

**ТЕМА НОМЕРА:**  
ЛИДЕРЫ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ  
ЛОГИСТИКИ



**ЕКАТЕРИНА  
КОЧЕТКОВА,**  
«ТЕКСТРЕЙД»:  
«КАЧЕСТВО И ЭФФЕКТИВНОСТЬ —  
ГЛАВНОЕ НА ПОВЕСТКЕ ДНЯ»





# HiGEN

[higenwipes.ru](http://higenwipes.ru)



## НЕТКАНЫЙ ПРОТИРОЧНЫЙ МАТЕРИАЛ



+7 (495) 663-90-99

Учредитель и издатель:

**ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»**

**при поддержке ТПП РФ**

Главный редактор: **Мария Сергеевна Суворовская**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

**Ирина Длугач**

Редактор номера: **Елена Александрова**

Дизайн/вёрстка: **Елена Кислицына**

Дирекция развития и PR:

**Наталья Фастова, Ольга Вишневская,**

**Юлия Колчева, Александра Логинова**

Журналисты:

**Елена Александрова, Алина Волкова,**

**Екатерина Иванова, Вячеслав Колесников**

Фотографы: **Эдуард Целуйко, Андрей Волков**

**В выпуске использованы фото:** <https://baldezh.top/84470-fon-gruzoperevozki-68-foto.html>, <https://www.directoriocubano.info/wp-content/uploads/2020/11/dhl-envios-correo-cuba.jpg>,

<https://www.lnldt.ca/wp-content/uploads/2017/02/surveying-subdivision-application.jpg>, [https://i2.wp.com/miro.medium.com/0\\*ZNxLHPuLrXs4pfh0](https://i2.wp.com/miro.medium.com/0*ZNxLHPuLrXs4pfh0)

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции издания RBG.

**Рукописи не рецензируются и не возвращаются.**

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

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

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

Тел.: **+7 (495) 528-17-35**

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

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере

связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Регистрационный номер средства массовой информации

ПИ № ФС77-70487 от 25 июля 2017.

**RBG № 7/292 март 2025**

Подписано в печать: **06.03.2025**

Дата выхода в свет: **16.03.2025**

Тираж: **15 000. Цена свободная.**

RBG

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 Suvorovskaya**

Deputy Marketing Director: **Irina Dlugach**

Managing Editor: **Elena Aleksandrova**

Designer: **Elena Kislitsyna**

Directorate for Development and PR:

**Natalia Fastova, Olga Vishnevskaya,**

**Yulia Kolchvtva, Alexandra Loginova**

Journalists: **Elena Aleksandrova, Alina Volkova,**

**Vyacheslav Kolesnikov**

Foto: **Ed Tseluyko, Andrei Volkjv**

**The issue uses photos:** <https://baldezh.top/84470-fon-gruzoperevozki-68-foto.html>, <https://www.directoriocubano.info/wp-content/uploads/2020/11/dhl-envios-correo-cuba.jpg>,

<https://www.lnldt.ca/wp-content/uploads/2017/02/surveying-subdivision-application.jpg>, [https://i2.wp.com/miro.medium.com/0\\*ZNxLHPuLrXs4pfh0](https://i2.wp.com/miro.medium.com/0*ZNxLHPuLrXs4pfh0), <https://www.lnldt.ca/wp-content/uploads/2017/02/surveying-subdivision-application.jpg>

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 RBG.

Materials are not reviewed and returned.

Address of the founder and publisher:

**23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966**

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

Тел.: **+7 (495) 528-17-35**

**Publisher: Business-Dialog Media LLC**

Registered by the Federal Service for Supervision of Communications,

Information Technology, and Mass Media. Media registration number

PI # FS77-70487 from July 25, 2017.

**RBG № 7/292 March 2025**

Signed to the press: **06.03.2025**

Дата выхода: **16.03.2025**

Edition: **15 000 copies. Open price.**

## СОДЕРЖАНИЕ

|    |                                                                                                                                           |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2  | НОВОСТИ РОССИЙСКОЙ ЛОГИСТИКИ                                                                                                              |
| 4  | КОМПАНИЯ «ТЕХТРЕЙД»: «КАЧЕСТВО И ЭФФЕКТИВНОСТЬ – ГЛАВНЫЕ ЦЕЛИ НА ПОВЕСТКЕ ДНЯ»                                                            |
| 10 | ЕЛЕНА ОБУХОВА, ТК «ЛОГИСТИКА НСК»: «У НАС СУПЕРКОМАНДА!»                                                                                  |
| 14 | КОМПАНИЯ «САОТРОН»: СИМВОЛ УСТОЙЧИВОСТИ И ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ IT                                                                            |
| 18 | НАТАЛЬЯ БОРОВКОВА: «ЛОГИСТУ НЕОБХОДИМЫ ДИПЛОМАТИЧНОСТЬ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И БЫСТРОТА РЕАКЦИИ»                                               |
| 22 | БОРИС ЗОЛОТУХИН, «МИРАТЕК»: «ДВИГАЕМ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ К НОВЫМ ВОЗМОЖНОСТЯМ!»                                                                |
| 26 | СЕРГЕЙ ЛЕ-ЗАХАРОВ, «ФОТОМЕХАНИКА»: «АВТОМАТИЗАЦИЯ ДОЛЖНА НЕ ПРОСТО ОПТИМИЗИРОВАТЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ, А СОЗДАВАТЬ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА» |
| 30 | «ПОРТСЕРВИС» – СЕРВИС НА ГРЕБНЕ ВОЛНЫ                                                                                                     |
| 34 | «РУСМАРИН»: НАДЁЖНОСТЬ, ПРОВЕРЕННАЯ ВРЕМЕНЕМ                                                                                              |
| 38 | «АРТЕС»: РАЗВИТИЕ ДРУЖЕСТВЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ                                                                |
| 42 | АНДРЕЙ СПИЧАК: «КАЖДЫЙ КЛИЕНТ SPIKO – НАШ ДРУГ!»                                                                                          |
| 46 | МАРИЯ ЧЕРБОВА, ЛИДИЯ ХВОРОСТОВА, JUPITER LOGISTICS GROUP: «СВЯЗЬ С МИРОМ – ЗДЕСЬ!»                                                        |



## МЕГАТРЕНДЫ, КОТОРЫЕ ОПРЕДЕЛЯТ ЛОГИСТИКУ К 2030 ГОДУ

К 2030 году на сектор логистики окажут существенное влияние несколько мегатенденций:

### 1. Сложные цепочки поставок.

По мере того, как компании диверсифицируют свою деятельность для снижения рисков, цепочки поставок будут становиться всё более сложными, а их устойчивость будет превалировать над экономической эффективностью. Логистические провайдеры с широким глобальным охватом и разнообразными портфе-

лями услуг будут в выигрыше, если смогут справиться с этой сложностью.

### 2. Технологические достижения.

Автоматизация и искусственный интеллект будут играть решающую роль в управлении возросшей сложностью цепей поставок. Крупные логистические компании смогут использовать свой масштаб для эффективной интеграции этих технологий, повышая эффективность и улучшая взаимодействие с клиентами.

### 3. Рост электронной коммерции.

Ожидается, что электронная коммерция, особенно трансграничная, будет расти быстрее мирового ВВП благодаря неосвоенным рынкам, растущему числу людей, использующих цифровые технологии и инвестиции в логистическую инфраструктуру. Этот рост потребует инновационных и гибких логистических решений.

### 4. «Зелёная» логистика.

Изменение климата – главный вызов нашего времени. К 2030 году «зелёная» логистика станет важнейшим фактором, обусловленным давлением со стороны регулирующих органов и спросом клиентов на экологичные продукты и услуги. Однако путь к декарбонизации сопряжён с трудностями, включая высокие затраты и дефицит экологических решений.

### 5. Эволюция рабочей силы.

Рабочие кадры в логистике претерпят значительные изменения: на фоне общего старения населения требования к квалификации кадров будут существенно меняться в связи с автоматизацией и использованием ИИ. Компаниям придётся адаптироваться к более разнообразной и технологически продвинутой рабочей силе.

Источник: <https://group.dhl.com/en/media-relations/press-releases/2020/dhl-expresses-appreciation-to-its-employees-on-a-boeing-757-plane.html>



## «РЖД ЛОГИСТИКА» В ТРИ РАЗА УВЕЛИЧИЛА ОБЪЁМ ИМПОРТНЫХ ПЕРЕВОЗОК ФЕРМЕНТНЫХ ПРЕПАРАТОВ ИЗ КИТАЯ



На последней неделе февраля АО «РЖД Логистика» сформировало и подписало контракт с одним из ведущих производителей удобрений из Белоруссии. В рамках соглашения компания приступила к обеспе-

чению полной транспортно-логистической цепочки поставок полносоставным контейнерным перевозкам калийных удобрений в транзитном сообщении по восточному маршруту международного транспортного

коридора (МТК) «Север – Юг». Груз предназначен для потребителей в Китайской Народной Республике. В рамках проекта в последнюю неделю февраля уже отправлены два контейнерных поезда. В ближайшее время ожидается наращивание объёмов перевозок.

«Мы рассматриваем эту поставку как тестовую, однако взаимодействие с клиентом подразумевает долгосрочное сотрудничество. Наш партнёр учёл опыт компании в развитии МТК «Север – Юг» в целом и восточного маршрута в частности. Мы всё отчетливее видим тенденцию того, что производители переориентируются на альтернативные рынки сбыта, что позволяет диверсифицировать цепочки поставок готовой продукции», – отметил заместитель генерального директора АО «РЖД Логистика» по мультимодальным перевозкам Дмитрий Крюков.

Источник: <https://rzdlog.ru/press-center/news/rzhd-logistika-otkryla-dopolnitelnyy-marshrut-dlya-perevozki-svininy-iz-rossii-v-kitay/>



## МОСКВА ПОЛУЧИТ ДВЕ НОВЫЕ ПЛАТНЫЕ ТРАССЫ

**Общая стоимость проектов оценивается в 185,6 млрд рублей.**

Консорциум с участием Газпромбанка и структура ВТБ построят две новые платные трассы в Москве за 185,6 млрд рублей, сообщает РБК. Тендер на строительство новой платной магистрали в Москве – от Ленинградского шоссе до 3-го Магистрального проезда – выиграла компания «Дороги Москвы – Магистральная», совладельцем которой является Газпромбанк. В аукционе участвовали и другие крупные компании, такие как структура холдинга «Нацпроектстрой», холдинг «Автобан» и «ВТБ Инфраструктурный холдинг», но их предложения были отклонены, стало известно РБК из протокола конкурса.

«Дороги Москвы – Магистральная» принадлежат «ГПБ-Инфраструктурный холдинг», «Кватра Инвест», АО «Стройгазойл» и УК «Столичные дороги» в равных долях. Компания создавалась в 2016 году для управления проектами государственно-частного партнёрства (ГЧП), реализуемыми Газпромбанком. Сейчас она участвует в реализации около 40 проектов с общим объёмом капитальных вложений свыше 1,8 трлн руб. Компания занималась строительством автомобильной, железнодорожной, портовой, аэропортовой, логистической и промышленной инфраструктуры, кампусов и туристических объектов, по данным СПАРК. В конкурсе за строитель-

ство платной трассы от улицы Трофимова до Севастопольского проспекта одержала победу компания «Столичная Магистраль Юг», подконтрольная «ВТБ Инфраструктурный холдинг». «Столичная Магистраль Юг» заявляет о себе как о лидере российского рынка инфраструктурных инвестиций и реализует проекты на принципах ГЧП, что следует из информации на сайте компании. С 2007 года холдинг привлёк российские и иностранные инвестиции на сумму более 18 млрд \$, из них почти 6,5 млрд \$ – кредиты и собственные средства ВТБ. Компания реализовывала проекты платных дорог свыше 200 км, аэропортов, зерновых терминалов пропускной способностью более 15 млн т в год и прочее, по данным СПАРК. Группа ВТБ подтвердила эту информацию и сообщила о том, что въезды и съезды на трассе будут оборудованы современной системой взимания платы «Свободный поток». Стоимость проекта будет известна после завершения проектирования, сообщает РБК. Ранее мэр Москвы Сергей Собянин сообщал, что собственником новых трасс станет город, но права на эксплуатацию будут у победителя конкурса. По его расчётам, строительство дорог может занять от 4 до 6 лет. По результатам первого соглашения компания «Дороги Москвы – Магистральная» построят трассу от Ленинградского шоссе до 3-го Магистрального проезда, что позволит соединить север Москвы

с деловым центром Москва-Сити. Затраты на строительство составят 154 млрд руб., из которых 9,4 млрд руб. – капитальный грант, то есть форма госучастия в проекте при подготовке территории строительства. Интенсивность движения по новой трассе оценивается в 137,9 тыс. транспортных средств в сутки. Через шесть лет с момента подписания договора победитель должен завершить строительство. Второй проект предусматривает вложение 31,6 млрд руб. инвестиций, а также грант в 2,1 млрд, чтобы возвести трассу от улицы Трофимова до Севастопольского проспекта, соединив территорию бывшей промзоны ЗИЛ с югом и юго-западом Москвы в обход ТТК. Ожидаемый трафик – 31,6 тыс. транспортных средств в сутки, по данным лотовой документации. Эту трассу инвестор должен будет построить за пять лет. Третий конкурс – на строительство дороги от улицы Свободы до Живописной в обход Волоколамского шоссе – был отменён мэрией Москвы. Победитель должен был завершить строительство всего за четыре года и потратить на это 50,8 млрд руб. Эта трасса должна была соединить район Покровское-Стрешнево и территорию бывшего Тушинского аэродрома с Хорошёво-Мнёвниками.

Источник: [https://logirus.ru/news/infrastructure/moskva\\_poluchit\\_dve\\_novye\\_platnye\\_trassy.html](https://logirus.ru/news/infrastructure/moskva_poluchit_dve_novye_platnye_trassy.html)



# КОМПАНИЯ «ТЕХТРЕЙД»: «Качество и эффективность – главные цели на повестке дня»

*Взгляд изнутри*



Логистика никогда не была делом простым, но последние годы, начиная с 2020-го, принесли ряд принципиально новых сложностей и проблем, которые логистам приходится преодолевать с помощью не только профессионализма, но и креативности мышления. Причём внешне чаще всего всё кажется клиентам чётким и отлаженным, беспроblemным. Нам стало интересно: а как те же процессы видятся изнутри? Мы побеседовали с руководителями направлений компании «Техтрейд»: исполнительным директором Екатериной Кочетковой, директором по развитию направления технического мерчандайзинга Александром Митягиным и директором по развитию транспортного направления Романом Дадакиным.

**– Расскажите, пожалуйста, как в «Техтрейд» устроена логистика, какова ваша инфраструктура?**

– Начнём с того, что «Техтрейд» – это крупный транспортно-логистический оператор России с полным пакетом профильных услуг. Такой игрок не может не обладать хорошо развитой, качественно работающей инфраструктурой – как складской, так и транспортной.

В распоряжении компании – современные склады класса А с удобными стоянками для большегрузных и легковых машин, подъездными путями и ж/д ветками. Новый автопарк машин и спецтехники. Весь транспорт укомплектован системами GLONASS и трекерами GPS. Кроме складов кросс-докинга в Москве и Московской области, у нас есть лицензированные хранилища во многих городах России.





Материально-техническая база компании позволяет принимать, хранить, обрабатывать и отгружать товары в непрерывном круглосуточном режиме. Информационная система, обеспечивающая автоматизацию управления бизнес-процессами складской работы, а также экспертное управление цепочками поставок способствуют повышению конкурентоспособности клиентов и эффективности их логистики.

Такая логистическая инфраструктура, где мы используем мощности складов, вкупе с качественной транспортной связкой даёт нам преимущество с точки зрения широты оказания услуг по направлению всех видов деятельности, которые можно получить практически моментально после оформления заказа.

Таким образом, логистическая инфраструктура у нас гибридная по нескольким направлениям. Во-первых, это организация с позиции склада, когда мы используем собственные помещения. Во-вторых, для операций на этих объектах мы используем собственный и заёмный персонал, чтобы обеспечивать более высокую гибкость и подстраиваться под потребности клиентов с учётом турбулентного состояния нынешнего рынка. Транспорт мы также используем комбинированно, иногда задействуем наших партнёров.

**– Каково соотношение собственного персонала в штате с временно нанимаемым? Какие требования вы предъявляете к своим сотрудникам?**

– Наши сотрудники, работающие на складах, в своём роде уникальны, они выполняют различные функции: подбирают товар на складе и оформляют его в автоматизированных системах, выписывают соответствующие документы при приёмке и отгрузке товара.

В секторе складского бизнеса крайне важны точность с точки зрения оформления документов и всех соответствующих проводок в учётных системах между партнёрами и, конечно же, оговорённые сторонами сроки на всех этапах работы. Такой сотрудник должен уметь обращаться с товаром, находящимся на складе, понимать складские операции и работу в учётных системах.

Это не просто рядовые сотрудники, а люди повышенной квалификации за счёт обладания подобными навыками. С таким персоналом работать удобно, так как появляется возможность предоставлять сервис высокого уровня для наших клиентов. Однако следует учитывать, что таких сотрудников тяжело замещать каким-либо заёмным персоналом. Поэтому основа коллектива – наши собственные сотрудники.

Могут возникнуть внезапные непрогнозируемые ситуации, обусловленные необходимостью в срочном режиме расширить складские операции для клиента или потребностью в дополнительных акциях, в рамках маркетинга партнёров, где



нам срочно понадобится дополнительный ресурс. Именно на подобные работы возможно привлечение дополнительного персонала – для выполнения задач, не требующих высокой квалификации. В таком случае мы пользуемся заёмным трудом, но его доля незначительна.

**– Как вы обучаете своих сотрудников?**

– Мы стараемся сразу нанимать людей

## КОМПАНИЯ «ТЕХТРЕЙД»

является ведущим оператором в сфере складской логистики и грузоперевозок по России. Благодаря современным технологиям, собственным складам класса А и обширному автопарку «Техтрейд» обеспечивает надёжное хранение и оперативную доставку грузов по всей территории страны. Кроме того, одним из направлений работы компании являются профессиональные мерчандайзинг-услуги (полный комплекс услуг по созданию, монтажу и настройке POS-материалов).



с опытом, понимающих, что такое склад, товар и работа с ним. Желателен профильный опыт в работе. Но не всегда получается найти такого сотрудника, а имеющийся опыт не всегда гарантирует качество. У нас есть программы обучения сотрудников, адаптированные к специфике работы, постепенно увеличивающие производительность.

В «Техтрейд» принят институт наставничества. Новый сотрудник закреплён за наставником, который передаёт ему бесценные знания и опыт. Наши работники ценят, что их мягко адаптируют с нарастающей производительностью. Это даёт возможность снизить текучесть, особенно на испытательном сроке. Такие сотрудники впоследствии более лояльны, а наша конечная цель – высокая производительность и довольный клиент.

Мы регулярно проводим различные тренинги для штата своих сотрудников, что открывает множество возможностей для роста, а также поддерживает их мотивацию, усиливает лояльность, помогает создать гармоничные отношения внутри команды и обеспечивает продуктивность сотрудников.

#### – Какие решения в сфере транспортной логистики предлагает «Техтрейд»?

– Мы предоставляем широкий спектр услуг по организации доставки: FTL-доставку отдельными машинами, LTL-сборные паллетные и коробочные доставки, внутригородскую доставку B2B, грузовые перевозки авиа- и ж/д транспортом, доставку «последней мили», а также перевозки тяжеловесных и негабаритных грузов.

На протяжении 10 лет разрабатываем и реализуем транспортные решения для поддержки и развития цепей поставок своих клиентов, обладая всеми необходимыми ресурсами и возможностями, готовы поделиться нашими знаниями: помочь клиенту минимизировать финансовые риски и повысить качество сервиса транспортной логистики. К нам обращаются клиенты, которым нужна быстрая и безопасная доставка грузов, в том числе по мультимодальным, контейнерным и сборным схемам. Мы производим грузоперевозки по внутри- и междугородним, региональным и национальным направлениям.

Транспортные решения «Техтрейд» можно заказать отдельно и в комплексе с другими услугами компании. Это позволит подобрать лучший вариант доставки по цене, срокам и качеству.

Мы осуществляем доставку автомобильным транспортом. Можем произвести доставку сборных грузов, при которой на одном транспортном средстве в одном направлении перевозятся грузы от разных клиентов. Учитывая приоритетную обработку заказов, выполняем экспресс-доставку писем или документов в кратчайшие сроки. Возможен вид смешанных

мультимодальных перевозок при использовании нескольких различных видов транспорта.

Автоматизированная логистика грузоперевозок «Техтрейд» позволяет подбирать транспорт «на сегодня» и «на завтра» в течение 1-2 часов после оформления заявки. Важной задачей для нас является правильно интегрировать, выстроить все необходимые и достаточные взаимосвязи с клиентом.

Для успешной реализации проектов проводим комплексный анализ параметров и специфики товара, разрабатываем удобные и безопасные маршруты, подбирая необходимый транспорт. Осуществляем контроль сохранности перевозимых грузов и оперативную доставку в пункт назначения.

Мы стараемся не замыкаться только на себе и сложившемся процессе работы, привлекаем к его совершенствованию наших сотрудников, начиная от аналитиков и заканчивая теми операционистами, которые рассказывают и показывают, как процесс должен выглядеть в их понимании. Посещаем конференции, круглые столы, выставки, привлекая внешнюю экспертизу, получая опыт от коллег.

В результате мы получаем отличные работающие инструменты, которые позволяют нам качественно выполнять планирование и показывать достойные результаты.



В конечном итоге главная оценка – отзывы наших клиентов на всевозможных ресурсах.

#### – Индивидуальный подход к каждому клиенту – это здорово, но и очень сложно, пожалуй?

– Да, стоит заострить внимание на политике компании в отношении индивидуального подхода к каждому клиенту, вне зави-

симости от его масштаба и уровня! Данная практика позволяет формировать выгодные условия адресно, делая акценты на важных факторах для каждой конкретной задачи.

Изначально потребность клиентов компании «Техтрейд» была в транспорте; далее, следуя за рынком, акцент постепенно смещался на собственные склады, как правило, с долгосрочной арендой, количество которых и по сей день увеличивается.

Стараемся оказывать максимальное количество услуг, требующихся нашим клиентам. Это могут быть копакинг и фулфилмент, а также мелкоступная сборка с учётом общей электронной системы информации, позволяющей контролировать каждый процесс. Обязательна интеграция, позволяющая дать клиенту максимальное качество и автоматизировать все процессы, которые мы оказываем нашим партнёрам.

А ещё наше несомненное преимущество – это наша команда, работающая на результат!

#### – Какие ещё технологии вы используете в логистике?

– Если раньше автоматизация и цифровизация были модным трендом, то сейчас это жизненная необходимость: идёт нешуточная борьба за эффективность.

В компании «Техтрейд» есть информационные системы, обеспечивающие автоматизацию управления бизнес-процессами складской и транспортной работы.

Управление складом – это WMS, система работает на всех объектах компании. Обеспечивает автоматическую приёмку товара на склад по штрихкоду при помощи терминала сбора данных, печать этикеток и штрихкодов, проверку документов и выявление нарушений при приёмке, проведение инвентаризации, правильное распределение и хранение товаров на складе.



WMS контролирует срок годности товаров, при необходимости ставит их в ближайшие планы отгрузок. Позволяет оптимизировать работу складского персонала, планировать отгрузки товаров и построение маршрутов, осуществлять подготовку документации.

Реализована интеграция WMS с клиентом, что даёт возможность получения заказов; обмен данными между КИС заказчика и складом. Это упрощает работу с заказчиком, повышает скорость и качество.

У нас существует TMS-система, позволяющая управлять парком автомобилей и обслуживать его, а также обеспечивающая управление транспортными задачами для собственного или партнёрского транспорта на курьерскую доставку или магистраль.

В неё встроен блок «Маршрутизация», который позволяет качественно выстраивать маршруты. Мы проходим этапы определения объёма, который должен быть распределён на следующие операционные сутки и географию развоза этого объёма, понимая, какие собственные мощности нам доступны, и планируем дополнительные ресурсы наших партнёров.

Результат маршрутизации заключается в том, что транспорт должен делать минимально возможные пробеги, при этом выполнять установленный SLA по доставке. Система интегрирует данные о графике работы компании, куда необходимо доставить заказ, и предлагает варианты маршрутов. При необходимости менеджер по транспортной логистике вносит корректировки в ручном режиме, исходя из тех причин, которые не могут быть объективно учтены системой.

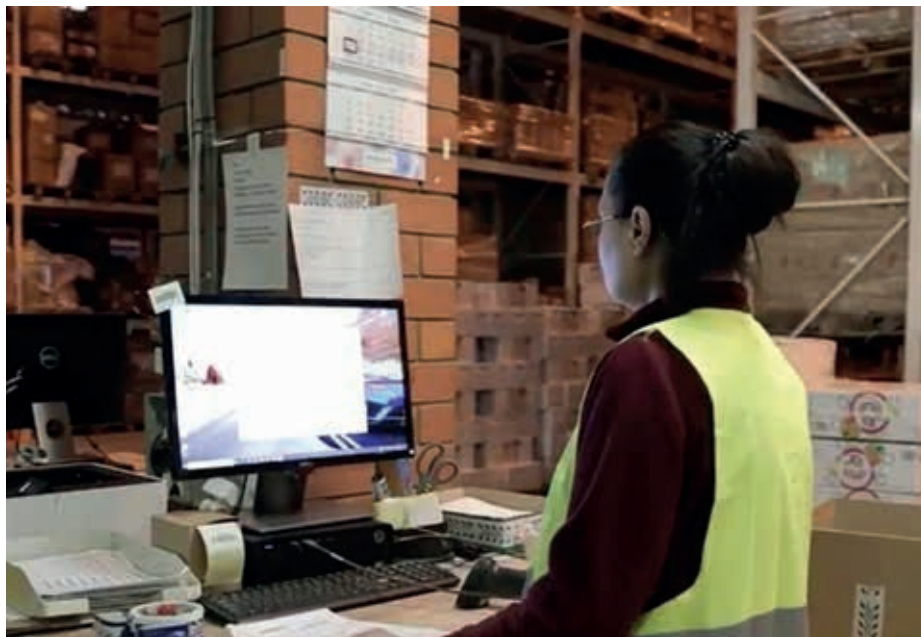
Так, мы получаем готовые маршруты, которые транслируются каждому из наших водителей-экспедиторов. Они их принимают и начинают по ним двигаться, развозя те или иные товары клиенту.

Мы планируем апробацию WFM (Workforce management) – системы планирования рабочего времени и ресурсов по всем направлениям деятельности. Установить пул возможных неэффективностей, о которых заявлял клиент на этапе предпроектного исследования, и, возможно, использовать систему на всех наших объектах. Надеемся, что будем не только управлять складами эффективно и качественно, но и планировать ресурсы более адаптивно к той нагрузке, которая формируется на том или ином объекте.

#### – Как в «Техтрейд» устроена система отчётности по логистическим процессам?

– Мы проводим анализ каждой функции, которая регулируется соответствующими показателями и определяет эффективность как для мотивации сотрудников, так и для последующих решений менеджерами.

Ключевые показатели эффективности (KPI), как и отчёты, не могут существовать без объективного администрирования, по-



этому данные мы берём из наших учётных систем, а это ERP, TMS, WMS и так далее, в зависимости от того блока, который мы хотим администрировать.

Это практически полная автоматизация работы.

Варианты отслеживания работы могут быть различными. Краткосрочный – операционные сутки-неделя. Это необходимо для оперативного управления ситуацией. Среднесрочный – это месяц, квартал для тактической оценки происходящего, закрытия мотивационной части компенсации сотрудниками и т. д. Долгосрочный – это накопленные предыдущие данные (ретроданные), применение которых достаточно широкое, в том числе они необходимы для принятия стратегических решений менеджментом компании.

#### – Можете ли перечислить основные процессы, которые отслеживаете?

– Основные направления отслеживания – операционные и финансовые KPI. Для персонала транспорта операционные KPI включают в себя попадание в дату и интервал доставки, а финансовые KPI – затраты на километр пробега, ремонт и обслуживание транспортного средства. Для склада это скорость выдачи заказа клиенту, полнота его сборки и сохранность.

Для магистральной логистики это попадание во временные слоты загрузки и приёмки на соответствующих складах.

Ещё мы внимательно смотрим на качество: товар должен приехать к клиенту в том виде, в каком был отправлен.

#### – Что вы можете сказать про рынок в целом: как ситуация меняет его и какие тренды создаёт?

– В последние годы перспективы развития складской логистики связаны с увеличением популярности продаж на различных интернет-площадках.

Спрос на аренду обычных магазинов стремительно снижается: не оправившись от локдауна и сталкиваясь с жёсткими требованиями, они вынуждены закрываться. В то же время повышается спрос на складские услуги, за счёт онлайн-торговли складской бизнес увеличивает прибыль. В связи с чем изменяется профиль работы самого склада. Наряду с комплектацией товаров на палетах для розничной торговли, намечается приоритет в секторе фулфилмента, комплектации и упаковки товаров в коробки для конечного покупателя.

Учитывая данные тенденции, склады должны уделять большое внимание организации пространства. Склад растёт вверх, уменьшаются проходы, увеличивается количество высоких стеллажей, мезонинов. Для эксплуатационной техники предпочтение отдаётся электрическим тележкам и штабелёрам, которые меньше погрузчиков. Обладая большей манёвренностью, обеспечивают высокий темп погрузочно-разгрузочных работ.

Стремительно развивается интеграция систем, позволяющих управлять всеми процессами на складе с помощью единого пространства.

Подводя итоги, следует отметить, что в 2024 году тенденции увеличения работы с маркетплейсами, развитие складской техники в совокупности с совершенствованием систем управления рационализировать работу склада.

«Техтрейд», следуя тенденциям, а порой и опережая основные линии развития складской логистики, создаёт условия для продуктивной и удобной работы наших складов.

Мы всегда ориентированы на потребности клиентов, индивидуально подходим к нашим партнёрам и готовы к сотрудничеству!

#### – Какие ещё направления собираетесь развивать, на что делаете упор?



– Одним из развивающихся направлений деятельности компании является комплексный сервис по производству, поставке, монтажу/демонтажу POS-материалов, рекламного оборудования и торгового оборудования в точках продаж в Москве, Московской области и других регионах России.

В наше время технический мерчандайзинг касается всех, он помогает не просто увидеть товар, но и познакомиться с его свойствами, расположить к себе, сфокусировать на важных собственнику товарных группах и позициях.

Исключительная особенность POS-материалов для магазинов и экспозиций – минимальное время воздействия. В основном покупатели смотрят на них буквально несколько секунд. Но за счёт продуманного дизайна и размещения такие промоизделия существенно увеличивают прибыль проектов.

**– Наверное, нужно пояснить, что такое технический мерчандайзинг?**

– Интересно, что с этим явлением и его результатами каждый из нас сталкивается не один раз в день, но далеко не все знают, что это такое. Само понятие «мерчандайзинг» начало появляться в России во второй половине 90-х годов. Напомню, что первая торговая сеть в России появилась в 1998 году в Краснодаре: это были магазины «Магнит». Далее в 1999 году

в Санкт-Петербурге «Пятёрочка» открыла свой первый магазин. И если понятие «мерчандайзинг» ещё более-менее понятно обычному потребителю, то термин «технический мерчандайзинг», как правило, вызывает затруднение. Если в двух словах, то технический мерчандайзинг – это ряд слаженных действий по производству, созданию торгового оборудования и рекламных материалов, доставке, установке, ремонту и обслуживанию этого оборудования и материалов. Более того, в данное понятие также могут входить и складская обработка, хранение и утилизация.



Таким образом, когда первая сеть открывалась, уже производились данные действия, но термин ещё не появился. Появляться он начал тогда, когда весь этот комплекс действий начали предлагать в качестве одной услуги. Например: заказали торговое оборудование и спланировали его доставку к открытию магазина, а открытие перенеслось, строители не уложились в сроки. И вот тут клиенту срочно потребуется место, где нужно будет передержать оборудование до нужной даты – это хранение; потом доставить – транспортировка; разгрузить и смонтировать. Кстати, именно таким образом компания «Техтрейд» начала заниматься данным направлением: мы просто реализовывали индивидуальный подход к каждому клиенту.

Если подробнее: один из наших клиентов как-то купил торговое оборудование и спланировал его доставку в свой открывающийся магазин, а по факту получилось, что отгрузку надо откладывать на несколько дней в силу определённых обстоятельств. Оборудование везла наша компания, и выгрузить его в ранее обозначенной точке, соответственно, не получалось. Клиент сообщил нам, что срочно требуется место, где можно будет передержать оборудование до нужной даты, потом доставить, разгрузить и смонтировать. Мы справились, а в дальнейшем начали предлагать такую услугу другим клиентам, что привело к открытию отдельного направления.

Материально-техническая база «Техтрейд» позволяет принимать, хранить, обрабатывать и отгружать товары в непрерывном круглосуточном режиме. Обладание своим транспортом позволяет оперативно решить любой транспортный вопрос, а команда технического мерчандайзинга помогает обеспечить монтаж/демонтаж торгового оборудования, своевременное проведение рекламной акции и так далее.

Несмотря на большую конкуренцию, компания остаётся лидером в данной отрасли, и важно отметить тот факт, что нам доверяют государственные организации, известные бренды и стартапы. Имея большой опыт в разных сферах бизнеса, мы готовы предложить решение под любой запрос клиента с учётом его особенностей, замечаний и специфики.

**– Какие услуги технического мерчандайзинга оказывает «Техтрейд»?**

– Сейчас мы можем выделить для наших клиентов такие направления, которые входят в состав технического мерчандайзинга:

- производство;
- транспортировка;
- хранение / складская обработка;
- монтажные/демонтажные работы;
- ремонт/обслуживание;
- утилизация.

Как мы видим, в основе техмерча лежат два основных направления деятельности



компании «Техтрейд», благодаря которым можно было по кирпичику достраивать всё остальное. И это ещё не предел!

Наша компания осуществляет замер, изготовление, монтаж, установку выставочного оборудования и стенов нужной площади, формы и сложности, а также услуги демонтажа, клининга и утилизации после завершения мероприятий.

В рамках каждого проекта мы осуществляем доставку, установку, настройку, ремонт и гарантийное обслуживание оборудования.

Учитывая, что в нашу сферу деятельности входит оказание складских услуг и грузоперевозок, мы своими силами осуществляем хранение и транспортировку, складской учёт, разгрузочно-погрузочные, такелажные работы и аудит POS-материалов. Наши склады – это инструмент для операционного хранения, быстрого проведения акций и ремонтных процедур.

В «Техтрейд» отлажена организация складского учёта с использованием системы WMS, что позволяет автоматически регистрировать все поступления и отправления товаров, а также отслеживать перемещение товаров и контролировать их состояние. Мы обеспечиваем непрерывную связь с клиентом, передачу информации о состоянии оборудования по требованию.

#### **– Что получает клиент, решивший передать технический мерчендайзинг на аутсорсинг компании «Техтрейд»?**

– Нужно понимать, что всё вышеперечисленное – полноценные отдельные направления в бизнесе, и, соответственно, каждое направление – отдельная история, отдельные проблемы, согласования и так далее. Клиент, который самостоятельно закрывает данные позиции, должен иметь целый штат сотрудников, который будет это всё контролировать, и это только при условии, что это в рамках бюджета компании. Ну или привлекать разрозненных подрядчиков, что не даст реально оптимизироваться и будет занимать много времени.

Передача на аутсорсинг технического мерчендайзинга позволяет порой одному человеку контролировать несколько проектов, ставя задачу и наблюдая за результатом, настраивая или смещая акценты. Клиент не просто передаёт опцию на аутсорсинг, а получает реальный инструмент с прогнозируемыми результатами и огромным количеством ресурсов, которые у него высвобождаются!

Однозначно высвобождаются ресурсы клиента: торговые представители и мерчендайзеры больше времени могут уделять своей непосредственной работе, увеличивая эффективность своей деятельности (например, количество торговых точек, которые они обслуживают). Увеличиваются оборачиваемость POS-материалов и актуальность торгового оборудования,



а сроки от момента производства до установки уменьшаются. Обеспечивается ежедневное появление актуальной информации и материалов, необходимых для прогнозирования и дальнейшей реализации проекта. Бесспорно, сокращение затрат.

#### **– Как вы считаете, какие тренды и инновации существуют на рынке POS-материалов?**

– Стоит отметить развитие и распространение технологии 3D-печати в последние годы, что помогает решать в том числе задачи продвижения бренда.

3D-печать позволяет воплотить различные дизайнерские задумки, имеет высокую скорость производства. Всё это в совокупности делает аддитивные технологии очень привлекательными для рекламных целей и создания POS-материалов для рекламы в точках продаж.

Использование 3D-принтеров в качестве ресурса может вывести рекламную деятельность компаний на более высокий уровень.

Как мы видим, 3D-печать будет играть важную роль в сфере маркетинга и рекламы. Сегодня больше, чем когда-либо, компании стремятся удивить своих клиентов, внедряя инновации в способы общения. Аддитивные технологии дают новые способы производства, которые сокращают время от разработки до выпуска продукта и, кроме того, могут удовлетворить любые

запросы, тем самым снижая конечные затраты на рекламные кампании.

Компания «Техтрейд» также предлагает услуги 3D-печати. Мы планируем развивать данную сферу, считаем, что технология 3D-печати имеет большие перспективы.

#### **– Каковы ваши первоочередные планы и цели?**

– У нас есть цели по повышению коммуникативного общения с нашими клиентами, и мы их будем достигать. Высокий приоритет для нас имеет эффективность: мы будем сохранять качество, но стараться делать это за те средства, что продиктованы рынком.

Компания «Техтрейд» будет продолжать своё устойчивое развитие и поддерживать качественные бизнес-процессы по всем нашим направлениям.

Мы понимаем, что имеем соответствующие обязательства, и от нас зависит, как быстро и с каким качеством мы обеспечим хранение и доставку товара, а также выполнение работ технического мерчендайзинга.

Резюмируя вышесказанное, отметим: мы должны повышать текущий уровень сервиса, который предоставляем нашим клиентам, адаптироваться и быть более эффективными.

Качество и эффективность – вот две цели, которые на повестке дня имеют первостепенное значение. А далее – масштабируемость и готовность быстро увеличивать логистическую инфраструктуру.

# Елена Обухова, ТК «Логистика НСК»: «У нас суперкоманда!»



Страна наша огромна, и многие её регионы не так уж давно по историческим меркам освоены. В этом году исполняется 200 лет со дня восстания декабристов. Двести лет – совсем немного в масштабах истории. А современники тех лет сообщают, например, что декабрист Александр Мозалевский и его товарищи находились в пути из Петербурга в ссылку в Иркутск год, шесть месяцев и одиннадцать дней. Даже с учётом необъятных пространств Сибири это кажется нам сегодня странно и неоправданно долгим. Время сжалось, и на то, на что раньше уходили годы, сейчас требуется несколько суток. При условии, конечно, грамотно выстроенной логистики. А вот как раз о грамотной логистике между Северной столицей и Иркутском – и не только, – конечно, знает всё директор и собственник компании ТК «Логистика НСК» Елена Обухова.

бедителем! Я не зря родилась в «столице Сибири» Новосибирске и с отличием окончила СГГА: и сибирский характер, и привычка к системному мышлению, прививаемая высшим образованием, дают о себе знать!

И да – я многодетная мама, и семья очень много значит для меня. Как, впрочем, и бизнес. Стараюсь гармонично совместить их и очень благодарна моим близким, которые меня поддерживают и понимают.

**– Когда и на какой базе создавалась компания ТК «Логистика НСК»? Почему была выбрана именно эта сфера деятельности? С чего всё начиналось?**

– Наша компания образовалась именно в тот период, когда стало очень сложно выступать в качестве простого экспедитора, когда на рынке образовалась масса крупных перевозчиков с собственным автотранспортом. И так как мы его не имели и выступали лишь посредниками в грузоперевозках, но имели достаточно большой список крупных клиентов, то в какой-то момент было принято просто сумасшедшее решение организовать компанию ТК «Логистика НСК». Хотелось чего-то более масштабного, глобального на рынке грузоперевозок и логистики в целом. И вот в этом мы не ошиблись: вот уже семь лет мы являемся крупнейшим логистическим оператором на территории Сибирского федерального округа, оказывая широкий спектр логистических услуг по складской и транспортной логистике.

**– Что представляет собой сегодня ТК «Логистика НСК»? Из каких подразделений состоит? Какими мощностями располагает?**

– «Логистика НСК» на сегодняшний день – это семь складов в России (два склада в Москве; Санкт-Петербург, Омск, Новосибирск, Красноярск и Иркутск), штат сотрудников – более 80 человек. Мы – обладатели самых крупных клиентов-производителей на территории России, 3PL-операторы по Сибири. В штате нашей компании – руководители складов, отделов, подразделений в складах, кладовщики, грузчики, карщики, операторы, менеджеры, бухгалтеры, водители и т. д.

**– Есть ли у вас девиз, слоган? В чём видите свою миссию?**

– Конечно, есть – и даже целый ряд: «НИКТО, КРОМЕ НАС!»; «ВМЕСТЕ МЫ – СИЛА!»; «КОГДА МЫ ЕДИНЫ – МЫ НЕПОБЕДИМЫ!».

Мы обеспечиваем продуктами питания всю нашу любимую и необъятную Сибирь, и каждый раз, ставя перед собой масштабные цели и планы, мы добиваемся невероятных результатов, от которых иногда сами бываем в таком восторге (и некотором шоке, что мы это сделали), что мы понимаем: делаем это всё не зря! Наша миссия – быстрая и качественная доставка продуктов питания для наших сибиряков!

**– Что самое трудное в вашей работе? А самое приятное? За что вы её цените?**

– Елена Александровна, ТК «Логистика НСК» – такая масштабная компания и в такой «неженской» области, что некоторым может показаться неожиданным, что ею руководит эффектная женщина, да ещё многодетная мама!

– Да, мне частенько приходилось сталкиваться с тем, что новые клиенты, проходя для знакомства с генеральным в мой кабинет, ожидали увидеть там брутального мужчину! Если я вижу подобное, обычно говорю: «Не бойтесь довериться нам и поверьте: я не уступлю любому мужчине!» И это действительно так: логистика – это область нестандартных решений, а женщины, на мой взгляд, более к этому предрасположены. Я привыкла решать очень сложные задачи: там, где другие впадают в панику, я беру и делаю – и выхожу по-



– Мы очень любим свою работу, но это реально серьёзный и нелёгкий труд большой команды. Мы – как огромный механизм, где каждый человек – необходимая часть, и если хоть один выйдет из строя, то будет очень сложно выполнять свои функции остальным. Это постоянный контроль за всем, это работа команды 24/7.

А самое приятное в нашей работе – это, конечно, результат: довольные клиенты, отличная репутация, гордость за дело, которое мы ведём всей командой. Наши достижения – результат командной работы, и я не устаю говорить членам нашей команды «Спасибо!» и благодарю за их выбор в пользу нашей компании.

– Компания «Логистика НСК» оказывает широкий спектр логистических услуг по складской и транспортной логистике, в том числе по доставке грузов авторефрижераторами. А насколько широко географическое покрытие вашей компании? Собираетесь ли расширять его?

– Мы доставляем грузы из Санкт-Петербурга и Москвы в Сибирь. И считаем, что должны подтверждать свой титул «ЛУЧШИЕ В СИБИРИ», который нам присвоили в правительстве Новосибирской области в декабре 2024 года. Мы этим очень гордимся, и это делает нас ещё сильнее! Хочется сворачивать горы и показывать всем, что НЕТ НИЧЕГО НЕВОЗМОЖНОГО!



По просьбе наших клиентов мы начали развитие на Дальний Восток и на Урал, посмотрим – как у нас это получится.

– В чём для клиентов преимущества сотрудничества с ТК «Логистика НСК»? Почему вас выбирают на столь конкурентном рынке?

– Наверное, одно из преимуществ – это подход руководителя компании, от него

очень многое зависит. Умение вести диалоги, выстраивать графики, выполнять качественно поставленные задачи; умение признавать ошибки, грамотно и быстро их исправлять и двигаться вперёд, достигая максимальных результатов. Это рекомендации и хорошие отзывы наших клиентов. Это ИМЯ КОМПАНИИ, которое теперь действительно работает на нас.





**– Какой автотранспорт вы используете?**

– Наша компания работает только с продуктами питания, соответственно, это рефрижераторные автомобили с разными температурными режимами. Мы – единственная компания в Сибири, которая работает в двух температурных режимах – это замороженная продукция ( $-18^{\circ}\text{C}$ ) и охлажденная продукция ( $+2...+4^{\circ}\text{C}$ ).

**– Ваша компания предоставляет услуги ответственного хранения товаров с соблюдением температурного режима, имея склады в семи городах России. Расскажите об этих складах. Используются ли на них передовые складские технологии? Пользуется ли спросом услуга ответственного хранения товаров?**

– Многие наши клиенты хранят свой товар на наших складах. Помимо этого, мы оказываем другим клиентам услугу «кросс-док» – это когда товар долго не находится на складе, а комплектуется и перегружается в машины наших клиентов. Все наши склады имеют два температурных режима, что позволяет нам быть более гибкими и конкурентоспособными на этом сложном рынке.

**– На вашем сайте сказано, что вы являетесь 3PL-операторами. А что такое 3PL-оператор?**

– 3PL-оператор – это оказание полного комплекса услуг для клиентов, начиная от хранения товара на складе, набора продукции по магазинам и РЦ и, конечно,



доставки продукции. Роль 3PL-оператора очень важна для бизнеса, так как он освобождает компанию-клиента от необходимости обслуживать свой собственный склад и управлять сложными логистическими процессами.

Мы с удовольствием это сделаем за неё!

**– Безопасность, скорость и контроль – три составляющие качественной логистики. Благодаря чему они обеспечиваются?**

– Прежде всего – за счёт слаженной работы всей команды: каждый руководитель

контролирует все процессы своих подчинённых, быстро реагирует и оперативно исправляет ошибки, если они возникают, а ведь совершенно без этого не обойтись.

У нас суперкоманда, лучшие из лучших, люди, которые действительно любят свою работу и переживают за неудачи, искренне радуются взлётам, победам и достижениям. Каждый новый пришедший к нам клиент – это результат огромной проделанной работы.

**– Почему сотрудничество с ТК «Логистика НСК» – удобно и выгодно для кли-**







**ентов? В чём ваши конкурентные преимущества? И есть ли вообще в вашей географической зоне у вас сильные конкуренты?**

– Конкуренты в сфере логистики сейчас – это практически каждый второй. Но не все представляют, насколько это кропотливый и сложный процесс. Сейчас так устроен рынок, что перевозчиков очень много, все хотят работать, все предлагают клиентам какие-то схемы, идеи и предложения. Но многие не понимают до сих пор, что такое логистика, как она развивается, и не могут предложить клиентам то, что у нас есть.

Поэтому мы не боимся конкуренции, мы за здоровое соревнование, за стабильность и честную конкуренцию. Клиенты готовы платить больше, чем конкурентам, если видят результат. Они точно знают, что с нами у них не будет проблем ни на каком этапе этой сложной работы. Хочешь получить клиентов, будь стабилен, настойчив, будь конкурентоспособным – будь лучшим, показывай результат, и тебе не придётся даже думать о конкуренции!

**– Кто ваши клиенты: существует ли какой-то «усреднённый портрет» вашего заказчика? С какими известными сетями сотрудничаете?**

– Наши клиенты – это крупные производители продуктов питания (колбас, консервов, пресервов, мороженого, замороженных овощей, хлебобулочных изделий, мяса, йогуртов, рыбы, холодца, сала, масла и многих других).

Мы считаем, что наша задача – развиваться вместе с клиентом, и если к нам придёт клиент с одной коробкой продукции – это тоже наш клиент; и, возможно, через годы это будет клиент с десятками тонн своей продукции. Мы гордимся каждым клиентом уже на этапе его становления и поддерживаем в дальнейшем. Ведь с ним развиваемся и мы. А если пришёл

раны, заправки и больницы, маленькие магазины и торговые точки.

**– Участвует ли ваша компания в профессиональных логистических форумах?**

– Каждый год мы посещаем всевозможные продуктовые выставки, где поддерживаем отношения с нашими клиентами, которые участвуют в них, находим новых, получаем рекомендации, обсуждаем работу и условия доставок в сети.

**– Каковы приоритетные задачи ТК «Логистика НСК» на наступивший 2025 год? Поделитесь с читателями перспективными планами по развитию компании.**

– Конечно, «Логистика НСК» будет развиваться дальше: хотя сделано очень многое, хочется двигаться дальше, покорять новые вершины, ставить перед собой новые цели и добиваться их.

Впереди нас ждут Дальний Восток, Урал, расширение штата, усовершенствование программ, новые склады в других городах.

Хотим записать гимн нашей компании. Впереди у нас номинация на премию RBG «Человек года» и «Человек дела».

Останавливаться на достигнутом мы не собираемся!



# СИМВОЛ УСТОЙЧИВОСТИ И ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ IT

Компания «САОТРОН» была основана более 20 лет назад для создания инновационного программного обеспечения для мобильных устройств и терминалов сбора данных. За минувшие годы она преодолела множество испытаний, прошла несколько этапов развития и в результате стала одним из лидеров на российском рынке IT-технологий. О сегодняшнем дне и секретах успешной работы рассказывает генеральный директор компании «САОТРОН» Андрей Минин.

**– Андрей Игоревич, как начиналась история компании «САОТРОН»? Какими были первые шаги и цели?**

– Это произошло в начале 2000-х годов, когда группа энтузиастов, обладающих опытом в разработке программного обеспечения, решила создать компанию, способную предложить качественно новые решения для бизнеса. Первоначально мы фокусировались на разработке программного обеспечения для мобильных устройств и терминалов сбора данных – это было ответом на растущий спрос автоматизации процессов в самых различных отраслях.

Мы с самого начала понимали, что стандартные подходы не всегда работают в условиях быстро меняющегося рынка, и поэтому активно искали уникальные решения для задач любой сложности. В компании «САОТРОН» это достигается через междисциплинарные команды, состоящие из специалистов различных областей: от разработчиков до маркетологов. Такой подход позволяет видеть проблему с разных сторон и находить нестандартные решения, которые в дальнейшем становятся конкурентным преимуществом.

На первом этапе своего развития «САОТРОН» сосредоточилась на создании программного обеспечения, которое могло бы интегрироваться с существующими системами клиентов. Это позволило компании быстро завоевать доверие первых заказчиков и наладить устойчивые деловые отношения, успех первых проектов стал основой для дальнейшего роста.

Со временем «САОТРОН» расширила свой ассортимент, перейдя от разработки программного обеспечения к дистрибуции терминалов сбора данных американской компании Zebra Technologies. Именно этот шаг стал стратегически важным, так как позволил компании контролировать весь процесс: от разработки ПО

## SAOTRON

до реализации коробочного решения. В результате компания «САОТРОН» смогла предложить клиентам комплексные решения, что значительно увеличило её конкурентоспособность. На этом этапе существенным рывком и одним из ключевых аспектов успеха стало внедрение креативных методов управления, которые стимулируют инновационное мышление сотрудников компании.

**– Можете рассказать об этом подходе подробнее?**

– Уже на самом раннем этапе своего развития компания делала акцент на взаимоотношениях между сотрудниками, что играет важную роль в успешной работе. Уделялось особое внимание созданию здоровой корпоративной культуры, основанной на доверии и уважении. Регулярные командные мероприятия, тренинги по коммуникации и построению отношений помогали укрепить связи внутри коллектива и создать атмосферу поддержки. Мы считаем, что развитие сотрудников – это инвестиции в будущее.

Если говорить об инструментах, то это внедрение программ наставничества, проведение регулярных мастер-классов и семинаров по развитию профессиональных навыков, что способствует личностному росту сотрудников. Такой подход не только повышает квалификацию работников, но и способствует формированию лояльности к компании и преданности общему делу. Компания активно поощряет идеи, исходящие от всех уровней персонала, создавая атмосферу открытости и сотрудничества. Регулярные мозговые штурмы, обмен опытом и внутренние конкурсы на лучшее решение поставленных

задач помогают выявить талантливых сотрудников и внедрить их идеи в практику. Таким образом, креативные методы управления, поиск нестандартных решений и внимание к развитию кадров стали основными факторами, способствующими успешному преодолению сложностей и сохранению вектора развития.

Особую роль в истории развития «САОТРОН» сыграли глобальные кризисы, которые в условиях быстро меняющегося мира становятся неотъемлемой частью бизнес-реальности, и в этом вопросе «САОТРОН» не стала исключением.

**– Какие качества являются наиболее важными в кризисных условиях?**

– В условиях любого кризиса высокая адаптивность и устойчивость становятся ключевыми факторами успеха. Управление командами в этот период приобретает особое значение, так как именно от способности групп сохранять стабильность и эффективность зависит их будущее. Адаптивность и устойчивость, как ключевые факторы, стали основой управления персоналом в «САОТРОН».

Адаптивность подразумевает способность организации быстро реагировать на изменения внешней среды, а устойчивость – сохранять свою функциональность и эффективность даже в условиях стресса и неопределённости. Исследования показывают, что организации, которые развивают эти качества в своих командах, способны не только выживать, но и процветать, несмотря на неблагоприятные условия.

В компании «САОТРОН» пришли к выводу, что успешное управление командами в условиях кризиса требует не только технических навыков, но и развитых межличностных отношений внутри группы. Эффективная коммуникация, доверие и поддержка между членами команды по-



звolyют быстрее адаптироваться к изменениям и находить оптимальные решения.

#### – В чём заключаются основные подходы к внедрению этих принципов?

– Компания «САОТРОН», стремясь к оптимизации управления командами в кризисных ситуациях, опирается на результаты многочисленных научных исследований, тщательно анализируя их выводы и адаптируя лучшие практики к своей специфике. В основе стратегии лежит глубокое понимание того, как человеческий фактор – эмоциональное состояние, межличностные отношения и командная динамика – влияет на эффективность действий в условиях неопределённости и стресса.

Среди ключевых исследований, которыми руководствуется «САОТРОН», можно выделить следующие работы. «The Role of Emotional Intelligence in Crisis Management» (2006) является фундаментальным исследованием, демонстрирующим критическую роль эмоционального интеллекта руководителей в успешном преодолении кризисов. Исследование не просто констатирует важность эмоционального интеллекта, но и детализирует его составляющие: самосознание, саморегуляцию, социальную осведомлённость и управление отношениями. Лидеры с высоким уровнем эмоционального интеллекта, согласно результатам исследования, способны не только эффективно управлять своими эмоциями в стрессовых условиях, но и распознавать и понимать эмоциональное состояние членов команды, адаптируя свой стиль руководства к конкретным обстоятельствам. Например,

в ситуации паники лидер с высоким эмоциональным интеллектом сможет спокойно и уверенно направлять действия команды, предотвращая дезориентацию и хаос. Более того, исследование указывает на корреляцию между высоким эмоциональным интеллектом лидера и способностью команды к инновационным решениям в кризисных условиях, так как открытая и поддерживающая атмосфера стимулирует креативность.

Работа «Team Dynamics and Performance in Crisis Situations» (2004) фокусируется на внутренней динамике команд. Исследование подчёркивает не только важность доверия и взаимопонимания, но и роль эффективной коммуникации, чёткого распределения ролей и ответственности, а также наличия установленных процедур принятия решений.

«САОТРОН» выделяет несколько типов командной динамики, которые наблюдаются в кризисных ситуациях: ко-

## SAOTRON

манды с высокой степенью кооперации и взаимной поддержки демонстрируют гораздо более высокую эффективность, чем команды, страдающие от внутренних конфликтов и недоверия. Более того, исследование описывает факторы, способствующие развитию положительной командной динамики, включая регулярные тренинги по работе в команде, чёткую

формулировку целей и прозрачность процессов принятия решений. Знание этих факторов позволяет «САОТРОН» проактивно формировать команды, способные эффективно реагировать на вызовы.

И наконец, «Leadership and Team Performance in Crisis: A Review» (2001) представляет собой обширный обзор литературы, суммирующий значительное количество исследований, посвящённых лидерству в кризисных ситуациях.

В «САОТРОН» определяют ключевые характеристики эффективного лидерства в условиях стресса не только как техническую компетентность, но и как способность мотивировать команду, поддерживать её моральный дух, а также умение адаптироваться к изменяющимся обстоятельствам. Особое внимание уделяется трансформационному лидерству, способствующему развитию чувства сплочённости и взаимной ответственности в команде. «САОТРОН» активно использует эти выводы для подбора и обучения руководителей, акцентируя внимание на развитии их лидерских качеств и способности интегрировать команду.

«Building Resilient Teams: The Importance of Trust and Communication» (2008) заостряет внимание на важности построения доверительных отношений и эффективной коммуникации в команде как основы её устойчивости к кризисам. Исследование подробно рассматривает различные методы построения доверия, включая открытое общение, взаимную поддержку и совместное преодоление трудностей. Более того, особое внимание уделяется роли обратной связи и конструктивной критики в процессе укрепления команды.

Компания «САОТРОН» внедряет все удачные найденные научные принципы в свою корпоративную культуру, поощряя открытое общение и взаимодействие между членами команд на всех уровнях. Например, в компании внедрены системы регулярной обратной связи, программы по развитию коммуникативных навыков и инструменты для управления конфликтами. В итоге стратегия управления командами в «САОТРОН» строится на многогранном подходе, основанном на глубоком анализе научных данных и практическом применении лучших практик. Комбинация развития эмоционального интеллекта руководителей, формирования высокоэффективной командной динамики, построения доверительных отношений и обеспечения открытой коммуникации позволяет компании эффективно справляться с вызовами и достигать поставленных целей даже в самых сложных условиях. Кроме того, «САОТРОН» постоянно мониторит появление новых исследований в данной области, чтобы своевременно адаптировать свои стратегии и методы работы.



– Как компании удалось пройти через различные кризисы и сохранить вектор развития?

– К 2020 году компания «САОТРОН» приняла решение о создании собственного производства терминалов сбора данных. Преодолев кризисы, такие как мировой финансовый кризис 2008 года и пандемия COVID-19, компания осознала важность независимости в условиях нестабильного рынка. Создание собственного производства стало ключевым шагом к обеспечению уникальности предлагаемых продуктов, адаптированных под специфические нужды клиентов.

Мы начали разработку различных моделей терминалов сбора данных, включая наручные решения и складские терминалы.

Наручные терминалы, отличающиеся компактностью и удобством, предназначены для использования в логистике и на производственных площадках, где требуются высокая мобильность и доступ к информации в режиме реального времени.

Складские терминалы, в свою очередь, оснащены современными функциями для автоматизации процессов инвентаризации и управления запасами, что позволяет значительно сократить время на обработку данных и повысить точность учёта.

Инвестиции в новые технологии и собственное производство оборудования позволили «САОТРОН» не только оптимизировать бизнес-модели, но и ускорить выход новых продуктов на рынок. Компания активно усиливает свои маркетинговые стратегии и расширяет онлайн-продажи, что обеспечивает стабильный поток доходов даже в трудные времена.

Сложности на рынке требуют от компании быстрой реакции и адаптации. «САОТРОН» успешно справляется с этим благодаря гибкости в управлении и способности быстро принимать решения. Децентрализованная структура управления даёт сотрудникам возможность самостоятельно принимать решения в рамках своих полномочий, что способствует быстрому реагированию на изменения и повышает общую эффективность работы.

Таким образом, одним из главных факторов успеха «САОТРОН» является грамотный менеджмент. Руководство компании всегда акцентировало внимание на важности стратегического планирования и адаптации к изменяющимся условиям рынка, что позволяет не только выживать, но и развиваться в условиях неопределённости.

К числу важных аспектов, на которые особенно обращают внимание в «САОТРОН», относится системный подход к управлению командами, основанный на научных данных. Это предоставляет компании значительные



## SAOTRON

преимущества по сравнению с конкурентами. Устойчивые команды способны быстро адаптироваться к изменениям, что позволяет не только минимизировать риски, но и использовать возможности, возникающие в условиях кризиса.

Кроме того, компании с высокоэффективными командами имеют более низкий уровень текучести кадров, что снижает затраты на обучение новых сотрудников и поддерживает стабильность в работе. Это, в свою очередь, способствует созданию более сильной корпоративной культуры и повышению общей производительности.

– Как компания «САОТРОН» отреагировала на введение санкций против России в 2022 году?

– Кризис 2022 года стал одним из самых значительных испытаний для российской экономики за последние десятилетия. Введение масштабных международных санкций оказало серьёзное влияние на бизнес-среду в стране. Однако, несмотря на сложные условия, многие российские компании, включая компанию

«САОТРОН», смогли адаптироваться и найти новые пути для развития.

В ответ на санкции российские компании начали активнее развивать внутренний рынок, что проявилось в увеличении инвестиций в локальное производство и способствовало созданию новых рабочих мест, снижению зависимости от импортных товаров. Программы по поддержке отечественного производителя, а также меры по стимулированию спроса на российские товары стали важными шагами в этом направлении. И, несмотря на кризисные явления, в некоторых секторах экономики наблюдается рост. В частности, сферы, связанные с высокими технологиями и инновациями, получают особое внимание со стороны государства. Приоритетами для всей страны стали развитие цифровизации, переход на новые технологии и воспитание квалифицированных кадров. Это создаёт новые возможности для бизнеса и способствует долгосрочной устойчивости экономики.

Компания «САОТРОН» стала ярким примером адаптации бизнеса к новым условиям окружающей реальности. Столкнувшись с вызовами кризиса, компания реструктурировала свой бизнес, переориентировав производственные мощности в дружественные страны. Это позволило не только сохранить рабочие места, но



и расширить производственные возможности. Креативный подход в управлении персоналом и нарастающая динамика освоения последних научных достижений во всех областях науки, а как следствие, оптимизация межличностных отношений помогли «САОТРОН» преодолеть все сложности и добиться положительных результатов, добиться полной отдачи команды рабочим процессам, развить профессиональные межличностные отношения и продемонстрировать лучшую устойчивость к внешним шокам.

«САОТРОН» укрепила позиции на рынке благодаря:

- интеграции с популярными системами учёта и машинным обучением для анализа данных в реальном времени. Например, складские терминалы автоматически обновляют информацию о запасах, сокращая ошибки;

- модульным решениям (сканеры штрихкодов, RFID-считыватели, GPS), которые адаптируются под нужды клиентов;
- собственному производству, обеспечивающему контроль над процессами и оперативную реакцию на изменения рынка. Во время пандемии COVID-19 компания адаптировала устройства для сферы здравоохранения;

- партнёрству со стартапами и технологическими компаниями для ускорения разработки новых решений.

**– Что сегодня представляет собой компания «САОТРОН»?**

– Сегодня «САОТРОН» – это не просто компания, а символ устойчивости и инноваций в сфере IT. Грамотное управление, стратегическое планирование и постоянное стремление к инновациям стали основой её успеха. Уникальные решения, креативный подход к управлению и внимание к развитию сотрудников позволили компании не только преодолевать сложности, но и сохранять вектор движения к эффективному будущему.

Успех «САОТРОН» – яркий пример того, как гибкость, инновации и ориентация на национальную экономику приводят к процветанию даже в условиях глобальной турбулентности. Многолетний опыт позволил компании не только преодолеть вызовы последних лет, но и вы-

# SAOTRON

йти на новые рынки, открывая перспективы для роста. Будущее «САОТРОН» выглядит многообещающим, и мы с нетерпением ждём реализации наших амбициозных планов.

**Ключевые факторы успеха компании «САОТРОН»:**

**ГИБКОСТЬ И АДАПТИВНОСТЬ.** Компания быстро реагирует на изменения макроэкономической ситуации, корректируя стратегию и операционные процессы. Это включает в себя анализ рыночных трендов, прогнозирование рисков и разработку мер для их минимизации. Например, в условиях санкций «САОТРОН» перестроила логистические цепочки, найдя новых поставщиков и оптимизировав производство.

**ИНВЕСТИЦИИ В ИННОВАЦИИ.** Внедрение передовых технологий (CAD/CAM-системы, автоматизированные линии, искусственный интеллект) и разработка уникальных продуктов укрепляют лидерские позиции компании. В будущем «САОТРОН» планирует вклад в инвестиции и исследования новых материалов, расширив ассортимент и улучшив качество продукции.

**ФОКУС НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК.**

Ориентация на локальные потребности позволила увеличить продажи и укрепить позиции в России. Это включает в себя сотрудничество с региональными дистрибьюторами, участие в госпрограммах и поддержку отечественного производства. Социальная ответственность (создание рабочих мест, поддержка местных сообществ) укрепляет имидж компании.

**РАЗВИТИЕ КАДРОВ.** Программы обучения для сотрудников и клиентов, включая вебинары и курсы, повышают лояльность и эффективность использования технологий.

**– Как вы оцениваете перспективы развития компании «САОТРОН» в будущем?**

– Будущее «САОТРОН» выглядит многообещающим. Компания продолжает внедрять новые технологии, участвовать в программах подготовки кадров и совершенствовать управленческие подходы, что соответствует приоритетам государственной политики и делает её примером для подражания. Инновации в сегменте терминалов сбора данных дают компании многообещающие перспективы.

Пример компании «САОТРОН» демонстрирует, что успех в современных условиях достигается через гибкость, инновации и поддержку внутреннего рынка. Продолжение этой стратегии станет залогом роста компании и вкладом в стабильность и развитие российской экономики, фактором успеха компании.



# Наталья Боровкова:

## «Логисту необходимы дипломатичность, ответственность и быстрота реакции»



Логистика стара как мир: не зря же само её название происходит от древнегреческого «логист» – изначально оно обозначало чиновника, занимавшегося проверкой отчётов других чиновников. В Древнем Риме логисты выполняли административные и религиозные функции. Во времена византийского императора Льва VI логистика определялась как искусство снабжения армии и управления её перемещениями, вооружением и обеспечением всех потребностей. И пусть само понятие отличалось от современного, византийским логистам нужны были всё те же базовые качества, что и современным: дипломатичность, ответственность и быстрота реакции. О буднях современного специалиста из сферы логистики мы побеседовали с Натальей Боровковой.



**– Наталья, в сфере логистики вы работаете с 2006 года – стаж впечатляющий! Почему вы выбрали именно это направление, какое образование и навыки стали определяющими?**

– Начинали мы бизнес в сфере грузоперевозок в 2006 году вместе с теперь уже бывшим супругом. Идеей загорелись оба. Взяли «Газель», стали возить овощи, потом подписали договор с одной крупной компанией Ростова-на-Дону и уже перевозили книги – по всей России. Я тогда выполняла роль навигатора – сегодня это звучит смешно... Так и пролетели четыре года в дороге. Затем супруг приобрёл гаджет-навигатор, да и сын как раз пошёл в первый класс, и мне пришлось остаться дома.

Так как сфера логистики мне очень нравилась, я стала интересоваться, как работают диспетчеры (раньше так называли логистов). Даже однажды вышла работать на полдня в транспортную компанию. Столь короткого времени оказалось достаточно, чтобы понять, что всё это я смогу и сама...

**– Не каждый предприниматель может стать хорошим управленцем... Вы приобрели опыт руководства уже после открытия своего бизнеса?**

– Дело в том, что я – это уже третье поколение в семье, где были руководители. Первый – это мой дедушка, который был заведующим склада зернохранилища в селе, в котором жила наша семья. Уходя на пенсию, он передал это место дочери, то есть моей маме. И я, будучи ребёнком, прибегала к ней на склад, который находился неподалёку от нашего дома. Поэтому в моей жизни логистика появилась задолго до того, как я стала предпринимателем. Но в той жизни это была складская логистика, а в моей теперешней в большей степени – информационная. Находясь вместе с мамой на её рабочем месте, я часто наблюдала за тем, как она общается с подчинённым персоналом. Я никогда не слышала, чтобы она кричала либо относилась к сотрудникам неуважительно. Видимо, тогда и сложилось у меня понимание, как нужно вести себя на этой должности. Вот и я не повышаю голос на людей, с которыми работаю. Всегда стараюсь набраться терпения и объяснить, что нужно сделать, чтобы работа пошла слаженно. Ну а если уже не получается донести информацию, приходится вынужденно расставаться. Поначалу я этого не делала, давала возможность исправиться, но с годами поняла, что лучше сразу разойтись, так как потом мне приходится оправдываться перед клиентами за огрехи таких подчинённых.

**– На кого ориентированы ваши услуги – это в основном частные лица? Или бизнес?**

– За все эти годы я никогда не рекламировала свою деятельность. Когда ты выполняешь свою работу хорошо, о тебе отзываются положительно и охотно рекомендуют другим. И так сложилось, что в последние годы я сотрудничаю с компаниями, которые занимаются массовыми мероприятиями (выставками, форумами, конференциями). Как говорит один из генеральных директоров, с которым мы работаем более 15 лет: «Мне с вами спокойно. Я знаю, что все договорённости будут соблюдены. Я могу спокойно заниматься другими делами, а сферу логистики полностью доверить вам».

И вы знаете: это дорогого стоит, когда тебе настолько доверяют.

**– Что помогает выделиться среди конкурентов? В вашей сфере их немало...**

– Первое, да и, наверное, основное, – это стоимость: все хотят дешевле.

Дело в том, что я работаю удалённо (из дома). Я это начала делать задолго до того, как многие узнали о существовании такого формата.

Тем самым себестоимость перевозки в разы дешевле получается, чем, например, у транспортной компании, так как мне не нужно платить за аренду офиса, зарплату охраннику, уборщице и т. д.

Второе – это всегда быть на связи. Я нахожусь в контакте со своими клиентами и водителями 24/7. Особенно когда идут крупные проекты, например, такие как «Игры будущего» в Казани, Всемирный фестиваль молодёжи в Сочи. Как вы знаете, они проходят при участии первых лиц государств, и такая работа должна быть выполнена на отлично.

А если что-то пошло не по плану, среагировать необходимо молниеносно. Загрузки и выгрузки у нас бывают круглосуточно и в любой день недели. Я часто слышу от людей, с которыми работаю: «Мы ценим тебя за то, что ты всегда с нами!» Ну а я, в свою очередь, просто их люблю. Я искренне восхищаюсь людьми, которые могут создавать такие масштабные проекты.

**– Учитывая ваш опыт, вероятно, у вас уже сформировались определённые правила и алгоритмы работы с клиентами. Тем не менее от проблем в логистической цепи никто не застрахован. Как решаются разногласия с клиентами, если они возникают?**

– Честно: даже не знаю, что вам ответить про разногласия... Я научилась находить компромисс. Если вижу, что вина со стороны моих сотрудников, я сразу же уступаю, признаю, что мы неправы; и если нужно оплатить какие-либо издержки – я это делаю. А самое основное – я никогда не позволю себе разговаривать на повышенных тонах, ну или тем более оскорблять человека. Даже если мой собе-

Наталья  
Боровкова –  
профессиональный логист,  
владелец  
бизнеса. Стаж  
работы в сфере  
грузоперевозок –  
более **18** лет.



седник это делает, то я терпеливо выслушаю, а потом скажу: «Нам нужно работать дальше». Тем самым я даю понять, что мы продолжаем сотрудничать, несмотря ни на что, а это просто обычные рабочие моменты. Видимо, вот эта черта моего характера, спокойствие, и нравится многим, кто со мной работает.

**– В каких случаях вы отказываетесь от сотрудничества? Или, возможно, рекомендуете другую компанию?**

– За 18 лет в логистике отказаться от сотрудничества мне пришлось единожды. Целый год девушка-менеджер обсуждала со мной перевозки, а потом по разным причинам отказывалась от них. Даже было такое, что машина уже приехала на загрузку, а она говорит: «Ой, я забыла сказать, что сегодня грузить не будут, наверное, завтра, а может, в другой день... Ну, я потом скажу тогда».

И вот тут моё терпение не выдержало. Я спокойно объяснила ей, что так делать

нельзя. И мы прекратили общение.

Ну а в основном мне везёт с моими клиентами, у нас уважительные и добропорядочные отношения. За что я им очень благодарна!

**– Насколько современные логистические услуги отличаются от тех, что были, скажем, лет 15 назад? Какие основные тенденции вы бы выделили?**

– Сокращение сроков доставки и требований к перевозчикам становится с годами всё заметнее. А вот стоимость услуг увеличивается, но незначительно. Это основные критерии, которые я могла бы выделить за прошедшие годы.

**– Что посоветуете тем, кто только собирается открывать бизнес в сфере грузоперевозок? О чём важно помнить, входя в этот бизнес?**

– Самое основное, и не только в грузоперевозках, а в любой сфере: вам это должно нравиться. Потому что вам при-

дётся это делать большую часть вашей жизни.

Если говорить про меня, то я очень люблю машины. Впервые за руль меня посадил папа в пять лет. Тот день я запомнила на всю жизнь, так как разбила его машину! Обожаю дорогу, как часто я шучу: я еду, чтобы ехать, а не для того, чтобы доехать... Да и те четыре года, которые провела в поездках ещё в начале своего пути, я вспоминаю с теплом.

Бытует такое мнение, что лучший директор завода – это тот, кто начинал за станком: он на своём опыте знает, как выстроен процесс на данном предприятии. Охотно соглашусь с этим высказыванием, так как сама видела труд водителя, так сказать, изнутри. В связи с чем очень часто заступаюсь за них, потому что уважаю. Ну а взамен получаю отлично выполненную работу.

На самом деле всё очень просто: нужно любить то, чем ты занимаешься.

**– Оглядываясь назад, можете отметить три ваших качества, благодаря которым вам удалось достигать поставленных целей?**

– Это была пятница, на часах 23:00. И тут я узнаю, что 10 фур задержали на таможне в Калининграде, обосновывая тем, что якобы не хватает документов. Хотя туда мы въехали по этим же документам, и их пропустили, значит, всё было нормально. Но факт оставался фактом, и проблему надо было решать.

Через 10 минут я уже вела переговоры с начальником таможни. На следующее утро машины стояли в порту и ожидали погрузки на паром, ну а дальше уже – Питер, Москва...

Вот здесь все три качества налицо:

- дипломатичность – умение договариваться, выходить из трудных ситуаций;

- ответственность – я не могла это оставить «на потом» (хотя была пятница и ночь), т. к. несую ответственность за груз и за всё происходящее с фурами;

- сообразительность и быстрота реакции – до той минуты я знать не знала этого начальника таможни, но быстро просчитала, через кого могу выйти на него.

**– Наталья, вы создаёте впечатление яркого, энергичного и жизнерадостного человека. Что помогает вам избегать выгорания, сохранять привлекательность, женственность и позитивный взгляд на мир?**

– Не буду лукавить, говоря, что всё всегда хорошо.

В моей жизни были и падения, и выгорание, и отчаяние, и просто желание «всё бросить и уйти с узелком, как ёжик в туман». Спустя годы я пришла к выводу, что самый злостный враг в достижении любых целей – обида. Обида на тех, кто не помогает, а препятствует твоим достижениям. Ведь на самом деле никто не хочет,



чтобы ты становился ярким, энергичным и успешным. Особенно твоё самое близкое окружение, как бы абсурдно это ни звучало, но это так. Ты же тогда будешь лучше их, а этого никому не хочется.

Приходится стучаться в закрытую дверь иногда в два, а то и в три раза сильнее, что бы тебя заметили, услышали, признали. В моём случае это не обращать внимания на такие фразы, как «А ты хорошо подумала?.. А может, не стоит?.. Зачем оно тебе надо?..» и т. д. И далее – описание множества разных неприятных нюансов, которых может и не быть. Тем самым тебе не дают встать на ступень выше.

Поэтому я ограничиваю себя от общения с такими людьми, сохраняя позитивный настрой, счастливо и с улыбкой продолжая свой жизненный путь.

**– Где и с кем, если не секрет, проводите отпуск? Какие направления предпочитаете?**

– Отпуск – это громко сказано!

У меня отпуск – это 1-2 дня между загрузками/выгрузками. За эти годы я уже привыкла к такому ритму в своей жизни. Привыкла к тому, что у меня всё «не как у всех». Помню, стоим в церкви, у меня на руках малыш, а в голове одна мысль: «Телефон на беззвучном, а у меня машины на загрузке».

Перед тем как куда-то поехать для того, чтобы сменить обстановку, я веду опрос у всех, не намечается ли у них что-то в ближайшем будущем. И то это не всегда помогает! Прошлым летом в семь утра приехала в Сочи из Ростова-на-Дону, в 9:00 приходит сообщение: «Привет! На среду Екатеринбург, ты точно успеешь вернуться?»

После этого я на одну ночь заезжаю в Абхазию, ну а утром уезжаю обратно в Ростов. Вот такие у меня отпуска, если это можно так назвать.

За границей я пока ещё не была, думаю: «Если что, вернуться оттуда так быстро не получится...» Поэтому пока предпочитаю Абхазию.

**– Закончите, пожалуйста, фразу: «Жизнь удивительна, потому что...»**

– Это самый лучший вопрос!

«Жизнь удивительна, потому что случайности не случайны».

Когда-нибудь я обязательно напишу о себе книгу и назову её «Случайности не случайны».



Сайт: [nata-trans.ru](http://nata-trans.ru)  
Тел.: 8-993-085-01-02  
E-mail: [nba16042003@yandex.ru](mailto:nba16042003@yandex.ru)

# Борис Золотухин, «Миратек»: «Двигаем промышленность к новым возможностям!»



Компания «Миратек» специализируется на комплексных поставках промышленного оборудования для различных отраслей промышленности: от машиностроительной до атомной. Наш портфель продукции насчитывает около 800 наименований оборудования и комплектующих, тщательно отобранных для удовлетворения потребностей как крупнейших государственных корпораций, так и средних частных предприятий. Мы гордимся партнёрством с более чем 60 ведущими заводами-изготовителями, каждый из которых является экспертом в своей области. Это позволяет нам предлагать клиентам только проверенные решения, адаптированные под конкретные задачи производства. Благодаря длительному сотрудничеству с производителями мы создали надёжную систему поставок, гарантирующую стабильность и качество каждого поставленного изделия. Наша команда профессионалов работает над тем, чтобы каждое решение соответствовало самым высоким стандартам эффективности и надёжности. Организация адаптирует каждое решение под конкретные потребности заказчика, что позволяет компании оставаться надёжным партнёром для своих клиентов. В интервью нашему изданию генеральный директор ООО «Миратек» Борис Золотухин рассказал о широчайшем спектре поставляемого технологического оборудования. Компания не только сотрудничает с ведущими производителями из России и Китая, но также активно развивает партнёрские отношения с предприятиями из Индии, Турции, Беларуси и Казахстана. Такой международный подход позволяет «Миратек» предлагать клиентам решения, сочетающие передовые технологии и высокое качество.

– Борис Михайлович, расскажите об истории создания компании «Миратек». Как вы вышли на этот рынок и чем именно занимаетесь?

– «Миратек» специализируется на комплексных поставках технологического оборудования и комплектующих для предприятий различных отраслей промышленности. Наша номенклатура включает в себя широкий спектр решений, адаптированных под конкретные потребности заказчиков.

Компания предлагает не только станки с ЧПУ, обрабатывающие центры, автоматические транспортные системы (AGV) и средства автоматизации производства, но и дополнительные категории оборудования, такие как:

- токарные станки, включая классические модели и современные версии с возможностью программного управления;
- фрезерные станки с различными размерами рабочих столов и степенями свободы для выполнения сложных операций;
- шлифовальные станки для высокоточной обработки поверхностей деталей;
- листообрабатывающее оборудование – гибочные станки, лазерные установки, плазменные и гидроабразивные резаки;
- системы сварки – роботизированные линии и полуавтоматические установки для разных типов материалов;
- инструментация – инструменты для металлообработки, включая фрезы, сверла, зажимные устройства и оснастку;
- промышленная автоматизация – программное обеспечение для управления



производственными процессами, интеграция с системами ERP/MES;

- складские решения – автоматизированные складские системы, включающие в себя AGV, штабелёры, погрузчики и конвейерные линии;

- энергетическое оборудование – трансформаторы, электродвигатели и системы электроснабжения для промышленных объектов.

Сегодня наша компания активно развивается, предлагая комплексные решения для модернизации производственных процессов. Мы не просто поставляем оборудование, а помогаем нашим клиентам оптимизировать их бизнес-процессы, повышая эффективность и конкурентоспособность.

**– Поставки какого оборудования и комплектующих, для каких предприятий осуществляет ваша организация? В каких отраслях вы работаете?**

– Каждое решение проходит строгий контроль качества перед поставкой клиенту, а наши специалисты обеспечивают профессиональную консультацию при выборе оптимального оборудования. Мы работаем с предприятиями из оборонной промышленности, автопрома, машиностроения, нефтегазового сектора и других отраслей, предлагая им современные технологии для повышения эффективности производства.

Нашими клиентами являются предприятия из различных отраслей промышленности. Среди них – оборонная промышленность (производители военной техники, авиакосмической продукции и специального оборудования), автопром (предприятия, занимающиеся сборкой автомобилей и производством автокомпонентов), машиностроение (заводы, выпускающие различное промышленное оборудование, станки и механизмы), нефтегазовая отрасль (компании, нуждающиеся в точной обработке деталей для нефтедобывающего и газового оборудования).



**– Какие виды технологического оборудования сегодня наиболее востребованы и как это отражается на вашем бизнесе?**

– На данный момент наибольшим спросом пользуются фрезерные станки с ЧПУ, причём особенно популярны модели с большой рабочей зоной, которые позволяют обрабатывать крупногабаритные детали, а также токарные центры, которые представляют собой станки с возможностью одновременной обработки нескольких поверхностей, что увеличивает эффективность производства.

Также высокий уровень продаж имеют автоматические транспортные системы (AGV): эти технологии становятся ключевым элементом современной производственной логистики, особенно в условиях цифровой трансформации.

И конечно же, нельзя не отметить линии роботизированной сварки, которые используются для автоматизации процессов сварки, что повышает качество и скорость работы.

Данные виды оборудования регулярно находят своего потребителя, что положительно влияет на наш бизнес, так как мы можем предложить клиентам актуальные решения, соответствующие современным требованиям рынка. Компания активно развивает направления, связанные с автоматизацией и цифровизацией производства, и это позволяет нам сохранять высокую конкурентоспособность.

**– С какими заводами-изготовителями вы сотрудничаете? По каким критериям осуществлялся выбор поставщиков?**



– Компания «Миратек» тесно сотрудничает с ведущими российскими, предприятиями СНГ и зарубежными производителями технологического оборудования. Среди наших партнёров – как отечественные компании, так и международные лидеры в своей области.

Из российских производителей можно выделить современное электротехническое предприятие ЗАО «Вольна», производит автоклавы и установки вакуумной пропитки, камерные электропечи, сушильные индукционные и пиролитические печи (отжига), стендовое оборудование, автоматизированные установки наплавки тел вращения, устройства для оснащения ремонтных цехов и производств электрических машин; АО ОКБ «Гидропресс» занимается разработкой оборудования для реактор-

**Номенклатура компании включает:**

- \* **Станки с ЧПУ:** токарные, фрезерные, шлифовальные станки различных конфигураций, предназначенные для высокоточной обработки металла.

- \* **Прессовое оборудование:** судостроительные, кривошипные, гидравлические, магнитно-импульсные.

- \* **Обрабатывающие центры:** вертикальные и горизонтальные модели, оснащённые современными системами управления и инструментальными блоками, которые позволяют выполнять многооперационную обработку деталей без перенастройки.

- \* **Складские решения:** автоматизированные складские системы, включающие в себя AGV, штабелёры, погрузчики и конвейерные линии.

- \* **Листообрабатывающее оборудование:** гибочные станки, лазерные установки, плазменные и гидроабразивные резаки.

- \* **Системы сварки:** роботизированные линии и полуавтоматические установки для разных типов материалов.

- \* **Инструментацию:** инструменты для металлообработки, включая фрезы, свёрла, зажимные устройства и оснастку.

- \* **Промышленную автоматизацию:** программное обеспечение для управления производственными процессами, интеграция с системами ERP/MES.

- \* **Энергетическое оборудование:** трансформаторы, электродвигатели и системы электроснабжения для промышленных объектов.

- \* **Термическое оборудование:** камерные, шахтные, вакуумные, индукционные электропечи.

ных установок различных типов в сфере атомной энергетики; ООО «МИУС», основанное в 1993 году, занимается проектированием и производством промышленного электротермического оборудования. «АСД-ТЕХНИКА», занимающееся разработкой и производством высококачественного оборудования для дозирования и смешивания полиуретановых, силиконовых, эпоксидных, полиэфирных, клеевых составов и других компонентов для производства полимеров; ООО «ТД «ГПА», сфокусированное на проектировании и производстве гидравлического оборудования – от маслостанций до сложнейших технологических комплексов; машиностроительное предприятие НПО «Инструментмаш» и другие. Что касается зарубежных заводоизготовителей, то здесь непременно стоит упомянуть компании из Китая: производителя современных центров обработки и автоматических транспортных систем – DMT; Huazhong CNC, известную своими системами управления для станков с ЧПУ; Hubei Huangyi Industry & Trade Company, Ltd., которая более 12 лет специализируется на двигателях CUMMINS в сборе и аксессуарах, а также на других грузовиках, инженерных машинах и корабельных двигателях.

**– Перечислите ключевые возможности автоматизации с AGV.**

– Автоматические транспортные системы (AGV) предоставляют возможность полной замены ручного труда при перемещении грузов между рабочими зонами, повышают скорость и точность доставки материалов, снижают время простоя оборудования и зависимость от человеческого фактора, что позволяет сократить затраты на персонал. Помимо этого, AGV обеспечивают безопасность производства, то есть исключают ручной контакт с тяжёлыми грузами, что уменьшает риск травматизма. Также автоматизация с AGV даёт возможность адаптации маршрутов и задач в зависимости от потребностей производства, включая изменение конфигурации цеха, и гарантирует совместимость с программным обеспечением для планирования и мониторинга производственных процессов.



**– Каковы конкурентные преимущества сотрудничества с вашей компанией?**

– Сотрудничество с «Миратек» – это больше, чем просто сделка. Это инвестиция в безупречность и технологическое превосходство. Наша команда – это сплав опыта и инноваций, мы не просто разбираемся в технологическом оборудовании, но предлагаем экспертную поддержку, рождённую годами практики. Наша компания берёт на себя ответственность за каждый этап: от стратегического консультирования до безупречного послепродажного сервиса и глубокого обучения персонала. Мы создаём решения «под ключ», освобождая наших клиентов от забот. Партнёрство компании с лидерами отрасли – это гарантия надёжности, долговечности и доступа к самым передовым технологиям. Мы предлагаем не просто оборудование, а уверенность в завтрашнем дне.

Сервисный центр организации – это линия защиты от любых неожиданностей, мы оперативно реагируем на каждый запрос, обеспечивая бесперебойную работу оборудования и спокойствие вашего бизнеса. Кроме того, мы разрабатываем уникальные решения под конкретные потребности каждого клиента, учитывая особенности его производства. Мы имеем официальные дилерские сертификаты от производителей, что позволяет нам предоставлять клиентам лучшие условия и гарантии.

**– Какие основные сложности возникают при поставках технологического оборудования? Чем этот рынок отличается от других?**

– К сожалению, в условиях современной экономики компании нередко сталкиваются с определёнными трудностями – как с внутренней, так и с внешней стороны. Изменения в экономической ситуации, нормативных требованиях и логистических цепочках могут создавать значительные вызовы для поставщиков технологического оборудования. Однако наша компания обладает необходимым опытом и гибкостью для оперативного реагирования на любые изменения.

Мы адаптировались к решению самых сложных задач и готовы предложить кли-



ентам эффективные решения даже в условиях повышенной неопределённости. В нашей сфере особое внимание уделяется таким аспектам, как организация доставки крупногабаритного оборудования, соблюдение множества нормативных требований и подготовка техники к работе в российских условиях. Помимо этого, текущая внешнеполитическая ситуация может усложнять доступ к некоторым типам оборудования, но мы активно работаем над поиском альтернативных вариантов, сотрудничая с проверенными производителями из разных стран.

*«Миратек» берёт на себя ответственность за каждый этап: от стратегического консультирования до безупречного послепродажного сервиса и глубокого обучения персонала. Мы создаём решения «под ключ», освобождая наших клиентов от забот».*

**– Расскажите о сервисном обслуживании вашего оборудования.**

– Специалисты ООО «Миратек» оказывают своим клиентам всестороннюю техническую поддержку, обеспечивая правильный монтаж и пусконаладку оборудования; гарантийное и постгарантийное обслуживание включает в себя бесплатное устранение дефектов в течение гарантийного периода и длительную поддержку после окончания гарантийного срока. Кроме того, персонал компании обеспечивает клиентам постоянный доступ к необходимым запчастям и расходным материалам. А для сотрудников заказчика мы проводим тренинги по работе с новым оборудованием.

**– Какими осуществлёнными проектами «Миратек» особенно гордится?**



– Компания «Миратек» имеет богатый опыт работы с ведущими предприятиями различных отраслей российской промышленности. Наши клиенты – это как крупнейшие государственные корпорации, так и успешные частные компании. Особое внимание мы уделяем таким ключевым секторам экономики, как оборонная промышленность, машиностроение и автомобильная отрасль.

В области оборонной промышленности мы гордимся проектами, связанными с модернизацией производственных мощностей наших партнёров. Одним из наиболее значительных достижений является установка современного парка станков с ЧПУ на одном из крупнейших предприятий оборонного комплекса России.

В машиностроительной сфере наша компания реализовала масштабный проект по модернизации производства крупного машиностроительного завода. Основным элементом этого проекта стало внедрение автоматических транспортных систем (AGV), которые полностью преобразили внутреннюю логистику предприятия.

Особую гордость вызывает проект по созданию цифровой производственной линии для одного из лидеров российского автопрома. В рамках этого проекта мы интегрировали передовые технологии автоматизации и роботизации, что позволило заказчику перейти на новый уровень конкурентоспособности.



**– Каким образом происходит распространение вашей продукции? Есть ли у вас дилеры? Работает ли ваша компания с ближним и дальним зарубежьем?**

– Продукция распространяется через нашу собственную дилерскую сеть, которая охватывает основные регионы России. Мы имеем официальные дилерские сертификаты от производителей, что позволяет нам предоставлять клиентам лучшие условия и гарантии.

На данный момент мы активно рассматриваем возможность развития дилерской сети для расширения географии присутствия. Благодаря тесному сотрудничеству с производителями мы можем обеспечи-

вать высокий уровень сервиса и оперативное решение вопросов.

Компания «Миратек» работает как с российскими, так и с зарубежными заказчиками, включая страны СНГ и дальнейшее зарубежье, что позволяет нам быть частью глобального рынка технологического оборудования.

**– В каких крупных конференциях, выставках вы принимали участие в прошлом году и где планируете в 2025-м?**

– В прошлом году мы приняли участие в 24-й международной специализированной выставке «Металлообработка-2024» в центральном выставочном комплексе «Экспоцентр», к которой присоединилось более 1400 российских и иностранных компаний, представлявших оборудование и технологии станкоинструментальной промышленности, а также в крупном выставочном мероприятии в Екатеринбурге «Оборудование для производства».

Что касается планов на 2025 год, мы намерены продолжить участие в аналогичных выставках как в России, так и за рубежом. В частности, рассматриваем возможность расширения географии мероприятий, включая participation в выставках в странах СНГ, таких как Казахстан. Например, мы заинтересованы в участии в таких выставках, как KazBuild Industrial (Алматы) и Expo Eurasia (Нур-Султан), где можем предложить казахстанским предприятиям современные технологии и оборудование для различных отраслей промышленности.

Также мы планируем принять участие в международных мероприятиях, чтобы укрепить позиции компании на глобальном уровне и продемонстрировать нашу экспертизу в области технологического оборудования. Эти мероприятия помогают нам оставаться в курсе последних трендов отрасли, обмениваться опытом с коллегами и предлагать клиентам самые актуальные решения.

**– Какие основные цели вы ставите перед компанией на ближайший год?**

– Когда мы смотрим в ближайший год, перед «Миратек» стоят масштабные и вдохновляющие цели. Мы не просто хотим оставаться на месте: наша задача – сделать рывок вперёд, предлагая клиентам ещё больше инновационных решений и расширяя границы нашего влияния на рынке.

Прежде всего, мы продолжим активно расширять номенклатуру поставляемого оборудования, добавляя новые категории технологий, которые помогут нашим клиентам достигать новых высот в эффективности производства. Особое внимание уделяется усилению позиций в сфере импортозамещения. Мы уже имеем успешный опыт работы с отечественными производителями и теперь планируем углубить эти партнёрства, предлагая кли-

**«Компания активно развивает направления, связанные с автоматизацией и цифровизацией производства, и это позволяет нам сохранять высокую конкурентоспособность».**

ентам надёжные локальные альтернативы зарубежному оборудованию без потери качества. Также мы собираемся значительно развивать сервисное направление, поскольку понимаем: продажа оборудования – это лишь начало долгосрочного сотрудничества. Наши клиенты должны быть уверены, что после покупки они получат всестороннюю поддержку, начиная от обучения персонала и заканчивая оперативным техническим обслуживанием. Ещё одним приоритетом станет выход на новые рынки. Мы намерены расширить географию присутствия, в том числе в странах СНГ, где спрос на качественное технологическое оборудование постоянно растёт. Параллельно будем усиливать свои позиции внутри России, работая над тем, чтобы каждый регион мог получить доступ к нашим решениям. И конечно же, мы сосредоточим усилия на укреплении отношений с существующими клиентами. Для нас важно не просто выполнять заказы, а становиться частью успеха каждого предприятия, которое выбирает «Миратек».

В целом наша цель – сделать технологии доступнее, производство эффективнее и бизнес наших клиентов более устойчивым. И я уверен, что команда «Миратек», опираясь на многолетний опыт и глубокие знания рынка, справится с этими вызовами. Будущее уже здесь, и мы готовы к нему!

Беседовала Алина Волкова

# Сергей Ле-Захаров, «Фотомеханика»: «Автоматизация должна не просто оптимизировать бизнес-процессы, а создавать конкурентные преимущества»



О рынке складской автоматизации, российских разработках и технологиях, которые популярны сегодня и будут востребованы завтра, а также о загадке нетипичного для складской логистики названия своей компании нам рассказал генеральный директор компании ООО «Фотомеханика» Сергей Ле-Захаров.

– Сергей, какова история зарождения компании «Фотомеханика»? Довольно экстравагантное название для компании, занимающейся складской автоматизацией...

– Я выпускник Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого и начинал свою карьеру как инженер, работая в Институте гидротехники и участвуя в проектах модернизации различных ГЭС. А параллельно увлекался профессиональной фотосъемкой. Тогда как раз в рекламе стал популярен формат фото 360°, и я решил создать собственный поворотный стол для такой съемки – из-за дороговизны и малой доступности зарубежного оборудования. Работал совместно с братом (Александр Ле-Захаров ныне – технический директор ООО «Фотомеханика»). Запрограммировали нашу разработку, подключили к камере... И вот этот небольшой и, казалось бы, чисто прикладной проект и привел в итоге к созданию компании «Фотомеханика». Первый стол у меня купили, и это стало платформой для старта бизнеса по производству оборудования для 3D- и 360°-фото. Так что изначально компания занималась как раз производством оборудования для профессиональной рекламной фотосъемки, отсюда и название. Однако в неё изначально были заложены компетенции в области механики, электроники и разра-

ботки софта. Это и позволило «Фотомеханике» позже успешно перейти к автоматизации складов, когда появился первый подобный крупный заказ от американского логистического оператора. Компания разработала и внедрила сортировочный комплекс для обработки возвратов розничных и интернет-заказов, что стало отправной точкой для дальнейшего развития в области складской автоматизации.

Даже когда мы перешли, как к основному направлению, к складской автоматизации, то решили сохранить название «Фотомеханика», которое уже пользовалось определённой известностью, как дань уважения истокам. Оно отражает нашу инженерную ДНК: разработка механики, электроники и ПО – основа всех наших проектов, будь то фотооборудование или сортировочные системы.

– Какими же проектами «Фотомеханика» занимается сейчас?

– Мы – российский производитель и интегратор решений для автоматизации складов. Разрабатываем конвейерные системы, сортировочные комплексы, ПО, роботизированные решения, тележки мультипиканга Runicart и технологии Put to Light / Pick by Light. Выполняем проекты «под ключ»: от проектирования до сервиса. За 14 лет существования «Фотоме-







ханика» реализовала более 50 проектов автоматизированных складов. Впрочем, и направление по производству оборудования для фотостудий мы тоже не оставили.

**– А кто ваши клиенты?**

– Их круг на сегодня широк: маркетплейсы, логистические операторы, службы доставки, дистрибьюторы, производители косметики, фармацевтических препаратов и даже аэропорты. За 14 лет мы реализовали более 50 проектов (бюджет крупнейшего составил более 4 млн евро), включая систему обработки багажа для томского аэропорта. Локализация производства, собственные патенты и ПО позволяют гибко адаптировать решения под задачи клиентов.

**– Какие тренды и вызовы видите на рынке складской автоматизации?**

– Рынок продолжает расти из-за дефицита кадров, перехода торговли в онлайн и импортозамещения. Ключевой драйвер – рост e-com: в 2024 году он занял 20% розницы в РФ, а сегмент e-grocery вырос на 57%. Автоматизация становится комплексной: конвейеры сочетаются с роботами и шаттлами. Основные вызовы – увеличение скорости операций, оптимизация пространства и цифровизация. Например, система сортировки Cross-Belt может сократить время обработки заказов в два раза, а тележки мультипикинга способны повышать производительность сотрудников в три раза.

Основные цели автоматизации складов – это оптимизация пространства,

увеличение производительности, минимизация ошибок и сокращение времени выполнения заказов. Клиенты «Фотомеханики» отмечают значительное повышение эффективности после внедрения систем.

**– «Фотомеханика» участвует в государственной программе импортозамещения?**

– У нас собственное производство в Санкт-Петербурге: 11 станков с ЧПУ, участки металлообработки, лазерной резки, слесарной обработки, сварки, окраски, сборки и контроля качества. Локализация 75% компонентов ускоряет сроки выполнения проектов. Например, в год мы производим 100 тыс. роликов и 3 млн гибочных операций. Участвуем в программе Минпромторга: клиенты могут получить до 50% скидки, выбирая оборудование российского производства. Также разрабатываем ПО (CONVEYOR CONTROL SYSTEM и M-Pick), которое легко интегрируется с WMS и работает даже при сбоях интернета.

**– Какие технологии востребованы в этой области сегодня?**

– В складской логистике нет универсальных решений: всё зависит от задач склада. Например, для сортировки среднего объема посылок подходят AMR-роботы, а для высокой скорости – Cross-Belt сортировщики. Внедряем комбинации технологий: паллетные лифты, конвейерные технологии, сортировочные решения, системы Pick by Light. Важно, что даже небольшие компании могут начать с

Рынок складской автоматизации активно развивается, особенно в условиях роста e-commerce. Основные тренды включают в себя дефицит кадров, снижение зависимости от ручного труда, цифровизацию бизнеса и импортозамещение. Компании всё чаще комбинируют различные технологии, такие как конвейерные системы, роботы, тележки мультипикинга и шаттловые системы, чтобы повысить эффективность складов.

Но не существует универсального решения для всех складов. Всё зависит от специфики задач клиента.





В **2025** году  
«Фотомеханика»  
планирует  
развивать  
направление  
роботизации,  
включая AMR  
и Totes-to-  
person решения.  
Также компания  
работает  
над новыми  
сортировочными  
системами для  
фармацев-  
тической  
отрасли.

мало: внедрить тележки мультипикапа за 2-3 месяца и окупить вложения за полгода. При этом автоматизация не требует остановки склада: процессы мы стараемся оптимизировать постепенно.

– **Какие планы есть у компании «Фотомеханика» на 2025 год?**

– Продолжим развивать роботизацию: AMR, Totes-to-person, высотные решения

High Bay. Разрабатываем новое направление с шаттловыми системами. Продолжим работать над 3D-сортерами, а также собственной разработкой автоматизированной системы-диспенсера для фармацевтической отрасли.

Наша цель – создавать решения, которые превосходят запросы клиентов. Например, для FM Logistic мы увеличили производительность в пять раз, а для од-







ного из маркетплейсов сократили время сортировки до трёх часов. Планируем совершенствовать линейку ПО и участвовать в новых государственных программах. «Фотомеханика» продолжит укреплять свои позиции на рынке складской автоматизации, предлагая инновационные решения и поддерживая курс на импортозамещение.

**– Как бы вы сформулировали миссию «Фотомеханики»?**

– Мы стремимся повысить эффективность складов через инженерные решения.

Наши ценности: прогресс, ответственность, человечность. И, пожалуй, самой

важной ценностью для нас является человечность. Мы ставим человеческие отношения выше формальностей. Наша цель – не просто удовлетворить запросы или выполнить количественные показатели. Выстраивая доверительные и долгосрочные отношения с клиентом, мы глубоко погружаемся в поставленные задачи и особенности бизнес-процессов. Мы стремимся к тому, чтобы каждый наш проект отражал индивидуальные потребности и превосходил ожидания клиента, создавая конкурентные преимущества для его компании. Каждый проект – это вызов, где мы сочетаем креативность и владение передовыми технологиями.

Миссия «Фотомеханики» – повышение эффективности работы складов за счёт внедрения передовых технологий. Компания ценит человечность, увлечённость и ответственность, стремясь создавать решения, которые не только удовлетворяют запросы клиентов, но и превосходят их ожидания.





# «ПортСервис» – сервис на гребне волны



Новороссийская компания «ПортСервис» вышла на рынок морских контейнерных перевозок в качестве оператора по предоставлению логистических услуг в 2019 году. На сегодня благодаря отличной репутации и профессионализму сотрудников «ПортСервис» является лидером отрасли в сфере грузовых перевозок.

Приоритеты компании – это качество сервиса на каждом этапе логистической цепочки, клиентоориентированность, скорость обработки грузов, надёжность в выборе контрагентов, снижение рисков и издержек, а также создание команды профессионалов. О жизни компании, постоянном развитии и уникальном коллективе мы говорим с директором компании ООО «ПортСервис» Дмитрием Землянкиным.

– Дмитрий, расскажите, с чего началась ваша компания?

– Компания «ПортСервис» была основана с целью предоставления высококачественных логистических услуг. Мы начали с небольшого офиса из пяти человек и постепенно расширяли наши возможности благодаря профессионализму команды и стратегическому расположению рядом с портом Новороссийск. Сейчас количество сотрудников уверенно приближается к пятидесяти.

– Как ваше расположение рядом с портом Новороссийск влияет на эффективность работы?

– Близость к порту Новороссийск – это, прежде всего, возможность оперативно обрабатывать грузы и минимизировать время доставки, что является ключевым преимуществом для наших клиентов. Также это позволяет использовать преимущества транспортного узла – объединять железную дорогу с морем. Мы предлагаем не только вывоз контейнеров 20 футов и 40 футов с морских и ж/д терминалов, но и доставку груза наших клиентов по всей территории России и стран СНГ. Любой тип контейнера и вид груза будут доставлены в кратчайшие сроки и с наименьшими затратами.

– Что вы предлагаете клиентам в области морских контейнерных перевозок?

– Мы предоставляем полный спектр услуг, включая агентирование морских контейнерных линий: MSC, UniGlobal Container Lines (UGL Shipping), KIN-SHIP SERVICES (India). А также доставку грузов «от двери до двери», складирование и таможенное оформление. В географию перевозок входит широкий список стран: Турция, Корея, Индия, Египет, ОАЭ, Кения, Китай, Ливия, Испания, Израиль, Саудовская Аравия, Малайзия, Индонезия, Вьетнам, Таиланд.





Также наша компания предлагает качественный сервис по обслуживанию судов, заходящих в порты АО «Новорослсэкспорт» и Новороссийского морского торгового порта. Богатый опыт работы с портовыми службами, стивидорными компаниями, пограничной и таможенной службами позволяет максимально ускорить обработку судов в период судозахода, а также процесс подготовки и выпуска необходимых документов.

**– Какие уникальные возможности получают ваши клиенты?**

– Мы предлагаем индивидуальные логистические решения, которые адаптированы под конкретные нужды каждого клиента, обеспечивая максимальную эффективность и экономию. Компания «ПортСервис» имеет прямые договорные отношения с ПАО «НМТП» и АО «НЛЭ».

Наши клиенты получают надёжного партнёра, который обеспечивает своевременную и безопасную доставку грузов по конкурентоспособным ценам.

**– За счёт чего вы обеспечиваете высокий уровень сервиса и удовлетворённость клиентов?**

– Мы уделяем особое внимание качеству обслуживания, регулярно обучаем наших сотрудников и внедряем современные технологии для улучшения клиентского опыта. Наши сотрудники имеют доступы к платформам для получения полного комплекса обучения, направленного на развитие корпоративной культуры. И пока в мире сохраняется тренд на «зум-встречи», мы придерживаемся политики живого общения. Поэтому постоянные командировки и установление очного контакта с клиентами являются частью нашей стратегии.

*«Богатый опыт работы с портовыми службами, стивидорными компаниями, пограничной и таможенной службами позволяет максимально ускорить обработку судов в период судозахода, а также процесс подготовки и выпуска необходимых документов».*

**– Поддерживать долгосрочные отношения с клиентами – задача непростая...**

– Совершенно верно. Мы строим доверительные отношения, основываясь на прозрачности и надёжности, что позволяет нам сохранять лояльность клиентов на протяжении многих лет. А также в работе мы постоянно развиваем CRM-систему. Наши сотрудники знают дни рождения клиентов, обновляют информацию о потребностях, где мы можем быть эффективными.

**– Как вы оцениваете конкурентоспособность вашей компании на рынке?**

– Благодаря нашему стратегическому расположению и высокому уровню сервиса мы уверенно занимаем лидирующие позиции в отрасли. Опираясь на грузооборот бухты Новороссийска, по объёму перевалки контейнеров мы входим в топ-3 среди морских агентствующих организаций. Мы постоянно стремимся расширять наш клиентский портфель. В 2023 году мы обработали 19 527 TEU, а по результатам 2024 года их число выросло до 21 752 TEU. Это очень значительные объёмы, цифры говорят сами за себя.

Кроме того, мы постоянно анализируем рынок и адаптируем наши стратегии, чтобы оставаться гибкими и готовыми к любым изменениям.

**– Расскажите о технологиях, которые вы используете для оптимизации логистических процессов.**

– Мы внедряем автоматизацию процессов, что позволяет нам быть на шаг впереди конкурентов. Наша команда разработала «с нуля» линейную систему, которая получила название «Трис». В ней учтены все потребности для выполнения полного агентского комплекса услуг: работа с манифестами, заявками клиентов, выставление счетов и сопроводительной документации. Большую часть наших клиентов – 80% – мы перевели на работу с нами через электронный документооборот.

Мы уверены, что будущее за цифровизацией и автоматизацией процессов, и мы активно работаем над внедрением этих технологий.

**– Можете подробнее рассказать, какие меры вы принимаете для обеспечения безопасности грузов?**

– Мы строго соблюдаем все международные стандарты безопасности и регулярно проводим аудиты для минимизации рисков.

«Близость к порту Новороссийск – это возможность оперативно обрабатывать грузы и минимизировать время доставки, что является ключевым преимуществом для наших клиентов».



«Наши клиенты получают надёжного партнёра, который обеспечивает своевременную и безопасную доставку грузов по конкурентоспособным ценам».



К примеру, груз должен быть размещён и закреплён таким образом, чтобы предотвратить повреждения, которые могут произойти в результате динамических воздействий, возникающих при перегрузке и транспортировании контейнера.

Подготовка груза к транспортированию должна обеспечивать сохранность груза и контейнера на всём протяжении перевозки, необходимую прочность упаковки груза при складировании и погрузочно-разгрузочных работах, а также при воздействии динамических нагрузок, надлежащее крепление груза внутри контейнера, удобство проведения грузовых операций.

При подготовке груза к транспортированию тоже следует учитывать многое. Это транспортные характеристики и свойства груза, географический район, сроки доставки и время года; длительность воздействия гидрометеорологических факторов, в том числе в микроклиматических районах. Важно обеспечить крепление груза, представляющего опасность смещения, определённые температурные, влажностные и вентиляционные режимы. Также необходимо следить за предотвращением опасности повреждения груза и контейнеров, травмирования людей при перегрузочных работах в случае недостаточной или недостоверной информации о характеристиках и свойствах груза и безопасных способах его перевалки, размещения и крепления в контейнере.

Дополнительно мы предлагаем руководствоваться рекомендациями и требованиями, указанными в Правилах перевозки грузов в контейнерах морским транспортом (РД 31.11.21.18-96) и устанавливающими общие условия перевозки контейнеров и грузов в контейнерах, а также основные технические требования к размещению и креплению грузов в контейнерах и контейнеров на судне, обеспечивающие безопасность перевозки и сохранность грузов.

**– В чём секрет адаптации к постоянным изменениям в международной торговле и логистике?**

– Мы постоянно следим за изменениями в законодательстве и мировых трендах, чтобы своевременно адаптировать наши услуги. Все компании столкнулись с серьёзными проблемами при трансграничных расчётах за перевозки, и с каждым новым пакетом санкций проведение таких операций усложнялось. От банков зависит многое, и ведут они себя по-разному. Наша компания аккумулирует все расчёты как агент морских линий. Проведение платежей через «ПортСервис» упрощает всю схему денежных переводов при работе с нашими морскими линиями.

**– Как вы поддерживаете инновации в вашей компании?**

– Мы придерживаемся философии кайдзен. Это одна из ключевых концепций менеджмента, в основе которой лежит непрерывное улучшение всех процессов организации. Она включает в себя регулярное проведение встреч для сбора мнений участников о текущих задачах. Мы используем проекторы и доски для визуального управления задачами, благодаря чему улучшается ясность и снижаются ошибки. Также практикуем периодическое изменение обязанностей для расширения навыков. В результате всё в комплексе повышает вовлечённость и мотивацию сотрудников.

**– Как вы оцениваете профессионализм вашей команды?**

– Команда «ПортСервис» – это настоящая «сборная солянка», но в хорошем смысле этого выражения. Она состоит из высококвалифицированных специалистов с многолетним опытом работы в логистике, а также молодых инноваторов. Средний возрастной «градус» в нашем коллективе равен 30 «Цельсиям» (*смеётся*). Но должен сказать, что разница в возрасте не влияет на профессионализм наших сотрудников.

Чтобы поддерживать командный дух, мы проводим различные корпоративные мероприятия. Так, ежегодно – 25 июля – мы празднуем день рождения «ПортСер-







вис», проводим выездное мероприятие для всего коллектива. Это значимое событие, которое по-своему подводит итоги пройденного пути, отмечает достижения и задаёт вектор на будущее. Для нас очень важна задача сплочения коллектива, хочется напомнить каждому сотруднику о его вкладе в общее дело. Когда люди видят, что их труд ценится, они работают с большей отдачей. Как правило, мы делаем интерактив, в процессе которого сотрудники получают новые навыки и проводят время интересно и с пользой.

Благодаря расположению нашего офиса – возле моря, на юге – мы проводим ежегодно также и закрытие летнего сезона. Выезд на природу, шашлыки, игры в футбол, диалоги у костра. Для нас это замечательная возможность проститься с летом и начать готовиться к осени: вспомнить яркие моменты отпусков, запланировать новые идеи на будущий сезон.

**– Какие отзывы вы получаете от клиентов?**

– Наши клиенты высоко оценивают нашу надёжность, профессионализм и

индивидуальный подход, что подтверждается многочисленными положительными отзывами.

**– Ваша компания принимает участие в развитии региона? Есть социально значимые проекты?**

– Мы активно участвуем в развитии инфраструктуры региона, создаём рабочие места, вносим лепту в пополнение бюджета, что способствует экономическому росту. Многие наши сотрудники социально ответственные и являются волонтерами, все поддерживают здоровые семейные ценности. «ПортСервис» оказывает посильную помощь в строительстве храма Св. Георгия Победоносца в Новороссийске. Также наша компания помогает участникам СВО. Мы отправили на передовую пробную партию контейнеров, переоборудованных для проживания солдат. Сейчас рассматриваем возможность поставки электрогенераторов.

**– Что вы можете посоветовать компаниям, которые только начинают свой путь в логистике?**

– Главное – это фокус на человеческих ресурсах, качестве услуг и удовлетворённости клиентов. Инвестируйте в кадры, технологии и профессиональное развитие команды – и обязательно добьётесь успеха.

**– Какие планы есть у «ПортСервис» на будущее?**

– Мы планируем расширять наше присутствие на международных рынках и внедрять новые технологии для улучшения качества услуг. Сейчас мы внедряем функцию «личный кабинет клиента» в нашей системе «Трис». Это позволит видеть статус перевозки 24/7, упростит коммуникацию между клиентом и менеджером. Для нас очень важна прозрачность сервиса.

**– И в заключение интервью ещё несколько блицвопросов. Какова миссия вашей компании?**

– Организовать сервис для каждого. Логистика наших клиентов – наша миссия.

**– Какая у вас цель?**

– Развитие логистической компании, которая бы действовала с максимальной выгодой для своих акционеров, сотрудников, клиентов и общества в целом и стремилась занять лидирующие позиции в своей отрасли.

**– Расскажите о ваших ценностях.**

– Клиенты и сотрудники – наши главные ценности. Одни не могут существовать без других. Если не будет клиентов, то у компании не будет сотрудников. И наоборот. Благодаря сплочённому и профессиональному коллективу у компании всегда будет свой клиент.

**– Спасибо за беседу!**

*Подготовил Вячеслав Колесников*



# «РУСМАРИН»: надёжность, проверенная временем

ГТК «Русмарин» была основана в 1991 году, став первым частным экспедитором на рынке морских грузоперевозок. Компания наращивала профессиональный опыт и компетенции, расширяла собственные возможности и штат сотрудников. И сейчас – спустя 33 года успешной работы – является одним из ведущих грузоперевозчиков РФ, обладает развитой сетью международных агентов и штатом экспедиторов во всех российских портах. Что вдохновило на создание компании в такой сложный период для страны?

На наши вопросы ответила Екатерина Грузинская, директор по инновациям ГТК «Русмарин».





– Екатерина Дмитриевна, с чего началась история Группы транспортных компаний «Русмарин»?

– История нашей компании началась с идеи Вячеслава Николаевича Грузинского, который работал в Балтийском морском пароходстве, в отделе «Инфлот». В 1991 году он решил уйти из этой структуры, взял с собой двоих специалистов и основал свою собственную компанию. Тогда на рынке агентирования не было никого, кроме «Инфлота», и Вячеслав Николаевич стал первым, кто начал работать самостоятельно.

Любое дело бывает трудно начинать, что уж говорить о таком ответственном и в полном смысле этого слова новаторском шаге – основать первую частную компанию по агентированию линейных судов. Это была рискованная затея, учитывая непростые для страны времена. Однако полученные за годы работы знания, уверенность в собственных силах и целеустремлённость стали тем фундаментом, на котором Вячеслав Николаевич выстраивал собственную компанию.

В течение первых двух десятков лет ГТК «Русмарин» работала на такие линии, как «P&O Containers», «Марас Линия», NYK, и несколько других. Кроме того, более 20 лет мы занимались стивидорным бизнесом на арендованных причалах «Северной Верфи» и складской деятельностью на собственном терминале. Логистические операции были связующим звеном в работе ГТК «Русмарин».

**– За 33 года с момента основания компании в стране было несколько экономических кризисов. Как «Русмарин» адаптировался к этим вызовам? Какие стратегии помогли не только выжить, но и расти?**

– Первые годы становления Группы транспортных компаний «Русмарин» пришлись на эпоху кризисов, резких перемен и кардинальных изменений. Однако, по моему мнению, именно это закалило нас, научило противостоять испытаниям и не бояться трудностей, а извлекать из них пользу для себя и своего развития, превращать минусы в плюсы, а вызовы – в новые возможности.

Так, например, в 1998 году остановка банковских операций и объявление дефолта Правительством РФ вызвали коллапс импорта в транспортно-логистической сфере. ГТК «Русмарин» выстояла благодаря наличию наработанной за годы деятельности базы экспортных клиентов, на которых нам было необходимо оперативно переориентировать свою работу. Развитие рынка транспортных услуг привело нас к решению о сворачивании вспомогательной деятельности, в рамках которой мы занимались стивидорной работой, и сосредоточению на основной – это предоставление логистических услуг.

**– Как изменились логистические маршруты после введения санкций? С какими новыми странами или регионами пришлось налаживать сотрудничество?**

– В 2022 году мы пережили серьёзную перестройку в сфере логистики. Мир стал многополярным. После введения санкций многие международные западные компании покинули РФ. В связи с этим пропали привычные для нас маршруты из других частей света. Поэтому нам пришлось полностью перестраивать все логистические цепочки. Не будет секретом, что большинство грузов сейчас следуют к нам напрямую из Китая, Юго-Восточной Азии, Индии, Турции, ОАЭ и стран СНГ. Если раньше большинство крупных линий заходили в порт Гамбурга и Роттердама и оттуда груз уже доставлялся на фидерных (более маленьких) судах до Санкт-Петербурга, то сейчас уже практикуются либо морская доставка до Турции, либо прямые маршруты до Санкт-Петербурга, Новороссийска и Владивостока с последующей доставкой по железной дороге или с помощью грузового автомобильного транспорта.

На текущий момент сформировалась система новых транспортных хабов в импортно-экспортном направлении РФ: Стамбул, Танжер, Джебел-Али, Мумбаи и т. д. Контейнерное оборудование ведущих морских линий стало замещаться локальными игроками. Кроме того, стали выделяться новые импортно-экспортные регионы торговли с новыми участниками рынка: ближневосточный регион на базе Стамбула, Middle East – на базе Джебел-Али и Мумбаи. Ускоренное расширение БАМа и Транссиба плюс активные инвестиции в порты Дальнего Востока позволили перераспределить часть грузопотока на данном направлении.

Однозначно можно говорить о том, что после введения санкций стало более тесным сотрудничество с Индией и Юго-Восточной Азией, а объёмы торгового взаимодействия с Китаем и Турцией возросли многократно.

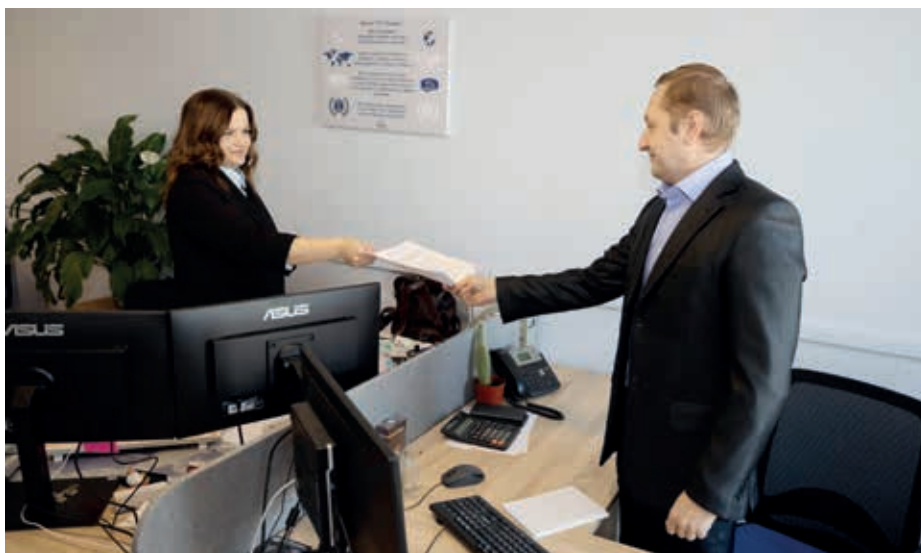
**– Какие новые услуги или способы доставки пришлось разработать, чтобы обеспечить клиентам стабильный сервис? Можете привести примеры успешных кейсов?**

– Мы оперативно реагируем на быстро меняющиеся логистические факторы, чтобы предоставлять нашим клиентам стабильно качественные услуги. Так, например, изменения в мировой логистике стали для нас импульсом для активной проработки перевозок в Китай и из него и создания стабильного железнодорожного сервиса по этому направлению. Мы открыли собственные склады консолидации в Китае с возможностью бесплатного хранения грузов, настроили еженедельные выходы грузов по железной дороге и оказываем помощь в оформлении экспортных и разрешительных документов, а

*«События 2022 года явились толчком для развития новых направлений и проработки новых маршрутов, которые стали выгодными альтернативами европейским грузоперевозкам. Рынок российской логистики поменял вектор, нашим клиентам требовались новые решения, и мы в сжатые сроки адаптировались к этим переменам, одними из первых запустив новые эффективные сервисы».*

также организовываем доставку сборных грузов любыми видами транспорта. Сейчас у нас есть около 10 подрядчиков-линий, которые предоставляют сервис из Китая в порты Санкт-Петербурга и Новороссийска. Если клиенту нужна срочная доставка, мы подбираем самые оптимальные рейсы с дополнительными портами перевалки и транзитным временем от 35 дней.

Кроме того, внедрение санкций осложнило для транспортно-логистической сферы проведение международных расчётов с зарубежными партнёрами. В 2024 году Финансовая служба ГТК «Русмарин» провела масштабную работу по решению данной проблемы, благодаря чему удалось организовать надёжную систему международных транзакций за товары и услуги. На данный момент специалисты компании готовы предложить текущим и потенциальным клиентам уже проверенный и отлаженный сервис платежей как собственными силами, так и за счёт сети платёжных агентов за рубежом.



«Основной инструмент поддержания лояльности клиентов – это общение с ними, выяснение новых и появляющихся потребностей и предоставление продуктов, которые отвечают их запросам. Мы стараемся находиться в постоянном контакте с ними: это позволяет не только быть в курсе текущей ситуации с основными «болями» наших партнёров, но и играть на опережение, разрабатывая решение для проблем и альтернативные маршруты для доставки грузов ещё до того, как это станет необходимым. Такой подход помогает беречь нервы, время и деньги наших клиентов, а нам даёт стабильное и взаимовыгодное сотрудничество».

Также мы активно развиваем грузоперевозки в рамках транспортного коридора «Север – Юг». Для плодотворной работы по этому направлению нами уже сформировано представительство ГТК «Русмарин» в Индии; в планах – расширить деятельность на данном маршруте. В настоящий момент идёт работа через «фри-зону» порта Мумбаи; с противоположной стороны данного коридора мы, помимо наших текущих терминальных сервисов, сейчас проводим мероприятия по расширению ж/д мощностей терминального комплекса, что позволит как компенсировать риски возможных ограничений на Балтике, так и расширить географию логистики.

К тому же мы успешно реализуем проекты по организации кросс-букингов из любой точки мира в зависимости от запросов клиентов и помогаем с оформлением всей необходимой документации благодаря работе специалистов нашего таможенного отдела.

**– Как «Русмарин» удаётся сохранять высокий уровень сервиса в условиях постоянно меняющейся внешней среды? Какие инструменты вы используете для поддержания лояльности клиентов?**

– Наш самый главный актив – это наши сотрудники. Благодаря их слаженной и профессиональной работе нам удаётся оказывать высокий уровень сервиса. В ГТК «Русмарин» большое внимание уделяется внутрикорпоративной культуре: для своих сотрудников мы организовываем спортивные активности, выезды на природу, праздники и даже простые посиделки с пиццей в кругу коллег. К тому же мы всячески поддерживаем сплочение коллектива: например, для максимально эффективной работы с запросами клиентов нами сформированы команды, в состав которых входят сотрудники из разных филиалов – Москвы, Санкт-Петербурга, Новороссийска и Ростова-на-Дону. Ежедневно коллеги собираются на совещания, обсуждают текущие вопросы, совместно прорабатывают решение сложных задач.

Также наша компания следует принципам и методологии Agile, что означает гибкий подход к меняющейся ситуации. Благодаря гибкости мы постоянно обновляем наши бизнес-процессы, чтобы они отображали ту реальность, в которой мы оказываемся с появлением новых вводных.

**– В последние годы всё больше внимания уделяется экологичности и устойчивому развитию. Есть ли у «Русмарин» инициативы в этом направлении? Как вы интегрируете ESG-принципы в свою работу?**

– Забота об окружающей среде является важной составляющей в деятельности ГТК «Русмарин». Так, в прошлом году мы решили поддержать Фонд друзей балтийской нерпы, который занимается защитой популяции морских животных в Финском заливе. Благодаря нашей совместной работе удалось спасти, вылечить и выпустить на волю нескольких детёнышей морских млекопитающих, которые занесены в Красную книгу Ленинградской области. Кроме того, мы оказываем поддержку некоммерческим





организациям, которые специализируются на лечении кошек: помогаем с закупкой кормов и лекарств, а наши сотрудники с удовольствием принимают участие в доставке помощи и общении с подопечными приютов. Помимо этого, в головном офисе компании мы создали для коллег пункт для раздельного сбора батареек, лампочек и пластиковых крышек, которые затем направляем для дальнейшей переработки.

Также мы активно интегрируем в наши процессы и другие ESG-принципы: например, в рамках формирования Стилевого кодекса ГТК «Русмарин» мы ввели принципы, направленные на высокую социальную ответственность перед нашими сотрудниками, партнёрами и клиентами, обеспечение эффективного и качественного сервиса, постоянное повышение технологичности наших бизнес-процессов и улучшение условий труда для наших сотрудников.

**– Как цифровизация повлияла на логику? Какие технологии внедряет «Русмарин» для оптимизации процессов и улучшения качества услуг?**

– Цифровизация имеет огромное значение для логистики, и её влияние уже чувствуется во многих процессах, особенно в отслеживании грузов в режиме реального времени. ГТК «Русмарин» всегда стремилась двигаться в ногу со временем, а потому с развитием новых технологий мы задумались о том, как интегрировать современные разработки и возможности в оказываемый нами сервис. Совсем не-



давно мы провели масштабную работу по обновлению сайта ГТК «Русмарин», на котором в скором времени планируем запуск личного кабинета для клиентов, чтобы дать нашим партнёрам платформу с возможностью максимально оперативно и удобно получать все документы по перевозке и актуальную информацию по грузу. Также мы активно занимаемся внедрением ИИ для обработки документов, что поможет снизить долю человеческих ошибок и ускорит обработку больших объёмов информации.

**– Какие цели ставит перед собой «Русмарин» на ближайшие 5-10 лет? Какие новые рынки или направления вы рассматриваете для развития?**

– Главная миссия Группы транспортных компаний «Русмарин» – стать ведущим логистическим оператором, особенно в сфере оказания высокого уровня сервиса для своих клиентов. Мы стремимся к тому, чтобы бренд «Русмарин» ассоциировался у клиентов с высокими стандартами качества и бесшовной работы. Мы планируем развиваться и в логистической сфере, учитывая всё новые вызовы, которые будут появляться, и в консалтинге, так как за 33 года успешной деятельности на рынке мы накопили большой опыт в юридических, финансовых, маркетинговых, кадровых и других отраслях, будем рады предложить качественный сