» и одним из ключевых направлений деятельности компании являются производство и поставка электротехнических изделий для комплектации лифтов. Для предприятий, занимающихся лифтостроением, здесь ежедневно изготавливается более 50 устройств управления лифтом, плат, табло индикации, указателей направления, постов кнопочных, а также более тысячи различных узлов и компонентов: запчасти для лифтов, а ещё выключатели, переключатели и светильники для освещения лифтовых шахт.

В надёжности и высоком качестве продукции ОАО «Зенит» на практике уже убедилось множество заказчиков. Оборудование поставляется не только для предприятий Республики Беларусь, но и в другие страны, в том числе и в Россию: ОАО «Зенит» является членом саморегулируемой организации – Ассоциации «Российское лифтовое объединение».

На предприятии гордятся тем, что производят оригинальные запчасти и оборудование для лифтов, что обеспечивает высокое качество и надёжность продукции. При этом, помимо технической безопасности, в компании задумались и над тем, как сделать лифтовые кабины безопасными для здоровья, эта тема стала актуальной во время пандемии COVID-19. Ещё в начале пандемии предприятие приняло стратегическое решение: обеспечить максимальную безопасность нахождения людей в кабине лифта. Результатом стало серийное производство инновационных систем дезинфекции кабины лифта от коронавирусной и других инфекций.

Новая система обеззараживания, использующая ультрафиолетовое излучение, представляет собой подлинно инновационное решение. Она не только эффективно справляется с задачами дезинфекции, но и выделяется на фоне существующих технологий. На сегодняшний день ей нет аналогов на территории СНГ, что делает эту разработку особенно значимой. Система позволяет защитить человека от множества вирусов, бактерий, грибков и других вредоносных возбудителей, начиная от кишечной палочки и заканчивая гриппом, коронавирусной инфекцией.

Система, разработанная специалистами компании, способна непрерывно очищать воздух в кабине в присутствии пассажиров, а после их выхода проводит быструю «уборку», эффективно обеззараживая воздух и поверхности с помощью ультрафиолетового излучения. Устройство работает в автоматическом режиме и оснащено тремя уровнями контроля, позволяющими определить наличие людей в кабине, благодаря чему быстрая обработка ультрафиолетом происходит, когда внутри никого нет.

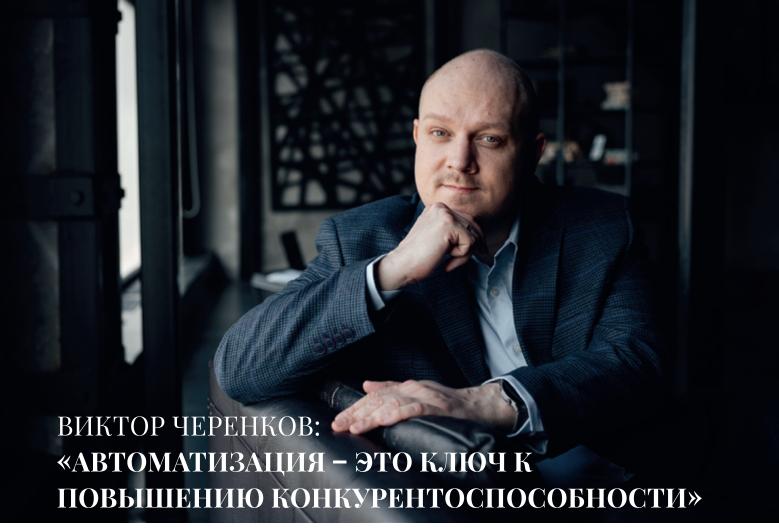
Данная система прошла испытания и зарекомендовала себя как эффективное решение в местах массового скопления людей, как эффективное перспективное решение для медицинских учреждений Республики Беларусь, что делает её особенно востребованной в условиях современных реалий. Принцип дезинфекции защищён патентом и позволяет в четыре раза снизить интенсивность воздействия жёсткого ультрафиолета диапазона С при той же эффективности.

В процессе реализации проекта были разработаны универсальные технические решения, которые сегодня открывают возможности для применения новых устройств в самых разнообразных сферах народного хозяйства. Важным аспектом этих разработок стало использование светодиодов, что значительно повышает такие ключевые характеристики, как безопасность, долговечность и экологичность.

Предприятие продолжает активно развиваться. На протяжении последних лет в ОАО «Зенит» проводится активная политика технического перевооружения и модернизации, приобретаются новое высокопроизводительное технологическое оборудование, современная вычислительная техника и программное обеспечение. Сегодня в ОАО «Зенит» трудится более тысячи человек. Каждый из них вносит свой весомый вклад в создание высокотехнологичной и востребованной техники. И в планах компании дальнейшее развитие, расширение рынков сбыта, разработка и производство новинок, которые отвечают вызовам времени и позволяют удерживать лидерство на рынке.

Республика Беларусь, 212000, г. Могилёв, ул. Гришина, 94 +375 222 738945, zenit@zenit.by – приёмная; +375 222 738990, s.ignatov@zenit.by – конструкторский отдел; +375 222 738901, om@zenit.by – отдел маркетинга.





Автоматизация бизнес-процессов стала неотъемлемой частью стратегии практически любого успешного современного бизнеса. В условиях стремительного развития технологий и постоянных изменений на рынке, компании, стремящиеся к лидерству, не могут обойтись без внедрения автоматизированных решений. В свою очередь, системы автоматизации также нуждаются в непрерывном развитии, чтобы соответствовать требованиям современного бизнеса.

Neti – ИТ-компания, которая с 2011 года внедряет, разрабатывает и сопровождает системы 1С. С помощью специалистов компании заказчики получают необходимые инструменты для автоматизации бизнес-процессов, оптимизации работы своих подразделений. О том, как Neti помогает бизнесу экономить время, деньги и успешно развиваться, рассказывает директор компании Виктор Черенков.

– Виктор, с чего же началась история Neti? Что представляла собой компания на старте и во что выросла сегодня?

– Neti была основана в 2011 году для предоставления качественных ИТ-услуг бизнесу. Изначально мы были небольшой командой разработчиков, сосредоточенной на создании программного обеспечения на заказ, помогая компаниям решать уникальные задачи. Со временем мы заметили растущий спрос на автоматизацию бизнес-процессов и интеграцию ERP-систем, что стало толчком для расширения наших услуг.

Сегодня Neti – это команда профессионалов, работающих с крупными и средними предприятиями в различных отраслях, включая производство, ретейл и услуги.

– Сейчас все говорят об автоматизации. С экспертной точки зрения, какова сегодня реальность автоматизации бизнеса в России?

- Я могу с уверенностью сказать, что автоматизация бизнеса уже давно стала неотъемлемой частью успешного развития компаний в России. На текущий момент 1С является лидирующим инструментом для автоматизации бизнеса в России, особенно среди малого и среднего бизнеса. Благодаря внедрению современных технологий, таких как 1С, бизнес-процессы становятся более эффективными, прозрачными и управляемыми. Сильная привязка к российским нормам, доступность и гибкость делают 1С ключевым элементом инфраструктуры российских компаний. Средний и малый бизнес также постепенно включается в процесс автоматизации, осознавая важность перехода для эффективного управления и улучшения качества производства и обслуживания клиентов.
- Какие решения сегодня в тренде для управления производственными предприятиями?

– В текущих условиях высокой конкуренции предприятиям необходимо не только оптимизировать свои процессы, но и быстро адаптироваться к изменениям рынка. Поэтому сегодня в тренде решения, которые позволяют использовать взаимосвязи между системами для достижения синергетического эффекта.

Одним из таких решений является 1C:ERP Управление предприятием – флагманское решение для комплексного управления, которое включает в себя управление производством, учёт затрат, управление складом и запасами, финансовый и управленческий учёт, а также модули для документооборота и CRM. Это решение позволяет автоматизировать ключевые процессы и объединить их в единую систему, что делает его популярным среди средних и крупных компаний.

Для более доступной автоматизации существует 1C:Комплексная автоматизация,

которая также предоставляет возможности для управления производственными процессами, но с меньшими затратами на внедрение и обслуживание.

Приведу наглядный пример. Клиент столкнулся с проблемами, связанными с управлением запасами и эффективностью обработки заказов. Существующая система не обеспечивала необходимую прозрачность процессов, что приводило к задержкам в выполнении заказов и, как следствие, к недовольству клиентов. Нами был реализован проект по интеграции приложения КЛЕВЕРЕНС с 1C:ERP. В результате интеграции клиент получил возможность в реальном времени отслеживать наличие товаров на складе, повысить эффективность управления запасами и снизить затраты за счёт более точного учёта и прогнозирования спроса. Кроме того, удалось обеспечить устойчивый рост уровня удовлетворённости заказчиков компании.

Какие основные проблемы производственных предприятий можно выделить как ключевые для первоочередных решений с помощью 1С?

- Как показывает наш опыт, предприятия часто сталкиваются с вызовами в отслеживании и контроле своих производственных процессов, которые можно решить с помощью систем 1С. Они включают в себя несколько ключевых аспектов. Во-первых, ручные процессы замедляют работу и увеличивают вероятность ошибок. Автоматизация с помощью 1С ускоряет обработку данных и минимизирует риски, повышая общую эффективность работы.

Например, интеграция 1C:ERP с конфигурацией «1C:Документооборот 8 КОРП» обеспечивает бесшовную интеграцию управления деловыми процессами и совместной работы сотрудников, что значительно улучшает организацию электронного документооборота и контроль исполнения задач. Это позволяет не только сократить время на выполнение задач, но и повысить прозрачность процессов, что критически важно для эффективного управления производственными предприятиями.

Во-вторых, соблюдение стандартов и нормативов становится проще с автоматизацией процессов через 1С. Например, системы 1С помогают предприятиям в соблюдении стандартов ISO, таких как ISO 9001, которые требуют документирования процессов и обеспечения качества продукции. Автоматизация позволяет обеспечить необходимую прозрачность и контроль, что помогает компаниям выполнять требования законодательства и внутренних стандартов, снижая риски штрафов и улучшая качество продукции.

Ещё одной важной проблемой являются учёт и управление запасами. Системы 1С автоматизируют учёт материалов и готовой



«КОМПАНИИ, ВНЕДРИВШИЕ СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ, В СРЕДНЕМ ОТМЕЧАЮТ РОСТ ДОХОДНОСТИ НА 10-15% В ТЕЧЕНИЕ ПЕРВОГО ГОДА ПОСЛЕ АВТОМАТИЗАЦИИ».

продукции, что позволяет поддерживать оптимальный уровень запасов и избегать дефицита или избытка. Например, использование конфигурации 1С:Управление торговлей позволяет предприятиям в реальном времени отслеживать остатки на складе, автоматически генерировать заказы на пополнение запасов и минимизировать случаи, когда товары заканчиваются или накапливаются излишки.

Также многие предприятия сталкиваются с трудностями в точном учёте затрат на производство. Решения 1С для автоматизации калькуляции себестоимости позволяют безошибочно отслеживать затраты, включая материалы, трудозатраты и накладные расходы. Например, с помощью 1С:ERP предприятия могут детализировать себестоимость каждого продукта, что способствует повышению рентабельности и более точному ценообразованию.

Кроме того, предприятия часто испытывают сложности с получением актуальных данных для финансового учёта. Ручное формирование отчётов требует много времени и часто оказывается неактуальным. Например, в одной из компаний, использующей традиционные методы, составление ежемесячного отчёта о прибыли занимало несколько дней, и данные часто устаревают к моменту их анализа. Автоматизированные решения 1С, такие как 1С:Бухгалтерия, предоставляют руководителям возможность быстро получать информацию о ключевых показателях бизнеса в удобном и наглядном формате, что позволяет принимать более обоснованные решения.

Наконец, традиционные методы планирования часто оказываются неэффек-

тивными и трудоёмкими. Например, в одной из производственных компаний планирование потребностей в материалах проводилось вручную, что приводило к ошибкам и недостатку ресурсов. В этом контексте 1С предлагает мощные инструменты для автоматизации планирования производства, такие как 1С:ERP, что позволяет более точно прогнозировать потребности в ресурсах.

- Насколько внедрение современных систем влияет на экономику предприятия?

– На практике мы наблюдаем, что компании, активно внедряющие современные технологии, не только оптимизируют свои бизнес-процессы, но и значительно улучшают финансовые показатели. Автоматизация, прежде всего, сокращает время на выполнение рутинных задач, что ведёт к повышению производительности труда. Освобождённые ресурсы могут быть направлены на более стратегические задачи, способствуя росту доходности.

Современные системы, такие как 1С, обеспечивают более точный учёт и анализ данных, позволяя компаниям принимать обоснованные решения, что особенно важно в условиях динамичного рынка, где скорость реакции на изменения может стать решающим фактором.

Преимущества 1С в автоматизации бизнеса включают в себя соответствие законодательству и регулярные обновления, что помогает компаниям соблюдать нормативные требования. Гибкость и настраиваемость систем 1С позволяют адаптировать процессы под индивидуальные нужды компании, а с помощью доработок можно добавлять необходимые функции. Кроме того, решения 1С остаются относительно доступными по стоимости по сравнению с западными ERP-решениями, что делает их подходящими для среднего и малого бизнеса.

Стоит отметить, что автоматизация также значительно улучшает качество обслуживания клиентов. Быстрое и точное выполнение контрактов, а также возможность отслеживания статуса в реальном времени повышают уровень удовлетворённости заказчиков, формируя их лояльность и увеличивая повторные продажи.

Компании, внедрившие современные системы, в среднем отмечают рост доходности на 10-15% в течение первого года после автоматизации. Это подчёркивает, что инвестиции в технологии не только оправданны, но и необходимы для достижения устойчивого роста. Уверен, что в будущем влияние современных систем на экономику предприятий будет только возрастать, и компании, которые не успеют адаптироваться, рискуют отстать от более прогрессивных конкурентов.

На ваш взгляд, что предпочтительнее: приобретать более функциональные системы или проводить доработки существующей на предприятии?

– Этот вопрос волнует многие компании, стремящиеся оптимизировать свои бизнес-процессы. На практике я вижу, что выбор зависит от конкретной ситуации и потребностей предприятия.

Приобретение новой, более функциональной системы может быть оправданно, если текущая платформа не отвечает современным требованиям или не позволяет реализовать необходимые функциональные возможности. Современные решения, такие как ERP-системы, предлагают широкий набор инструментов для автоматизации, управления данными и аналитики. В таких случаях инвестиции в новую систему могут быстро окупиться за счёт роста производительности и снижения затрат в долгосрочной перспективе.

Однако если существующая система всё ещё выполняет свои функции, но требует оптимизации, то доработка может оказаться более целесообразной. Это позволит сэкономить средства и время на обучение сотрудников, а также минимизировать риски, связанные с переходом на новую платформу. Важно помнить, что любые доработки должны быть тщательно спланированы и обоснованы, чтобы действительно приносить пользу и не усугублять уже имеющиеся проблемы.

Существуют ситуации, когда устаревшие решения утрачивают поддержку со стороны вендора, и компании оказываются перед необходимостью перехода на новую версию продукта. В таких случаях затраты на поддержку старого решения могут стать неоправданно высокими. Специалисты нашей компании обладают опытом и компетенциями в этой области. Правильный выбор зависит от тщательного анализа текущих бизнес-процессов, целей компании и финансовых возможностей.

Как подготовить компанию к переходу на современные автоматизированные системы?

– Это стратегический процесс, который требует тщательной подготовки и планирования. Для успешного внедрения необходимо пройти несколько ключевых этапов. Чтобы внедрение прошло максимально успешно и принесло ожидаемые результаты, важно подготовить компанию на нескольких уровнях: организационном, техническом и культурном. Вот ключевые шаги, которые помогут организовать плавный и эффективный переход.

Первый этап – это анализ и описание текущих бизнес-процессов. Важно понять, как функционирует компания на данный момент, какие процессы требуют оптимизации и где есть возможности для автоматизации. Анализ поможет выявить

узкие места, функциональные разрывы, а также определить, какие задачи с помощью каких решений необходимо решить. Следующим шагом является определение целей автоматизации. Чёткое понимание того, чего вы хотите достичь, поможет не только в выборе подходящей системы, но и в дальнейшем контроле за процессом внедрения. Цели могут варьироваться от повышения эффективности и сокращения затрат до улучшения качества обслуживания клиентов.

Выбор подходящей системы – это третий этап, который требует особого внимания. На рынке представлено множество решений, и важно выбрать то, которое наилучшим образом соответствует потребностям компании. При этом стоит учитывать не только функционал системы, но и возможность интеграции с уже существующими инструментами, а также масштабируемость решения для будущего роста бизнеса.

Наличие кастомизаций также может усложнять процесс внедрения, поэтому важно заранее оценить, насколько они необходимы и как они впишутся в общую архитектуру системы. Это поможет избежать дополнительных трудностей и обеспечить более плавный переход к новым автоматизированным процессам.

Не менее важным аспектом является вовлечение сотрудников. Внедрение новых технологий может вызвать сопротивление, поэтому важно вовлечь ключевых участников процесса на каждом этапе. Обучение должно быть организовано так, чтобы сотрудники не только понимали, как работать с новой системой, но и осознавали, как она может повысить их продуктивность и облегчить выполнение задач.

Насколько реально в дальнейшем масштабировать систему? Или каждый раз приходится тратиться на разработку?

– Масштабируемость системы – один из ключевых факторов, которые мы учитываем при разработке наших решений. Современные системы, такие как 1С:Предприятие 8, позволяют легко добавлять новые модули и функции по мере роста бизнеса. При соблюдении определённых условий масштабирование можно осуществить без значительных затрат на разработку. Современные версии 1С, такие как 1С:ЕRP Управление предприятием или 1С:Комплексная автоматизация, обладают модульной архитектурой, что позволяет включать или отключать компоненты в зависимости от потребностей компании.

Однако в некоторых случаях могут потребоваться сложные и нестандартные доработки. Это может произойти, если у компании есть уникальные бизнес-процессы, специфические требования, отсутствующие в типовых решениях 1С, или необходимость интеграции с внешними

системами, такими как WMS, CRM или специализированное ПО. Также потребность в сложных аналитических отчётах или уникальных финансовых данных может потребовать дополнительных вложений на этапе масштабирования.

Поделитесь интересными кейсами, когда ваши решения реально улучшили организацию работы компании.

– В нашей практике есть множество примеров успешного внедрения автоматизированных решений, которые значительно улучшили организацию работы компаний

Один из таких кейсов связан с миграцией на 1С:ERP УХ для нефтегазовой компании, которая столкнулась с серьёзными вызовами в управлении своими бизнеспроцессами. Клиент испытывал трудности с учётом ресурсов, планированием и контролем выполнения работ, что негативно сказывалось на общей эффективности и прибыльности бизнеса. Мы предложили комплексное решение, которое включало в себя миграцию с устаревшей системы на современную платформу 1C:ERP УХ.

На первом этапе проекта мы провели детальный анализ текущих процессов и выявили ключевые проблемы. Наше предложение включало в себя автоматизацию учёта ресурсов, улучшение планирования и интеграцию всех бизнес-процессов в единую систему.

В результате внедрения 1C:ERP УХ компания получила возможность в реальном времени отслеживать использование ресурсов, значительно повысив эффективность их использования.

Также мы разработали инструменты для планирования и контроля выполнения работ, что помогло сократить время на выполнение проектов и улучшить взаимодействие между подразделениями.

Важным аспектом успешного внедрения стало обучение сотрудников: мы организовали тренинги, чтобы команда могла быстро адаптироваться к новым процессам и эффективно использовать систему. Результаты оказались впечатляющими: время на обработку отчётности сократилось на 40%, а уровень точности в учёте ресурсов увеличился на 30%.

Благодаря этому переходу нефтегазовая компания не только улучшила свои внутренние процессы, но и смогла повысить свою конкурентоспособность на рынке.

Этот кейс наглядно демонстрирует, как правильная автоматизация может трансформировать бизнес и способствовать его устойчивому развитию.

Ещё один из запомнившихся кейсов – автоматизация процессов для компании в сфере деревообработки. У клиента были серьёзные проблемы с управлением производственными процессами, учётом материалов и планированием. Ручные

методы работы приводили к ошибкам в учёте, к задержкам в производстве и, как следствие, к потере клиентов.

Мы предложили комплексное решение, включающее в себя внедрение системы 1C:ERP, которая позволила интегрировать все бизнес-процессы компании в единую платформу. В результате компания получила возможность автоматизировать учёт материалов, что значительно повысило точность данных и уменьшило количество ошибок.

Мы также разработали инструменты для планирования производства, при помощи которых компания смогла оптимизировать загрузку оборудования и сократить время простоя. И конечно, обучили сотрудников работе с системой, что позволило им быстро адаптироваться к новым процессам. Результаты внедрения превзошли все ожидания: время на обработку заказов сократилось на 30%, а уровень производительности увеличился на 25%. Более того, компания смогла улучшить качество своей продукции и повысить уровень удовлетворённости клиентов.

Этот кейс – яркий пример того, как автоматизация может изменить подход к управлению производственными процессами.

И эти кейсы – только малая часть успешно проделанной работы наших разработчиков 1С. Мы гордимся тем, что помогаем клиентам преодолеть текущие сложности и заложить основу для дальнейшего роста и успеха.

Ваша компания берётся за проекты даже без ТЗ. Почему и как это возможно?

– Мы готовы к таким ситуациям – и вот почему. Во-первых, наш опыт и экспертиза позволяют нам глубоко анализировать потребности клиентов и предлагать оптимальные решения.

Мы можем самостоятельно разработать ТЗ, основываясь на первоначальных обсуждениях и глубоком понимании бизнеса клиента. Это позволяет не только выявить основные задачи, но и учесть потенциальные риски и возможности, которые могут возникнуть в процессе реализации проекта.

Во-вторых, такой подход даёт нам возможность адаптироваться к изменяющимся требованиям в ходе работы. Мы применяем итеративные методы разработки, разбивая проект на небольшие этапы и получая обратную связь на каждом из них.

Важно установить прозрачное и регулярное взаимодействие с клиентом. Мы проводим встречи и обсуждения, чтобы убедиться, что все изменения и пожелания клиента учтены, и мы движемся в правильном направлении. Такой подход позволяет не только эффективно реализовать проект, но и строить долгосрочные отношения с клиентами, основанные на доверии и сотрудничестве.

В итоге работа без чёткого Т3 – это не препятствие, а возможность для творчества и гибкости.



– Как будет дальше развиваться рынок и какие в связи с этим есть планы на развитие компании?

– Рынок продолжает набирать обороты, и этот тренд только усиливается. Всё больше организаций осознаёт, что цифровизация – это ключ к повышению конкурентоспособности. Несмотря на появление новых технологий, таких как искусственный интеллект и облачные решения, для успешного выбора ИТ-партнёра по-прежнему важны такие компетенции, как профессионализм и вовлечённость

специалистов, репутация компании, а также грамотное планирование процессов внедрения и разработки.

В связи с этим мы намерены углубить нашу экспертизу в современных технологиях, создать платформу для подготовки квалифицированных кадров, расширить спектр услуг, предлагая комплексные решения для автоматизации, и поддерживать высокий уровень сервиса для наших клиентов, чтобы оставаться компанией, предлагающей лучшие ИТ-решения для бизнеса.



В электроэнергетике идёт процесс глобальных преобразований, одним из ключевых звеньев которого является развитие технологий накопления энергии и систем автономного электроснабжения.

«Корпорация АйПи» уже более 10 лет занимается разработкой и производством таких систем на основе литийионных аккумуляторов под торговой маркой ЕОН. Компактные и эргономичные устройства легко встраиваются в схему электроснабжения любого объекта: квартира, частный дом, офис, магазин, промышленное предприятие и т. д. Мы поговорили с директором компании Андреем Сердюковым о перспективах этой отрасли и о том, как разработки компании помогают российскому бизнесу преодолевать сложности.

- Андрей, сегодня в России формируется рынок систем автономного электроснабжения. С вашей точки зрения, какие факторы определяют развитие этого рынка?
- Самый главный фактор это повышение спроса на электроэнергию. В стране развиваются новые предприятия, модернизируют и расширяют производство существующие, мы видим повышенную активность бизнеса во всех сферах. И пока распределительные сети не успевают справляться с растущими нагрузками и спросом. Это приводит к перегрузкам, авариям и как к коротким перерывам в подаче электроэнергии, так и к длитель-

ным отключениям. Новые объекты не всегда удаётся подключить к энергосети из-за отсутствия необходимых технических возможностей. Все эти проблемы требуют решения, и одним из наиболее эффективных способов является внедрение систем автономного энергоснабжения (САЭ). Такие системы способны компенсировать возникающие трудности и обеспечить надёжное энергоснабжение.

– Какие проблемы бизнеса помогают решать CAЭ?

– Когда отключается электроэнергия, вся деятельность любой компании останавливается. Практически все сферы бизнеса

сталкиваются с этой проблемой, будь то магазин, производственное предприятие или IT-компания. Внезапное отключение света может привести к потере данных и остановке технологических процессов, возникают ошибки в программном обеспечении на производственных линиях и так далее.

Приведу в пример отключение электроэнергии на производстве мороженого: всего лишь несколько секунд, но они приводят к тому, что необходимо разбирать и промывать оборудование, а этот процесс может занять почти всю рабочую смену. Всё сырьё и готовое мороженое, находящееся на линии, подлежат утили-

зации. Так что даже кратковременные отключения могут привести к значительным финансовым потерям. Если же подача электроэнергии не восстанавливается, собственник несёт ещё большие убытки: он продолжает оплачивать аренду и зарплату сотрудникам за время простоя, а также теряет сырьё и время на восстановление производственного процесса. Потери могут исчисляться миллионами рублей, и это не считая упущенной выгоды.

Какие решения для бизнеса предлагает ваша компания?

– Мы разрабатываем и производим системы накопления энергии автономного электроснабжения на основе литийионных аккумуляторов. Для коммерческих предприятий мы предлагаем систему автономного электроснабжения «Энергопоток», которая накапливает электроэнергию от сети или другого источника энергии (солнечные панели, ветрогенераторы, топливные генераторы) и автоматически подключает резервное питание от собственного накопителя при отключении центрального электричества. Она спроектирована таким образом, что не допускает не только отключения, а даже малейших провалов напряжения.

Предприниматели просто не замечают того, что что-то произошло «снаружи». Переключение на автономное питание происходит мгновенно, потому что «Энергопоток» встроен в энергосистему объекта и постоянно находится в дежурном состоянии, отслеживая состояние внешней энергосети и не допуская прекращения подачи энергии даже на доли секунды.

В чём преимущества системы «Энергопоток» перед другими решениями, которые есть на рынке?

– Во-первых, наша система спроектирована на литий-железо-фосфатных аккумуляторах, которые являются одними из самых безопасных и технологичных на сегодняшний день. Поэтому система «Энергопоток» отличается уникальной комбинацией функций: компактностью, высокой ёмкостью, мощностью и длительным сроком службы.

Применение литий-железо-фосфатных аккумуляторов в мире началось относительно недавно, в то время как альтернативные системы автономного электроснабжения, такие как дизельные, бензиновые и газовые генераторы, а также источники бесперебойного питания на основе свинцово-кислотных батарей, существуют уже десятки лет. Эти устаревшие технологии имеют множество недостатков, но по сей день они продолжают использоваться по инерции как «неизбежное зло», которое стало привычным.

Например, использование генераторов сопровождается выхлопами, которые

необходимо отводить, шумом и загрязнением, а также утечками масла. Их эксплуатация требует постоянного обслуживания, включая замену масла и обеспечение топливом, что подразумевает наличие специальных ёмкостей для хранения. Часто генераторы запускаются вручную, и, даже если они оборудованы автоматической системой, в критической ситуации могут возникнуть проблемы: от севшего аккумулятора до замёрзшего масла или дизельного топлива. Все эти недостатки часто проявляются именно в моменты аварий, и невозможно предсказать, сработает ли оборудование.

Свинцово-кислотные источники бесперебойного питания также требуют регулярного обслуживания. Необходима замена батарей как минимум раз в год. При этом они выделяют пары кислоты и водорода, существует риск разлива и даже взрывов, что делает эту технологию достаточно рискованной и грязной. Кроме того, как и отработанные генераторы, свинцовые батареи требуют утилизации.

Система «Энергопоток» всех этих недостатков лишена: она в разы долговечнее и абсолютно не нуждается в техническом обслуживании. Срок службы системы составляет 10-15 лет без замены батареи. Любая система за этот срок придёт в негодность, а наша продолжает работать безотказно.

Она не требует никаких эксплуатационных затрат: стоимость владения – 0 рублей.

Мы можем проводить дистанционный мониторинг всех наших систем и видеть, как они работают, требуется ли какое-то вмешательство.

У нас самые компактные размеры из всех систем, которые существуют на данный момент на рынке. Систему большой мощности можно разместить буквально под рабочим столом, и она никому не будет мешать.

На запуск не требуется времени: ввод резерва происходит мгновенно. Тем самым мы обеспечиваем непрерывность подачи электроэнергии.

Система модульная. Её можно спроектировать как для крупных, так и для небольших предприятий, офисов, будь то стоматологический кабинет или крупный завод. Можно в любой момент увеличить мощность.

Для нас важна и эстетическая составляющая. Я по образованию авиационный инженер-конструктор. У нас в ходу поговорка: «Некрасивый самолёт летать не будет». Такой же подход мы применяем и к нашим системам. Наше оборудование и надёжное, и красивое.

И что важно: на внедрение системы «Энергопоток» не требуется капитальных затрат.



Все компоненты Системы в одном корпусе

К слову, насколько экономически обосновано использование «Энергопотока» по сравнению с более дешёвыми аналогами?

– Если говорить о стоимости, то литиевые батареи являются наиболее дорогим вариантом на рынке, затем идут свинцово-кислотные батареи, генераторы - самые доступные. Однако важно учитывать не только цену покупки, но и стоимость владения. Хотя сам генератор стоит недорого, его эксплуатация требует значительных затрат. Как я и говорил, необходимо выделить место для установки, обеспечить вентиляцию и отвод выхлопных газов, нанять обслуживающий персонал, организовать безопасное хранение топлива и т. п. Свинцово-кислотные батареи также требуют регулярного обслуживания и замены, что приводит к увеличению затрат. Эти расходы часто недооцениваются, а в итоге всего за 2-3 года эксплуатационные расходы на генераторы и свинцово-кислотные источники энергии могут превысить первоначальные инвестиции в современные альтернативные решения.

- Какое время необходимо для внедрения САЭ «Энергопоток»?

– Наша система «Энергопоток» легко интегрируется в любую существующую энергосистему с минимальными доработками. Монтаж занимает от нескольких часов до 2-3 дней, в зависимости от мошности системы или сложности задачи.

Для начала мы проводим аудит объекта. При необходимости приезжаем и уточняем реальные требования к системе, чтобы избежать ошибок и обеспечить соответствие всем параметрам, включая время автономной работы, мощность и другие параметры.

Производственный процесс занимает от одной недели до нескольких месяцев, в зависимости от сложности комплектации системы. После завершения производства мы осуществляем доставку и монтаж. В итоге весь процесс от обращения до установки занимает от одного до четырёх месяцев

- Что в производстве систем автономного электроснабжения является наиболее сложным и как вы справляетесь с трудностями?

– Производство САЭ в целом является сложной инженерно-технической задачей. В проектировании и производстве задействовано множество аспектов: от разработки системных блоков и производства электронных плат до программирования внутренних процессоров и изготовления корпусных изделий на металлообрабатывающих комплексах.

На своём предприятии мы применяем лазерную сварку и сами создаём и модернизируем программное обеспечение, которое обеспечивает удалённый контроль за работой системы.

Мы успешно справляемся со всеми вызовами во многом благодаря коллективу, который состоит из молодых и талантливых специалистов. Для нас разработка и выпуск системы – это не просто задача, а интересный и увлекательный инженерный вызов. Однако не каждому под силу заниматься подобной работой. Если бы это было легко, в России было бы гораздо больше производителей таких систем, а сейчас их можно пересчитать по пальцам одной руки.

Конечно, есть и проблемы другого рода. Нашей стране, кроме строительства различных электростанций, нужна модернизация существующей инфраструктуры для того, чтобы обеспечить всех нужной мощностью. А наша задача - здесь и сейчас облегчить жизнь, обеспечив бизнес электроэнергией, уменьшив потери и увеличив эффективность труда. Спрос на наши САЭ увеличивается, мы расширяем производственные мощности, вводим в эксплуатацию новые очереди, но для этого нужны средства. Кредитование сейчас слишком дорогое. Поэтому льготное кредитование для таких предприятий было бы благом. Кроме того, мы столкнулись с проблемой импорта компонентов, которых нет в России, и сложностями с международными платежами. Государственная поддержка в решении этих вопросов также была бы очень полезной.

– Какие наиболее значимые проекты по внедрению САЭ «Энергопоток» были реализованы за последнее время?

– Каждый проект, который мы реализуем, для нас интересен, важен, каждый представляет особую ценность, и мы гордимся, когда видим реакцию наших заказчиков на изменившуюся реальность. Это настоящий восторг, когда проблемы, с которыми они сталкивались регулярно, будь то перерезанные кабели или внезапные отключения, исчезают навсегда; вернее, наши клиенты их больше не замечают. Отключения электроэнергии по-прежнему происходят, но компания продолжает жить своей привычной жизнью, не замечая этих перебоев.

Тем не менее среди тех проектов, которые мы с восторгом оцениваем сами, отмечу реализацию энергетического обеспечения научной станции в Ханты-Мансийском автономном округе. Эта станция принадлежит Югорскому университету и занимается исследованием влияния человека на изменения климата. Тематика работы крайне важна, особенно в контексте изучения выбросов углекислого газа и глобального потепления.

Станция расположена в глубокой тайге, на болотах, что позволяет отслеживать изменения в выбросах углекислого газа

в этой уникальной экосистеме. Важнейшей задачей является обеспечение того, чтобы влияние на оборудование было минимальным: ближайший «выдох» человека должен находиться на расстоянии нескольких километров от станции, чтобы не нарушать точность собираемых данных.

Мы внедрили свою систему автономного энергоснабжения на этой станции. Генератор находится примерно в пяти километрах от самой станции, а наша установка должна была разместиться непосредственно на её территории. Как добраться до столь удалённого места? Наши сотрудники преодолели часть пути на вертолёте, затем продолжили на моторных лодках, после чего пересели на болотоходы. Далее им пришлось пробираться по мостикам, проложенным через болота, и, наконец, преодолев несколько километров пешком, они смогли смонтировать всё необходимое оборудование.

Несколько лет назад всё было успешно установлено, и мы продолжаем следить за его работой. Отдельно стоит отметить, что на станции нет обслуживающего персонала, и именно это делает её функционирование особенно впечатляющим. Система работает бесперебойно без участия человека

Каковы ваши планы по развитию данного направления, каким вы видите будущее этого бизнеса?

– Будущее очень светлое. Мы видим, как развитие систем автономного энергоснабжения открывает новые горизонты для бизнеса. Такие системы необходимы не только промышленным предприятиям, но и посёлкам, жилым районам.

Мы активно взаимодействуем с энергетиками и региональными энергосетями, и все они единодушно указывают на одни и те же проблемы, которые сегодня невозможно решить иным способом, кроме как внедрением систем автономного энергоснабжения.

Потенциал у этого направления колоссальный; соответственно, и планы по его развитию у нас амбициозные. Мы внимательно следим за появлением новых элементных баз и активно применяем их в нашей работе, чтобы наши системы становились более эффективными и надёжными, способными функционировать в любых условиях.

Мы не только стремимся к финансовой выгоде, что, конечно, тоже очень важно, но и приносим ощутимую пользу как предприятиям, так и экономике страны в целом. Страна, внедряя такие системы, получает значительные преференции, и мы, в свою очередь, будем продолжать инвестировать наши средства, силы и таланты как в развитие производства, так и в новые разработки.

ОТ КИОСКА ДО ЗАВОДА: ПРИМЕНИМО ДЛЯ БИЗНЕСА ЛЮБЫХ МАСШТАБОВ



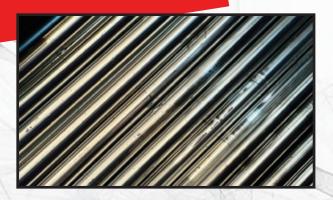


Представитель бренда Еон 000 «Корпорация АйПи» ИНН 5405404040



производим БОЛЕЕ 20 ЛЕТ











ЧУШКИ И БЛОКИ:

- цинк, а также цинковые сплавы и лигатура (ЦВО-ЦЗ; ЦАМ, ЦА5-ЦА10);
- свинец (CO, C1, C2, CCy, CCyA, CCy2, CCy8 и др.);
- олово (О1 пч, О1, О2);
- висмут (Ви00, Ви1, Ви2);
- индий (Ин00, Ин0, Ин2);
- индиевые припои (ПОИн5, ПОИн10, ПОИн20, ПОИн25, ПОИн40 и др.);
- припои оловянно-свинцовые (ПОС10 – ПОС90, ПОССу4-4 – ПОССу61-05);
- баббиты (Б88, Б83, Б16, БН, БС6);
- латуни (ЛС, ЛСд, ЛК1, ЛКС, Л-63 и др.);
- бронзы (ОЦС, ОЦ, ОФ, АЖ, НМц и др.);
- сплав Розе;
- сплав Вуда;
- сплав медно-фосфористый (МФ9, МФ10);
- бессвинцовый припой (SAC07, SAC307, SAC0307);
- сурьма (Cy0, Cy1, Cy2);
- припои для капиллярной пайки (ПОССу 50-0.5, ПОССу 40-2, ПОМ-2).

ПРОКАТ (ПРОВОЛОКА, ПРУТОК, ТРУБКА, ЛАМЕЛЬ):

• свинец, олово, припои оловянно-свинцовые, баббиты (из вышеуказанных сплавов).

ГРАНУЛЫ:

• сплав Вуда, сплав Розе, олово, цинк, висмут.

АНОДЫ:

• цинковые, оловянные, свинцовые.

ЦИНКОВЫЕ БЕЛИЛА:

• оксид цинка кормовой, цинковые белила марок Б, БЦВ.

www.npo-fenix.ru | 8 (812) 339-03-40

г. Санкт-Петербург



БОЛЕЕ ДВАДЦАТИ ЛЕТ ТРУДА И НАУКИ В ЦВЕТНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

Научно-производственное объединение «Феникс» занимает значимое место в металлургической отрасли не только Северо-Западного региона, но и всей России, являясь одним из ведущих производителей цветных металлов и сплавов. С момента своего основания в 2003 году компания зарекомендовала себя как ответственный и надёжный партнёр, заслужив доверие клиентов, благодаря высокому качеству своей продукции и профессионализму сотрудников.





ПРОИЗВОДСТВО СО ЗНАКОМ КАЧЕСТВА

Весь процесс производства строго регламентирован и осуществляется в соответствии со стандартами и технической документацией, что гарантирует изготовление согласно ГОСТу и индивидуальным техническим требованиям заказчика.

Каждый этап технологического процесса тщательно контролируется, что позволяет минимизировать риски и исключить возможные отклонения от заданных параметров химического состава. Такой подход обеспечивает стабильность качества продукции.

НПО «Феникс» постоянно занимается модернизацией, включая процесс внедрения современных технологий, систем управления и методик, оптимизирующих процессы производства, что позволяет удовлетворить потребности рынка.

Продукция, выпускаемая производством, широко востребована в различных сферах промышленности: в автомобилестроении, кораблестроении, химической и ядерной промышленности, медицине, полиграфии, электронике и многих других.

Основным направлением деятельности НПО «Феникс» является производство цветных металлов, среди которых можно выделить:

- цинк и сплавы на его основе по ГОСТу и ТУ;
- латунь различных марок согласно ГОСТу;
- свинец и сурьмянистые сплавы на его основе (СО, С1, С2, С3, ССУ, ССУА) ГОСТ;

• бронза – производится как оловянная, так и безоловянная бронза, отличающаяся антифрикционными свойствами и коррозионной стойкостью.

Стоит отметить, что научно-производственное объединение выпускает в том числе готовую продукцию, такую как:

- Свинцовая защита (свинцовые ламели). Ламели предназначены для защиты от рентгеновского и гамма-излучения. Толщина пластин составляет от 3 до 20 мм, длина до 200 см. Являются превосходным защитным материалом от различного вида излучений.
- Олово, баббит и припой в трубках, проволоке, прутках различного диаметра.
- 1. Олово применяется для производства припоев, баббитов и других сплавов, а так-

же его используют в производстве белой жести, полупроводниковой техники и др.

- 2. Баббит широко используется в машиностроении, автомобильной промышленности и других отраслях. Он используется в подшипниках и вкладышах, которые применяются в двигателях, генераторах, компрессорах, насосах и других механизмах, где трение и износ являются важными факторами.
- 3. Припой применяется при пайке для соединения заготовок и имеет температуру плавления ниже, чем соединяемые металлы. Срок службы паяного соединения зависит от правильности технологии пайки и параметров окружающей среды в эксплуатации.

Для удобства своих клиентов завод может организовать надёжную и оперативную доставку продукции как собственным автотранспортом, так и другим удобным для заказчика способом. Кроме того, всегда есть возможность самостоятельно забрать свой заказ со склада производителя.

Гибкий подход позволяет компании поддерживать высокие стандарты обслуживания и закрывает потребности партнёров во всех регионах РФ. Широкий ассортимент сертифицированной продукции производства пользуется спросом как на российском рынке, так и за его пределами. НПО «Феникс» способно организовать поставки в любую точку России, а также в страны СНГ, включая Казахстан, Республику Беларусь и страны Азии.

АНАЛИЗ, КОНТРОЛЬ И НАУЧНЫЙ ПОДХОД

Вся продукция, выпускаемая НПО «Феникс», подвергается тщательному контролю, который осуществляется в собственной сертифицированной и аккредитованной испытательной лаборатории (номер аккредитации № SP01.01.203.001). Каждый из выпускаемых предприятием цветных металлов и их сплавов проходит строгую











проверку на соответствие установленным техническим условиям, а также требованиям государственных стандартов (ГОСТ) и международным стандартам качества (ISO). Спектральная лаборатория оснащена современным оборудованием, которое позволяет проводить разнообразные виды анализа, такие как химический, спектральный и рентгенофлуоресцентный. Все приборы проходят ежегодную поверку в ВНИИМ им. Д. И. Менделеева.

НПО «Феникс» не просто производит цветные металлы и сплавы, но и проводит серьёзные научные изыскания. За счёт этого на предприятии не только выпускают продукцию высокого качества, но и могут выполнять нестандартные заказы, связанные с анализом химического состава металлов и их сплавов, а также входного сырья и готовой продукции, предназначенной для предприятий металлообрабатывающего сектора. Каждый клиент может рассчитывать на индивидуальный подход.

По итогам исследований заказчик получает не только протокол измерений, в котором подробно изложены результаты проведённого химического анализа, но и паспорт или сертификат на исследованный материал. Эти документы подтверждают результат на соответствие продукции установленным стандартам, что является неотъемлемой частью надёжности и профессионализма, с которыми сотрудники лаборатории подходят к своей работе.

НАДЁЖНЫЙ СОЮЗНИК ДЛЯ ГОРОДА

НПО «Феникс» оказывает активное содействие социально-экономическому развитию Санкт-Петербурга:

- 1. Постоянный участник государственных закупок в этой отрасли.
- 2. НПО «Феникс» гордится статусом члена Санкт-Петербургского Союза предпринимателей, что подчёркивает его приверженность к сотрудничеству и взаимодействию с другими участниками рынка.
- 3. Предприятие заслуженно отмечено сертификатом «Лидер отрасли в России», что свидетельствует о его высоких достижениях и значительном вкладе в развитие металлургической отрасли.

- 4. Согласно данным портала Fabrikant.ru, НПО «Феникс» было признано надёжным поставщиком в 2014. 2017 и 2018 годах.
- 5. В 2020 году компания была удостоена национального сертификата «Лидер отрасли России», который был выдан Федеральной статистической службой РФ. Этот сертификат стал признанием весомого вклада НПО «Феникс» в развитие российской экономики, а также достижения высоких экономических показателей и лидирующих позиций в отраслевом рейтинге.
- 6. Кроме того, НПО «Феникс» является аккредитованным участником на многих электронных площадках, что открывает новые горизонты для бизнеса и подтверждает высокие стандарты качества и надёжности.
- 7. В 2023 году руководство Санкт-Петербургского Союза предпринимателей вновь отметило достижения «НПО «Феникс», удостоив компанию почётного свидетельства за значительный вклад, который НПО «Феникс» внесло в социально-экономическое развитие Санкт-Петербурга. Данный жест стал символом признания усилий предприятия, направленных на улучшение благосостояния города и его жителей.

ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЁД

Продукция НПО «Феникс» находит своё применение на крупнейших предприятиях России.

Например, цинковые протекторы, произведённые на заводе, служат важным элементом в кораблестроении, обеспечивая защиту судов от коррозии. Этот аспект особенно важен для морской отрасли, где условия эксплуатации требуют максимальной прочности и долговечности материалов.

Свинец, который производится НПО «Феникс», находит своё применение в строительстве мостов, в том числе и таких, как те, что расположены в городе Санкт-Петербурге.

За счёт ежедневного контроля производственного процесса, постоянной модернизации оборудования, оптимизации рабочих процессов и повышения квалификации персонала продукция НПО «Феникс» не только отвечает высоким стандартам качества, но и вносит значительный вклад в развитие ключевых отраслей экономики нашей страны.

ноябрь 2024 33

ИННА ЩЕРБАКОВА:

«МЫ СОЗДАЁМ ВЕДУЩУЮ МИРОВУЮ АКАДЕМИЮ В ОБЛАСТИ НЕЙРОИНЖИНИРИНГА МЫШЛЕНИЯ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»



Каждый руководитель компании стремится к тому, чтобы его команда была сильной, качественной и эффективной. Особенно это актуально для крупных корпораций, которые понимают, что во многом успех зависит от способности их самих и сотрудников строить бизнес в кризисные времена, управлять стрессом и эмоциями, легко переключаться между задачами и предвидеть изменения. Важно развивать умение управления своими когнитивными навыками, возможностями и быть на шаг впереди конкурентов, что требует особого мышления и подхода. Но как этого добиться?

Инна Щербакова – советник председателя Комитета поддержки реформ президента России по вопросам формирования лидеров в государственном управлении, РНD-доктор кризисной психологии, нейроинженер, признанный специалист по работе с потенциалом мозга – основала Академию Научно-Исследовательского Нейроинжиниринга и Образовательных Технологий. В Академии руководители и сотрудники корпораций могут пройти обучение по различным программам и получить дополнительное образование в работе с мышлением. Как показывает практика и доказывают научные исследования, человек, научившись управлять своим мышлением и эмоциональным состоянием, способен решить задачи любого масштаба и сложности. О создании Академии, её целях и задачах Инна Щербакова рассказала в интервью нашему изданию.

Инна Михайловна, как родилась идея создания Академии Научно-Исследовательского Нейроинжиниринга и Образовательных Технологий?

– Академия открылась совсем недавно, но я шла к её созданию целых восемь лет. Это был долгий путь, наполненный исследованиями и практикой. Для начала я погрузилась в изучение потенциала мышления и возможностей мозга. За это время я собрала данные, в исследованиях в общей сложности приняло участие около 6 тыс. человек, которые проходили обучение по моим методикам, принимали участие в работе исследовательских групп. В ходе исследований мы поднимали множество вопросов, касающихся различных сфер жизни: от бизнеса и карьеры до личных отношений и управления стрессом, который на сегодняшний день становится всё более актуальным. В нас всех заложен огромный потенциал управления своим мышлением. И, зная то, как работает наша мысль, мы можем формировать ту реальность, которую хотим. Но для этого человек должен уметь управлять состояниями, мыслями, эмоциями, ну и, соответственно, двигаться к своим истинным целям и, что немаловажно, получать удовольствие от жизни.

На самом деле всех нас объединяет стремление к комфортной и безопасной жизни. И когда мы говорим о «жить хорошо», то это не сводится лишь к материальному благосостоянию, верно? Дело не только в деньгах. Важно понимать, что многие очень успешные люди, обладая огромными состояниями, могут быть совершенно несчастливы. Настоящее «хорошо» – это гармония, сбалансированное состояние, только в нём и можно достигать своих целей.

В 2018 году я разработала методику, которую назвала «Рестарт реальности», объединяющую передовые научные исследования в области нейронаук и практическое применение этого метода в сферах бизнеса, государственного управления, спорта, детского воспитания.

Несколько лет методика исследовалась и апробировалась, и в 2022 году я защитила кандидатскую диссертацию «Перезагрузка топ-менеджеров на альфа-, бета-, гамма-частотах мозга», получив РНD-доктора кризисной психологии. Это стало первым и важным шагом в моей научной деятельности по раскрытию потенциала мышления.

После этого я начала проводить закрытые интенсивы и сессии для таких компаний, как Сбер, Билайн, Газпром. Занятия были направлены на развитие лидерских качеств, на формирование лидеров нового поколения.

Я видела на практике эффективность этой методики, она подтверждена научными исследованиями; наблюдала, как меняется жизнь людей, которые фактически заново открывают для себя мир новых возможностей. И в какой-то момент поняла, что нужно масштабировать накопленный опыт. Так, появилась идея создания Академии Научно-Исследовательского Нейроинжиниринга и Образовательных Технологий (АНИНОТ).

- В чём основная идея Академии?

– Идея в том, чтобы в рамках АНИНОТ создать пространство для интеграции передовых знаний в области нейронаук и образовательных технологий, направленных на раскрытие максимального потен-

циала человека на всех этапах его жизни и профессионального развития.

Почему это так важно? Потому что человек, который не может управлять своим мышлением, своими эмоциями, не может, по сути, управлять ничем в своей жизни. Он не только не сможет достигать целей, он даже не может их правильно поставить. А если такой человек находится на позиции руководителя?

Для успеха важно всё: и когнитивные способности, и эмоциональный интеллект, и, конечно же, знания новых инструментов.

Например, совсем недавно мы совместно с Александром Александровичем Табидзе, доктором физико-математических наук, профессором, членом-корреспондентом РАЕН, провели исследование эмоциональной зрелости руководящего состава, в котором принимали участие 30 человек – топ-менеджеров различных компаний. И оно убедительно доказало, что эмоционально незрелый человек не способен быть лидером.

Если человека преследуют страхи и комплексы, его деятельность может нанести серьёзный ущерб корпорации. В условиях текущего кризиса ошибки управленцев стоят очень дорого. А люди, которые идут за руководителем, могут находиться в зоне риска и эмоционального выгорания; как следствие – это искалеченные судьбы и разрушенные семьи.

Мы видим свою миссию в том, чтобы создавать и внедрять передовые технологии и методики работы, которые помогают людям раскрывать возможности своего мозга, управлять состояниями и достигать высоких результатов в личной и профессиональной жизни.

Мы готовим и развиваем лидеров, способных эффективно управлять собой и окружающим миром в условиях быстро меняющейся реальности и кризисов.

Как АНИНОТ планирует выстраивать взаимоотношения с корпоративным сектором?

– Фактически мы являемся сопровождающим звеном для корпораций. Я уже давно тесно сотрудничаю с крупными корпорациями, и в рамках Академии мы предлагаем им ряд инструментов, которые могут быть полезными как для топ-менеджмента, руководителей, так и для всего коллектива.

Наш девиз для корпоративных клиентов – «Думай по-другому». Но как это осуществить? Для этого необходимы не только эмоциональные, но и когнитивные способности. Здесь на помощь приходят нейропсихология, нейробиология, нейрофизиология, а также биофизика. Методы работы основаны на стыке этих наук.

Наш подход включает в себя несколько ключевых аспектов.

Во-первых, мы занимаемся работой с владельцами бизнеса. Мы начинаем с оценки их желаний и целей, выясняем, какие препятствия мешают достижению поставленных планов, и убираем их. Фактически это инвестиции в управление мыслями, которые станут залогом достижения желаемых результатов. Правильное направление мыслей и их осознанное использование способны трансформировать наши намерения в реальность, открывая путь к успеху.

Кроме того, мы делаем акцент и на работе с акционерами. Как показывает практика, если в компании несколько акционеров, между ними нередко возникают конфликты. Они могут начать мешать друг другу, вызывая взаимное раздражение, или же вступят в открытую конфронтацию, что приводит к невозможности достижения договорённостей. Это может закончиться разрывом отношений, что негативно сказывается на всех участниках и самом бизнесе. В таких ситуациях полезным оказывается нейрокоучинг, направленный на управление мыслями, эмоциональным состоянием, а также медиация для разрешения споров.

Во-вторых, это работа с руководителями высшего звена. Это касается не только генеральных директоров, но и руководителей подразделений, принимающих решения, топ-менеджеров, которые отвечают за стратегическое направление бизнеса. Прорабатываем вопросы, выясняем, что они хотели бы изменить в коллективе, какие аспекты бизнеса требуют внимания и так далее. Как правило, это группа, состоящая из нескольких ключевых управленцев компании, с которыми мы проводим закрытые сессии, используя различные технологии управления ментальным, эмо-



циональным состоянием. Эти тренинги значительно повышают эффективность работы руководителей подразделений, их вовлечённость в общее дело.

Кроме этого, мы организуем тренинги, лекции и семинары для сотрудников, чтобы постоянно развивать и укреплять коллектив. Важно отметить, что все наши образовательные технологии можно оцифровать. По результатам тренингов мы наблюдаем, что эффективность сотрудников возрастает на 18-35%.

Это не волшебная пилюля. Все наши методы основаны на научном подходе. Это подтверждают и мои научные статьи, которые получили распространение в библиотеках ведущих российских и зарубежных вузов, а также в CYBERLENINKA, «Google Академии», SOCIONET и многих других каталогах. Одна из статей вошла в сборник работ к LXXX международной научнопрактической конференции «Европейские научные исследования: инновации в науке, образовании и технологиях», которая состоялась в Лондоне. А в октябре этого года в Международном научно-исследовательском журнале, входящем в перечень ВАК высшей категории К1, была опубликована моя статья «Повышение эмоциональной зрелости руководящего персонала организации с помощью авторской методики

«Рестарт реальности». Публикация основана на совместном исследовании с профессором Табидзе, о котором я уже упоминала.

– Как выстраивается образовательный процесс в Академии?

– В АНИНОТ пять кафедр: кафедра образовательных программ; кафедра семейных состояний; кафедра детского, дошкольного и школьного образования; кафедра профессионального образования; кафедра исследований. У каждой из них свои направления работы.

Кафедра образовательных программ включает в себя три уровня: начальный, продвинутый и ВИП-уровень. Начальный уровень – это базовые курсы, предназначенные для широкой аудитории. Они направлены на ознакомление слушателей с основами и фундаментальными концепциями. Это программы для тех, кто, возможно, не имеет руководящего опыта, но стремится изменить свою жизнь, освоить новые и современные инструменты, а также технологии работы со своим мышлением. Мы приглашаем всех, кто готов исследовать, как функционирует мышление и какие возможности открывают эти знания.

На продвинутом уровне мы уже адресуем курсы топ-менеджерам и руководителям крупных организаций, включая

государственные структуры и бизнес-корпорации. Это те, кто управляет значимыми проектами и кто стремится развивать свои управленческие навыки на новом уровне.

Они предлагают углублённое изучение тем, связанных с управлением, стратегическим планированием и инновациями.

И наконец, ВИП-уровень. Это будет высший уровень управления реальностью на своих условиях, в рамках которого будут применяться эксклюзивные знания и техники, недоступные широкой публике.

Далее: кафедра профессионального образования. Нами получены все лицензии на образовательную деятельность. Я убеждена, что благодаря нашей Академии в России появятся новые признанные и востребованные профессии, связанные с нейронаукой. В современном мире важность подготовки специалистов, способных эффективно взаимодействовать с мышлением и потенциалом мозга, становится всё более очевидной. Мы будем обучать нейроинженеров, которые специализируются на разработке и внедрении технологий взаимодействия с мышлением и потенциалом мозга для сонастройки системы человека и социума; нейропсихологов, которые смогут обучать работе с когнитивными процессами и состояниями.

Важным направлением станет подготовка нейроассистентов, которые играют ключевую роль в поддержке работы лидеров, топ-менеджеров и бизнесменов, используя современные инструменты для управления состояниями.

Наконец, у нас будет нейрометодическая подготовка бизнес-тренеров, которая включает в себя обучение методикам развития и управления когнитивными способностями в корпоративной среде. И это далеко не полный перечень специальностей. Все направления взаимосвязаны и создают основу для формирования сильных управленцев и эффективных сотрудников.

Со временем мы планируем выдачу дипломов о высшем образовании по этим специальностям.

На кафедре исследований мы уделим внимание научным исследованиям в области звукового воздействия на мозг, включая изучение альфа-, бета-, гамма-, тета- и дельта-частот, а также разработке новых технологий и методик, улучшающих когнитивные функции и управление состояниями.

Фокус кафедры семейных состояний направлен на создание гармонии в семейных отношениях и развитии эмоционального интеллекта. Предусмотрены варианты курсов для улучшения взаимодействия между родителями, детьми и супругами, обучение управлению стрессом, развитию эмпатии и др.

И наконец, кафедра детского, дошкольного и школьного образования, на которой будут проходить обучение дети от пяти

лет. На кафедре разработаны уникальные программы, помогающие детям с раннего возраста осваивать навыки для успешной жизни. Среди них:

Юный кризисолог. Развивает стрессоустойчивость и навыки анализа кризисов. В будущем это человек, способный работать с кризисами и прекрасно знающий их структуру с самого раннего развития.

Юный руководитель. Программа для будущих лидеров страны. Формирует лидерские качества и ответственность через целеполагание и организацию проектов.

Юный конфликтолог. Для будущих дипломатов и переговорщиков. Обучает разрешению конфликтов и компромиссам, развивая активное слушание и эмпатию для гармонии в коллективе.

В Академии формируется Попечительский совет, состоящий из выдающихся учёных, академиков и профессоров, которые не только обеспечивают стратегическое руководство, но и отвечают за разработку и утверждение научно-образовательной политики.

Важность нашей миссии подтверждается вниманием государства к вопросам ментального здоровья. Сегодня государственные структуры реализуют масштабные национальные, федеральные и городские программы в этой сфере. Например, президентская программа «Здоровье нации» ставит своей основной задачей улучшение физического и духовно-нравственного здоровья граждан России, а также повышение качества их жизни. Кроме того, стоит отметить такие проекты, как «Демография», «Активное долголетие», федеральный проект «Ментальное здоровье» и ряд других.

Насколько сложно поступить в Академию?

– Нет препятствия для людей, которые открыты для познания. Но я всегда говорила и говорю, что мы не «для всех». Не каждый осознаёт, что необязательно трудиться по 10-12 часов в день, ведь существуют иные навыки и знания, которые могут значительно облегчить путь к успеху.

Люди часто говорят, что их судьба предопределена, но на самом деле судьбы не существует, есть лишь путь к цели, предназначение и конкретные условия, которые необходимо пройти, чтобы это достичь. Поэтому в Академию будет осуществляться отбор на этапе собеседования, чтобы определить, готов ли человек к этому пути.

Инна Михайловна, какие планы вы связываете с развитием Академии и нейроинжиниринга в целом?

– Мы стремимся к углублению и обогащению сферы образования в России. Хотя текущее состояние уже впечатляет, для нас важно представить новое видение в этой области. Именно поэтому мы предлагаем инновационные инструменты, которые формируют «образование мышления», расширяя горизонты и возможности классического подхода.

Мы нацелены на создание образовательной среды, способствующей всестороннему развитию гармоничной личности, способной адекватно воспринимать и реагировать на вызовы современного мира. Мы стремимся формировать устойчивое и уверенное в себе общество, способное эффективно справляться с кризисными ситуациями и укреплять позиции России на мировой арене. И последовательно идём к этой цели.

Учебный процесс в Академии стартует с начала 2025 года, и, как я уже говорила, мы планируем стать первым в нашей стране образовательным учреждением, которое будет выдавать дипломы о высшем образовании государственного образца специалистам в области нейронаук.

Также мне искренне хотелось бы, чтобы мы совместно с Министерством образования и с РАЕН задумались о том, как внедрить в каждое детское учреждение, каждую школу и каждый вуз программы, направленные на развитие мышления. Мы стремимся к тому, чтобы управление мыслительной деятельностью стало неотьемлемой частью образовательной системы на уровне государства, превратившись в национальный проект. Если мы начнём обучать детей правильной работе мышления, то через 15-20 лет получим сильное поколение управленцев.

Это действительно важно, чтобы в нашей стране, обладающей великолепными специалистами в области эмоциональных техник и образовательных методик, которые понимают, как функционирует мышление, мозг и как правильно ставить цели, все эти знания объединились в рамках нашей Академии.

Для того чтобы достичь этой амбициозной цели, нам предстоит провести обширную и долгосрочную работу, направленную на изменение и, что более важно, на улучшение сферы образования. Речь идёт не только о традиционных методах обучения, но и о необходимости внедрения новых подходов, направленных на развитие эмоциональной зрелости и эмоционального интеллекта. Важно, чтобы обучающиеся не просто осваивали знания, но и учились эффективно управлять своими эмоциями, принимать обоснованные решения и взаимодействовать с окружающим миром.

Если говорить глобально, то мы видим своё будущее как ведущий мировой центр в области нейроинжиниринга и образовательных технологий, который формирует новое поколение лидеров, способных эффективно решать глобальные вызовы, управлять изменениями и адаптироваться к новым условиям.

АЛЕКСАНДР ХАНКЕЕВ, «РИВЕР ГРУП»:

«Мы выполняем самые сложные и уникальные задачи в сжатые сроки»

Надёжную нишу в сфере инжиниринговых услуг и строительно-монтажных работ в области промышленного и гражданского строительства химического и нефтегазового комплекса с 2010 года занимает компания «Ривер Груп». Предприятие успешно завершило более 35 крупнейших проектов на объектах системообразующих предприятий нефтегазовой промышленности, в том числе за рубежом. Об этапах развития холдинга, актуальных проектах и планах на будущее мы побеседовали с генеральным директором ООО «Ривер Груп» Александром Ханкеевым.



- Александр Александрович, расскажите, почему вы решили создать собственный бизнес именно в сфере предоставления инжиниринговых услуг в области промышленного и гражданского строительства?
- Сфера строительства интересовала меня ещё с детства. В 2008 году я окончил Сибирскую государственную автомобильно-дорожную академию по направлению «промышленное и гражданское строительство», это стало моим вторым высшим образованием. Получив диплом, мне удалось принять участие в нескольких значимых в масштабах страны строительных проектах: в расширении электрической мощности крупнейшей тепловой электростанции России, Сургутской ГРЭС-2, в строительстве крупнейшего нефтехимического производства «ЗапСибНефтехим» в Тобольске, а также завода по сжижению попутного нефтяного газа в посёлке Сабетта на полуострове Ямал и Амурского газоперерабатывающего завода в городе Свободном. Начать с нулевого цикла и довести до сдачи объекта в эксплуатацию в такие моменты осознаёшь, что сделал нечто зримое и важное от начала и до конца и всё сделал правильно!
- Какие именно услуги в сфере строительно-монтажных работ вы предоставляете заказчикам и насколько расширилась география деятельности «Ривер Груп»?
- У нас широчайший перечень инжиниринговых и строительных работ, за это наша компания очень востребована у заказчиков: не нужно искать нескольких подрядчиков, мы способны качественно выполнить разный объём работ. «Ривер Груп» специализируется на строительстве

преимущественно крупных промышленных объектов особого государственного значения, предоставляя инжиниринговые услуги и строительно-монтажные работы на сложных и уникальных промышленных объектах нефтегазовой, энергетической отрасли

Мы также оказываем аутсорсинговые услуги: привлекаем квалифицированных специалистов для строительства промышленных и гражданских объектов различного назначения.



Горно-металлургический комбинат «Удокан», г. Новая Чара



Что касается географии нашей компании, то она довольно обширна – это объекты по всей нашей стране: город Свободный на Дальнем Востоке, Мурманск, Калининград, Тобольск, Омск, Тольятти, Санкт-Петербург, Новый Уренгой и многие другие. Также мы всегда открыты для сотрудничества с партнёрами из зарубежья, готовы работать и с Востоком, и с Азией. В ближайшее время планируется вылет в Китай для переговоров и дальнейшего развития нашей компании на территории КНР.

– Расскажите о ваших основных заказчиках и поделитесь успехами в реализации особо значимых для вас проектов.

– Наши заказчики – это юридические лица разных сфер деятельности: от крупных строительных генподрядных компаний до логистических центров – ООО «РенконсХэвиИндастрис», АО «НИПИГАЗ», «САРЕН Б.В.», ПАО «Газпром», АО «КОНЦЕРН ТИТАН-2». Но были среди них особенно сложные и уникальные: Западно-Сибирский комплекс глубокой переработки углеводородного сырья (УВС) в полиолефины мощностью 2 тонны в год с соответствую-

щими объектами общезаводского хозяйства (ОЗХ). Установка пиролиза ЭП-1500 в Тобольске Тюменской области; Амурский газоперерабатывающий завод, Амурская область, город Свободный; «АРКТИК СПГ 2», Мурманская область, село Белокаменка, Кольский район; строительство нового аэропорта в Тобольске.

А на данном этапе мы активно вовлечены в два амбициозных проекта: строительство атомной электростанции «Аккую» в составе четырёх энергоблоков с реакторами ВВЭР-1200 общей мощностью 4800 МВт на южном побережье Турции,



НОЯБРЬ 2024



в провинции Мерсин. И второй масштабный проект – это горно-металлургический комбинат в Забайкальском крае, п. Удокан. Что касается наших прошлых объектов, то с ними можно ознакомиться на сайте компании: rivgroup.ru.

- Давайте остановимся поподробнее на масштабном строительстве атомной электростанции «Аккую» на южном побережье Турции.
- Проект по строительству атомной электростанции «Аккую» в Турецкой Республике 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 уже в следующем году. Для реализации этого проекта мы собрали поистине «золотую» команду суперпрофессионалов, так что никаких проблем с исполнением заказа у нас нет. Кроме основного турецкого заказчика «ТИТАН2 ИДЖ ИЧТАШ ИНШААТ АНОНИМ ШИРКЕТИ», мы ведём сейчас переговоры и с другими турецкими партнёрами. Нам есть куда двигаться, я вижу перспективы для долгосрочной работы в этой географической точке.
- Крупных строительных компаний на рынке сейчас предостаточно, в чём именно ваши преимущества перед другими компа-



ниями? Почему заказчики выбирают именно «Ривер Груп»?

– Что самое главное для заказчика? Конечно же, гарантия высокого качества. Хорошая репутация в сфере строительства крайне важна, поэтому мы ею очень дорожим и тщательно строим её уже 14 лет. Второе преимущество нашей компании состоит в высококвалифицированном штате для всех наших проектов, а также это прозрачность, честность и порядочность на всех этапах сотрудничества. Только соблюдая все вышеперечисленные условия, мы получаем доверие партнёров и совместную работу на годы вперёд на новых объектах и территориях заказчиков.

– Кроме самих строительных работ, ваша компания также занимается предоставлением квалифицированного персонала в строительных и гражданских отраслях бизнеса. Какие специалисты у вас работают и большой ли у вас штат?

- Сегодня у нас в штате более 200 сотрудников, и мы постоянно ищем на рынке труда профессионалов, внимательно изучаем всех рекомендованных нам специалистов. Раз за разом наши сотрудники оттачивали своё мастерство не на обычных объектах, а на крупных и сложных промышленных предприятиях. Кроме того, мы активно привлекаем

молодых специалистов и предлагаем им различные программы стажировки и обучения: они включаются в работу в связке с коллегами-наставниками. А профессионалы, работающие в компании уже много лет, уверенно развивают карьеру, расширяя объём полномочий, обязанностей, ответственности и вознаграждения. Кроме того, мы сотрудничаем с ведущими учебными заведениями и предприятиями, чтобы обеспечить нашу компанию необходимыми кадрами.

 Недавно вы запустили свой цех по разработке и сборке мини-спецтехники.
 Насколько проект успешен и перспективен?

– На этом стоит остановиться подробнее – да, мы начали выпускать малую производственную спецтехнику многофункционального назначения. Проект по разработке и сборке тракторов и погрузчиков является одним из ключевых направлений деятельности нашей компании, и 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.

Приведу пример: у многофункционального мини-погрузчика «Атлант», выпускаемого нашей компанией, широкий спектр задач от ландшафтного дизайна и фермерства до коммунального хозяйства; и, безусловно, он идеально подходит для строительства, являясь отличной заменой ручному труду. В дополнение к этому для увеличения его функционала можно использовать специальное навесное оборудование и насадки: экскаватор, челюстной ковш, гидромолот, гидробур, бетоносмеситель и другие.

– Александр Александрович, в чём, на ваш взгляд, главная миссия у «Ривер Груп»? И какие перспективные задачи и планы вы ставите для своей компании на ближайшие годы?

– Наша миссия – «раскрывать горизонты». А это значит сотрудничать со всеми дружественными странами ближнего и дальнего зарубежья, расширять список партнёров, развивать наши проекты и расширять ассортимент услуг и товаров, привлекать квалифицированный молодой персонал, совершенствовать нашу систему обучения и повышать квалификацию сотрудников. Мы всё это делаем с 2010 года и продолжим своё развитие вместе с партнёрами и командой.

Подготовила Алина Волкова



НОЯБРЬ 2024



ЮРИЙ ЕЛАШКИН: «Обрадуйся тому, что делаешь, и люди обрадуются тебе и тому, что ты сделал для них, для своей страны»

обывала я на днях в одном $oldsymbol{1}$ удивительном офисе... Вообще, нашего брата-журналиста удивить трудно: профессия такая. Но – удалось! Начнём с того, что находится он в таком месте чудном, с которым у многих связаны самые радостные детские воспоминания: в пяти шагах от одного из входов в Московский зоопарк, на улице Зоологической. Потом: шла я в офис преуспевающей ITкомпании, и бывала я раньше в подобных – обычно там строго и скучно, как в банке... Но как только переступила порог, стереотипы со звоном обрушились: тут со стен смотрели картины современных художников - и хороших, надо сказать, художников; там граффити, дальше - таинственные многоуровневые переходы, разноцветные отпечатки множества ладоней на штукатурке, под высоченным потолком качаются китайские фонарики... А вот комната, напоминающая кают-компанию, где несколько сотрудников оживлённо беседуют о чём-то за пиццей, а у их ног вальяжно расхаживают два огромных мейн-куна – серый и рыжий... На стене в кабинете гендиректора, на голом бетоне, красуются пропеллер наподобие аэропланного (потом оказалось – судовой винт) и картина в наивном жанре из жизни барона Мюнхаузена. И его же статуэтка на столе, кажется, каслинское литьё: «самый правдивый человек на свете» взлетает верхом на ядре... Что-то новое и совершенно неожиданное за каждым поворотом! Словом, обстановка классического креативного лофта, на первый взгляд, какая-то совсем не «айтишная». Впрочем, и «самый главный человек» тут, владелец компании «Бизнес Связь Холдинг» Юрий Елашкин – человек неординарный.

- Юрий Николаевич, мы постоянно берём интервью у руководителей разного рода групп компаний. Часто это очень пассионарные люди, но компании под их руководством, как правило, занимаются смежными отраслями. А ваш случай так и тянет охарактеризовать русской поговоркой: «И швец, и жнец, и на дуде игрец...» Вы одновременно руководите несколькими IT-компаниями с серьёзным оборотом и географией покрытия, производством автодомов и оборудования для кемпингов и «Патефонкой» - известной арт-зоной в Коломне, креативным кластером из сферы культуры и искусства... Как это всё уместилось в одной судьбе? Что из чего проистекало?

- Ну, основная компания, в офисе которой мы сейчас находимся. «Бизнес Связь Холдинг» имеет непосредственное отношение к моей профессии: я окончил Новосибирский электротехнический институт связи (ныне - НТУСИ). На изломе 90-х гг. всё рухнуло, мы окунулись в рыночную систему, и надо было как-то жить, найти себя. Я и решил создать компанию по своему профилю, причём она получилась многоуровневой: и спутниковая связь, и оптоволоконная, и международная... Системы, действовавшие в СССР, развалились, возникли лакуны, и их надо было чем-то заполнять. Вот, собственно, этим мы и занялись. А жизнь меняется соответственно, меняются и направления деятельности. В начале 90-х гг. кто всерьёз думал об IT? Но «Бизнес Связь Холдинг» сумел сориентироваться и довольно успешен и в этой области.

Я с 1985 года работал в Минсвязи СССР и отвечал во время визитов Горбачёва за рубеж за организацию телевизионных передач из разных стран через спутниковую мобильную станцию «Визит» в СССР. Там и познакомился с международной «тусовкой» подобных специалистов.

В июле 1991-го ко мне обратился зампредседателя Гостелерадио СССР: ожидался визит Джорджа Буша-старшего в СССР, он попросил организовать пул для международных ТВ-компаний по освещению этого визита. К тому времени у меня была уже компания БСХ. Компания – громко сказано: нас было человек 5-6, но мы это сделали! На энтузиазме, на частных автомобилях, 70 км кабеля проложили... Все последующие визиты президентов США –

Джорджа Буша-старшего в 1993-м, Билла Клинтона, Джорджа Буша-младшего, Барака Обамы – организовывали мы: в части предоставления связи для объединённого пресс-центра и дальнейшей передачи через спутники связи за рубеж.

Знаете, что предлагаю? Пусть о том, чем сегодня занимается «Бизнес Связь Холдинг», расскажет генеральный директор компании: он в курсе неких подробностей, в которые я, как учредитель, не всегда вникаю.

– А как давно вы пристрастились к автопутешествиям? Как и когда у вас появился первый автодом? Сейчас вы пользуетесь чем-то подобным? Куда в последний раз выбирались таким способом?

- Да вот буквально вчера ночью вернулся из Костромы. Путешествовал я всегда, как говорится, весь мир восемь раз объехал. В том числе и на машине. А потом решил купить автодом. Я и раньше их видел, но тут пришла мысль: «А не купить ли мне такой?» Поехал в Германию и в самом большом дилерском центре подобрал три варианта. Для принятия окончательного решения я привёл жену, и оказалось, что она выбрала лучший автодом по соотношению «цена - качество». Но потом его надо было привезти, растаможить, я на такие «дебри» нарвался и понял, что он будет мне стоить в два раза дороже, чем в Германии. Ну и думаю: почему бы компанию не сделать, чтобы возила в Россию автодома? Это был 2008 год.

Если ты продаёшь сложную технику, её надо обслуживать, дооборудовать по просьбе клиентов. И мы начали осваивать тюнинг и сервис. А потом приходили клиенты и говорили: «А вот у нас есть машина, можете нам сделать автодом?» И так мы дооборудовались до того, что стали изготовлять индивидуальные автодома, вот такое «ателье по пошиву». Оно до сих пор работает в Москве. А тут случился 2014 год, рубль здорово упал. И оказалось, что в России делать автодома дешевле, чем везти из Германии. Начали делать свои сериями, под брендом «Автокемпер», но сервис и производство плохо уживаются. Пришлось искать площадку под производство. И тут приехал случайно в Коломну и влюбился в этот город! Сначала там кемпинг построил. Дело было для

Генеральный директор компании «Бизнес Связь Холдинг» Андрей Хохлов:

«Наша компания создана в 1991-м как телекоммуникационная. Изначально занималась связью в тех сферах, что тогда существовали. Технологии с тех пор шагнули далеко вперёд, связь со временем видоизменялась, и компания динамично менялась. «Бизнес-связь» один из первых и сейчас, наверное, единственный оператор Москвы, а может, и России, оставшийся в первозданном виде. Остальные сливались, продавались, уходили с рынка. A ECX - уникальный проект,который пережил уже трипять интеграций. Не с точки зрения штата, который, конечно, расширялся, но что интересно: костяк остался прежним! Некоторые из наших сотрудников обеспечивали связь ещё при взятии Белого дома в 1991-м, организовывали трансляцию в практически «боевых» условиях. Потом им приходилось несколько раз перековываться под новые технологии и принципиально иные задачи.

Юрий Николаевич делает упор на то, что главный ресурс компании — люди, и сотрудникам работать здесь не только интересно, но душевно и комфортно. Здесь у нас, если использовать молодёжный сленг, классно! К восьми утра нас здесь уже ждут свежие круассаны и кофе, и день чудно начинается. А вечером музицируют, ещё что-то такое делают творческое: уходить часто не хочется...»



России совершенно новое, все спрашивали: «Что такое кемпинг?» Это сейчас их по стране сотни.

Когда я пришёл в Коломну и сделал кемпинг, уже вплотную стоял вопрос площадки для производства. Я довольно долго искал, потом меня пригласили на разорённую фабрику: «Можешь арендовать здесь цех». Здание принадлежало акционерам, и на тот момент это уже были просто голые стены. Мне посоветовали приобрести немного акций, 10-15%. И вот, будучи акционером, я подумал: как-то неприлично в центре города иметь развалины! Начал потихоньку здания восстанавливать. Другие акционеры меня не поняли: зачем деньги тратить, когда акционеры должны их получать! Пришлось выкупить всю фабрику, вот так я и стал «патефонщиком».

– «Патефонка» – уютное такое название, но я нигде не нашла объяснения, почему место так называется?

– Купец Архип Бабаев основал в Коломне шёлкокрутильную фабрику ещё в 1828 году. Дело пошло хорошо, и со временем эти шелка не только поставлялись русскому двору, но и даже Папе Римскому. Потом эта фабрика из рук в руки переходила, меняла профили. Перед войной там делали патефоны, и это были самые лучшие патефоны в СССР. Даже есть песня такая военных лет: «Занесло судьбою в

третий батальон старенький коломенский усталый патефон...», Леонид Утёсов пел. Последним производством на фабрике был «Текстильмаш», производство оборудования для текстильной промышленности. Известно, что космонавт Валентина Терешкова в юности работала на текстильном комбинате, занималась тем, что связывала порвавшиеся нити. А вот на «Текстильмаше» это делали роботы: связывали нити. Эти изделия продавали в 40 стран мира. И даже на одном этом роботе фабрика бы выжила, но... Потеряли компетенции, производства закрылись – и всё.

Но местные жители, конечно, помнили историю этой фабрики, и про патефоны в том числе. И вот слышу, какие-то незнакомцы меж собой говорят: «Ты куда сей-

«Патефонка» постепенно стала модным местом, в том числе у молодёжи.

час?» – «Да на Патефонку!». Вот так случайно и родилось это тёплое название.

В итоге я получил разбитые кирпичные стены, с рухнувшими, постоянно рвущимися сетями. Ну, это всё преодолимо. Началось производство автодомов, успешно пошло: продавали 90-95% продукции в Германию, за валюту. Заняли какую-то нишу, делали маленькие автодома на базе «Нивы» и «Лады Гранта». Немецкие егеря полюбили их.

Надо сказать, что производством автодомов у нас руководит Иван Николаевич Левшич, удивительно талантливый и многогранный человек. Он же является конструктором, дизайнером и разработчиком технологического оборудования автодомов.

- Как раз хотела спросить: а у нас-то в России спрос есть? У нас ведь традиции такой нет, это надо ещё додуматься русскому человеку купить автодом...
- Чуть попозже об этом. Ну, у нас всё покупали, перспективы сумасшедшие... И тут случился февраль 2022-го, и надо было «переобуться в воздухе». И это получилось! Разработали маленький жилой прицеп с пониманием того, что нужен бюджетный, у народа не так много денег. Этот прицеп пошёл. Побольше сделали, тоже пошёл. Собственно, это очень востребовано, у нас сейчас всё до конца года распродано.

лаем сами. Китай что-то замещает, но там и качество не то, и с логистикой сложно.

В Европе, Америке как всё устроено? Я практически все заводы объездил: там у них конвейер и модель разработанная. Допустим, в январе тебе надо поставить столько-то таких-то агрегатов. Рабочий берёт какую-то деталь и прикручивает к другой, и конвейер идёт. Всё, больше это производство ничем не занимается. А Иван Николаевич «от корней травы» разработал агрегаты, их производство, технологии сборки автодомов. А для изготовления каждой детали нужно своё оборудование, станки... И вот мы сейчас не можем дальше развиваться, потому что очень широкий спектр деятельности, надо сужать. Ищем партнёров.

- А почему возникла собственно «Патефонка» как явление, как культурный кластер? Ну, приглянулась вам брошенная фабрика, привели в порядок стены, заняли часть производством. Часть свободна, можно было теоретически ещё пять производств туда поместить. Почему возник именно творческий кластер?
- Во-первых, само место подсказало: исторический центр, недалеко от Кремля. И тут возникает некая ответственность: если взялся, делай по-человечески!

Кроме того, я всегда очень любил лофтпространства и облазил их где только можно: в Москве, Петербурге, Лондоне, У Коломны большие творческие традиции. Есть ведь такие «места силы», которые притягивают к себе творческую интеллигенцию, ну, как Таруса? Ну вот: Коломна – такое место.



Но дело в том, что в этом производстве много технологических заморочек. Например, нам перестали поставлять агрегаты. А автодом – это скопище специализированных агрегатов: автономная вода, электричество, газ, отопление, вентиляция, кухня. Без отопителя, окон, дверей автодом не выпустишь. А вот окно в автодоме: что, казалось бы, такого? А там порядка 30 деталей. И вот эти ручечки все надо отлить. Стёкла мы покупаем, а всё остальное де-

Амстердаме. Мне нравилось бывать там, какая-то особая творческая энергия.

А что такое лофт в современном прочтении? Это место, где собираются творческие люди, и им надо дать ощущение, что это их пространство. И если получается эта доверительная атмосфера, дальше лофт сам себя строит. Первое время это была тяжёлая история и очень дорогая. А сейчас уже сложился коллектив, люди приходят: «А давайте ещё вот это устроим? Да вы

не беспокойтесь, мы сами всё сделаем!» Относятся как к своему. Есть какая-то невидимая граница: сначала ты тащишь, потеешь, деньги тратишь, и вроде ничего не получается. А потом вдруг само идёт! Но для меня это абсолютно не бизнес-проект.

– Сколько там квадратных метров? Все ли они сейчас уже освоены? Это одно здание или целый комплекс?

– Около 25 тыс. кв. метров, комплекс зданий на двух площадках. Ещё через дорогу огромная котельная, Шухов делал, там шуховские котлы стояли. Её мы толком ещё не освоили, это просто ошеломительное здание, как храм, потолки 20 метров. Ну, потихоньку, по частям оживляем.

– А как вы подбирали на «Патефонку» людей, которые сегодня наполняют их?

– Это как лес после пожара: всё выгорело, пепел, тлен, и вдруг что-то появляется живое – жучки из-под пепла вылупляются, ростки проклёвываются, смотришь, и место уже не узнать... Первыми пришли в чистом виде маргиналы. А уже вторыми, как ни странно, – молодые женщины, у одной ребёнок грудной, а от них такая энергия невероятная, мужики отдыхают! Они свой бизнес лепят, что-то делают, даже не очень понятно что, но у них получается!

Пошли концерты, выставки. Как и, собственно, любой лофт, «Патефонка» на 50% – аренда, но мы стараемся подби-

рать креативных людей и коллективы. А те, кто у нас собрался, у кого своё дело, они отработали смену и пошли к соседу. У них друзья, они что-то там делают вместе, придумывают какие-то выставки, показы мод. Там два большущих цеха по 700 метров, универсальное выставочное пространство для концертов, вернисажей, конференций.

Организацией всех творческих процессов на «Патефонке» занимается удивительный человек, арт-директор Елена Пашкина. Она создаёт выставку за выставкой, событие за событием, так что у нас календаря не хватит.

Город и область у нас также организуют мероприятия.

Сейчас мы делаем большую торговую галерею 200 метров длиной, там будут бутички под различные интересы: женские, мужские, детские. Собственно, это автодома подсказали: всё надо делать под людей. И то, что мы делаем, мы делаем для жителей Коломны, не для туристов. Да, город хороший, туда едут, но туристы – это выходные, праздники, а горожане каждый день там.

– Возвращаясь к «Автокемперу»: в этом году на «Патефонке» прошла уже 13-я выставка Caravanex, которую вы организуете.

- Первая выставка автодомов была в 2009 году в парке «Сокольники». Потом у меня появились «Автокемпер» и производство. Сперва тоже выставлялся в Сокольниках, потом решил организовать выставку в Коломне. Сначала к нам не очень хотели идти: я же конкурент. А мы взяли и открыли все технологии: приходите, смотрите - бесплатно. В Москве поставить автодом на выставку - от 100 тыс. рублей. Мы на трёх первых выставках брали по 500 руб. за место, себе в убыток. Зато собрали всё сообщество, проводим конференцию производителей по технологическим вопросам. Потому что и у конкурентов есть какие-то общие задачи, которые могут решить только государственные органы: сертификационные, разрешительные. И на конференции эти вопросы ставятся, приглашаются специалисты из МВД, из сертификации, и всё решается.

– А много у вас конкурентов в России? И как вы себе представляете российский автодом?

– Уже за сотню. Причём я не беру гаражный бизнес, делающий автодома штучные. География производства – вся страна: от Калининграда до Владивостока.

Мы в самом начале пути, и места на рынке всем хватит.

Спасибо санкциям: в привычные места за границу на отдых люди уехать не могут. На самолётах по стране особенно не полетаешь: стоимость; поезда по рельсам



ходят. Машины у всех есть, но в дальний путь, да с семьёй, неудобно.

А автодом - некая свобода. Он должен быть безопасным, эргономичным, эстетичным. Почему эстетичным? Потому что «авто-дом». Автомобиля там одна пятая, четыре пятых – дома. У мужчины есть шасси, он рулит. А у женщины – дом, и у детишек в нём - свои интересы. Автодом позволяет каждому заниматься тем, что ему нравится, и при этом находиться всем вместе - это главная и общая ценность, которой мы дорожим. Есть у нас такое требование: чтобы ребёнок мог по полу босиком ходить зимой. В европейских автодомах это невозможно, они холодные, да там и погода другая. Вот почему я считаю: мы должны делать своё! С учётом лучшего опыта, но своё. Это те самые общие ценности: сначала у нас их отбивали, а сейчас мы их по крупицам собираем.

– Да, давайте перейдём к теме кемпингов: вы занимаетесь производством и эксплуатацией?

– Да, и оборудованием. Мы все знаем, что такое жить в гостинице, даже если к друзьям по номерам ходишь. А в кемпинге все высыпают на улицу, дети тут же знакомятся, а через них и родители. Непринуждённое общение с тем, кто приглянулся: вместе шашлыки пожарили, погуляли, впечатлениями обменялись. На детской площадке обязательно присмотрит какой-то родитель, чтоб маленьких не обидели. Некая соборность. Мы потеряли пионерские лагеря, но приобрели кемпинги. В кемпинге не нужны ни охрана, ни штат большой, каждый отвечает за себя. Можно нанять аниматоров, когда родителям надо от детей отдохнуть. Ты приехал на машине – пожалуйста, на велосипеде – ок, пришёл пешком – палатку дадут. В общем, много позитивных факторов.

Вот и с первыми автодомами: мы сначала просто сняли кальку с европейских, скомпилировали средний европейский и сделали неплохо, но у нас их не хотели покупать: у европейцев - бренд, а мы «вообще никто». Пришлось продавать с дисконтом 30%, всю прибыль теряли. И поняли, что надо делать не кальку, а для себя, для своих. И мы сделали автодом на базе УАЗ «Патриот». У нас страна такая: на Кавказе, Алтае, Байкале и много ещё где только УАЗы проходят. Получается, шасси известное, рессоры от КамАЗа, фонари от «Газели», колёса от «Жигулей»; и где бы ты ни ехал и что бы ни сломалось – тебе легко починят всё, в отличие от западных экзотов. Я за аутентичность. Вот слово «караван»: караваны по Руси ходили тысячи лет – из Китая, Монголии. А караван-сарай – тот же

кемпинг. Позже появились постоялые дворы, почтовые станции – это тоже кемпинги. То есть неважно, на каком технологическом уровне, но это всё у нас было.

С домами для кемпингов понятно: вы их разрабатываете, производите, продаёте. А как это с кемпингами? Вы их ставите по России и вы их хозяева?

- Невозможно заниматься всем сразу. Когда я начал заниматься караванингом. понял, что это спектр в 360 градусов: продажа, сервис, переоборудование, прокат, производство домов и оборудования, строительство кемпингов, обслуживание пальцев не хватает. Пришлось от многого отказаться. Сейчас мы себя позиционируем как производителей. Скорее, это можно назвать заводом для заводов. Делаем столько автодомов, сколько можем, а технологию поставляем всем. То же касается и кемпингов. Кемпинги мы тоже делаем, но не сетевые, они и так сейчас как грибы растут, их на сегодняшний день уже около 400 по России. И допустим, ты делаешь кемпинг - постоялый двор: оглянись вокруг, на историю, что здесь и как было. Потому что люди едут за эмоциями, а не за спальными местами. Вот у нас кемпинг на берегу Коломенки, у городского пляжа, 300 метров до Кремля. Название. естественно, «Кемпинг у Кремля». Там тебе всё: Кремль, музеи, храмы; и тут же река, пляж.

По домам: сначала мы делали кальку с европейцев и американцев, потом поняли, что надо на своё ориентироваться по размеру, отоплению, электричеству, и после шести реинкарнаций нашли оптимальный российский вариант.

В одном из интервью вы упомянули, что ваша жена Ольга – творческий человек и во всём этом творчестве, которое вокруг «Патефонки», активно участвует. Это можно назвать семейным бизнесом?

– Отчасти. Она помогала создавать бренд компании и продолжает активно интересоваться её развитием. Но прежде всего – она пишет музыку, стихи и песни, исполняет их на разных площадках. Чтото из этого делает и на «Патефонке». Ольга ещё и писатель, книги пишет, и у неё фестиваль свой, посвящённый возрождению дачных театров, – Таганьковский фестиваль. Записи спектаклей есть в Сети. В них, кстати, в качестве актёров сотрудники БСХ активно участвуют. В прошлом году ставили спектакль по «Алисе в Стране чудес», там Герцогиню генеральный директор Андрей Хохлов играл.

– Вашему сыну 17 лет, он не смотрит в сторону бизнеса?

– Пока нет, он только что окончил школу на одни пятёрки, с золотой медалью, и выбрал в Бауманском факультет фундаментальной науки и прикладной математики.

Какой вы видите собственную миссию, жизненную задачу?

– Вообще, высокие слова – это не моё. Когда Союз распался, была задача – выжить с помощью того, что я умел. И вот это дело живёт, и я сейчас уже довольно мало времени ему уделяю. Пошли какие-то интересы. И вот моё наблюдение: когда ты идёшь за деньгами, тебе не нравятся люди, обстоятельства, но ты пытаешься что-то там склеить – это очень тяжело. А когда я занялся автодомами, я стал словно мальчик, играющий в машинки.



«Патефонка» – тоже счастье, это когда рабочий день закончился, а тебе не хочется уходить.

Я считаю, самый большой вред нам нанесли, когда убедили, что деньги – главное, просто сбили прицел. Деньги – инструмент.

Надеюсь, наша страна прошла уже тот Рубикон, когда многие вынуждены были заботиться только о хлебе да крыше над головой, и мы можем шире посмотреть. Вот, допустим, недавно – сплошь и рядом – целые состояния вывозились: строились виллы в Италии, на худой конец – покупались квартиры в Риге. Вся энергия уходила за рубеж, ругали своё, смотрели туда. И вот наступило честное время!

Самое сложное – не заработать деньги, а вложить. До революции как жили серьёзные люди, купцы: никто не считал их состояний, это было неважно, престиж в обществе определялся меценатством. Что ты сделал: построил больницу, школу, храм, театр? А сейчас, допустим, в той же Коломне полно разбитых зданий. Вложи туда душу, возроди, и оно тебя будет греть. Не так важно, что это будет – детсад, гостиница или что-то ещё, но это будет твоё, и ты сделаешь вклад в свою страну.

У нас уникальная страна: история, люди, творчество. Обрадуйся тому, что делаешь, и тебе обрадуются люди, тебе и тому, что ты сделал для них, для своей страны. Тогда и деньги придут, и признание. Наверное, время для этого настало!





КУЛЬТУРА СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА – ЗАЛОГ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА ТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Компания АДЛ – ведущий разработчик и производитель оборудования для инженерных систем ЖКХ, ВКХ, газовой, нефтехимической и других отраслей промышленности. Основные направления деятельности АДЛ – трубопроводная арматура, насосное и электрооборудование, а также контрольно-измерительные приборы и автоматика.

Компания была основана в 1994 году, став одним из первых предприятий на российском рынке, внедряющих современное оборудование для объектов строительства.

ЗО ЛЕТ НЕПРЕРЫВНОГО РАЗВИТИЯ,
А ТАКЖЕ КОНСТРУКТИВНЫЙ ДИАЛОГ
С КОНЕЧНЫМ ПОТРЕБИТЕЛЕМ СДЕЛАЛИ
ПРОДУКЦИЮ АДЛ ШИРОКО ИЗВЕСТНОЙ НА
ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ ПРОМЫШЛЕННОГО
ОБОРУДОВАНИЯ. СЕГОДНЯ АДЛ ПРОИЗВОДИТ
БОЛЕЕ 1 000 000 ЕДИНИЦ ИНЖЕНЕРНОГО
ОБОРУДОВАНИЯ В ГОД: ЗАПОРНОРЕГУЛИРУЮЩАЯ АРМАТУРА, НАСОСНЫЕ
УСТАНОВКИ, БЛОЧНЫЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ
ТЕПЛОВЫЕ ПУНКТЫ – ЛИШЬ НЕМНОГАЯ
ЧАСТЬ АССОРТИМЕНТА, ВЫПУСКАЕМОГО ПОД
БРЕНДОМ «СДЕЛАНО В АДЛ».



С момента открытия первого офиса в планы компании входило создание собственного производства качественного оборудования с использованием новейших технологий. Результатом стал запуск в 2002 году завода в посёлке Радужном Коломенского района Московской области, где были запущены первые продукты собственного производства. В 2009 году начал работу отдельный цех с полным циклом производства стальных шаровых кранов «Бивал». Завод работает уже более 20 лет, постоянно расширяя линейку и производственные площади; недавно, в 2022 году, была открыта 3-я производственная очередь, а уже к концу 2024-го планируется открытие 4-й. Но главное это культура современного производства качественной продукции, она остаётся неизменной на протяжении всего этого времени.

ЗАКУПКА СЫРЬЯ

Ввиду широкого ассортимента продукции закупку сырья и комплектующих для производства АДЛ производит целый штат сотрудников. Каждый из них занимается своим направлением, являясь профессионалом в своей сфере. Такой подход исключает ошибки в случае масштабных закупок и позволяет осуществлять чёткий контроль процесса на каждом этапе, учитывая все нюансы серийного производства и индивидуальных проектов.

Закупки сырья производятся преимущественно у российских поставщиков.

Перед запуском в работу проводится проверка материалов на качество и соответствие стандартам путём химического анализа и проведения ряда тестов. Для дальнейшей работы отбираются только материалы, прошедшие все этапы входного контроля.

ОБРАБОТКА И ИЗГОТОВЛЕНИЕ КОМПЛЕКТУЮЩИХ

На данном этапе производятся нарезка трубы, обжим патрубков для последующего изготовления шаровых кранов. Для обработки металлоизделий, изготовления комплектующих завод укомплектован парком современных станков с числовым программным управлением (ЧПУ). Благодаря наличию технопарка современных ЧПУ значительно снижаются временные затраты на единовременную металлообработку большого объёма продукции – с соблюдением при этом высокого качества выходных изделий.

Работы на станках осуществляются высококвалифицированными специалистами. По специальным чертежам, разработанным технологами компании, происходят обработка корпусов, изготовление штоков шаровых кранов «Бивал» и дисковых поворотных затворов «Гранвэл» и «Стейнвал».

Изготовленные детали доводятся до финального сборочного вида. Осуществляется проверка на соответствие чертежам, точности геометрических размеров, качеству первичной обработки металла. Далее изделия сортируются и, в зависимости от вида конечного изде-



НОЯБРЬ 2024





лия (арматуры), могут быть отправлены на дополнительную обработку: покраску либо антикоррозийную обработку.

СБОРКА ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ

На этапе сборки изделие обретает знакомый вид и свою функциональность. Осуществляется автоматическая приварка фланцев и патрубков. Сварка – один из наиболее ответственных технологических процессов производства газовых шаровых кранов. При выпуске стальных шаровых кранов «Бивал» используются высокоточные европейские сварочные аппараты-роботы, практически не требующие участия оператора. Технология сварки и персонал аттестованы в Национальном агентстве контроля сварки (НАКС). Каждый кран проходит строгий контроль качества сварных швов, в том числе неразрушающий контроль в собственной аттестованной лаборатории технического контроля. На сварных соединениях кранов – с наружной стороны – проставляются индивидуальные клейма, позволяющие установить фамилию сварщика.

Завод АДЛ располагает несколькими участками сборки готовых изделий, которые обслуживают специалисты соответствующего профиля:

- участок сборки шаровых кранов «Бивал», где происходит подготовка к выпуску 65 видов исполнения кранов и электроизолирующих вставок;
- участок сборки дисковых поворотных затворов «Гранвэл» для жидких и газообразных сред;
- участок сборки трубопроводной арматуры задвижек с обрезиненным клином «Гранар», дисковых поворотных за-

творов «Стейнвал», предохранительных клапанов «Прегран» и др.;

• участок сборки насосных установок, где осуществляется монтаж насосных станций «Гранфлоу», установок поддержания давления «Гранлевел» и блочных индивидуальных тепловых пунктов «Гранбтп».

После сборки производится контроль функциональности изделия, соответствия монтажных размеров, а также строительной длины.

ИСПЫТАНИЕ

Фактическая функциональность оборудования должна быть проверена и соответствовать условиям эксплуатации, обозначенным в паспорте изделия. Поэтому каждое изделие производства АДЛ проходит приёмо-сдаточные испытания, включающие в себя визуально-измерительный контроль основных показателей, гидравлические и пневматические тесты на прочность, плотность и герметичность, а также обязательный неразрушающий контроль корпуса и сварных соединений.

Испытательные стенды АДЛ позволяют проводить гидравлические испытания трубопроводной арматуры давлением среды до 100 бар, пневматические испытания – до 40 бар. Подобные испытания позволяют осуществлять отбраковку уже готовых изделий, выпуская в серию только надёжное оборудование, качество которого подтверждено гарантийными обязательствами компании.

ПОКРАСКА, МАРКИРОВКА

Покраска готовых изделий осуществляется в специальных малярных цехах завода АДЛ. Во избежание возникновения коррозии в технологическом процессе добавляются специальные присадки – ингибиторы коррозии. Красочное покрытие арматуры устойчиво к любым температурным условиям, противостоит возникновению царапин и сколов, также обеспечивает безупречный внешний вид изделия.

Для нанесения защитного покрытия карбофлекс на шаровые краны для подземной прокладки используется специальный аппарат. Маркировка продукции осуществляется в соответствии с техническими требованиями к оборудованию: лазерной маркировкой корпуса, при помощи металлических шильдов либо термостойких материалов.

РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

АДЛ – отечественная компания, которая входит в реестр системообразующих предприятий России, деятельность которых является критически важной для обеспечения экономики нашей страны и реализации государственной программы импортозамещения России. Де-

ятельность предприятия направлена на развитие именно отечественного рынка инженерного оборудования. Практически ежегодно завод осуществляет запуск производства новых линеек оборудования АДЛ. Сегодня компания предлагает своим партнёрам 24 бренда оборудования собственного производства, не уступающего по характеристикам ведущим мировым аналогам. Доказательством тому служит внушительный перечень промышленных объектов в нашей стране, укомплектованных оборудованием АДЛ. Более того, АДЛ – одно из немногих предприятий, продукция которого ценится и за пределами России. Компания осуществила уже несколько поставок в дружественные страны и продолжает развивать направление экспорта.

Постоянно расширяя ассортимент производимой продукции, компания реализует не только серийные позиции. АДЛ также разрабатывает индивидуальные решения под конкретные задачи проекта. Оборудование производства АДЛ установлено и успешно функционирует на газовых объектах всей страны. Дисковые поворотные затворы «Гранвэл» стоят в газорегуляторных шкафных пунктах, стальные шаровые краны «Би-



вал» – на газораспределительных объектах, блочные индивидуальные тепловые пункты – в местах добычи нефти и газа. Это далеко не полный перечень оборудования АДЛ, обеспечивающего исправную работу инженерных систем. Высокое доверие со стороны эксплуатирующих ор-

ганизаций обусловлено превосходным качеством продукции, которое достигается в первую очередь за счёт отлаженной работы завода АДЛ на всех этапах производственного цикла.







ДОМ АНТИКВАРИАТА



Продажа антиквариата Урало-Сибирским антикварным домом «АНТАРЕС» – это и есть тот долгожданный шанс, когда можно стать обладателем уникального предмета, способного до неузнаваемости изменить пространство вашего дома.

Салон поражает богатством эксклюзивных антикварных изделий из серебра, бронзы, чугуна, стекла, скульптуры и живописи разных стилевых направлений.



26–28 ноября 2024 РОССИЙСКИЙ ПРОМЫШЛЕННИК

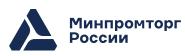
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ-ВЫСТАВКА





ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ СООРГАНИЗАТОРЫ:







ΟΠΕΡΑΤΟΡ ΦΟΡΥΜΑ:

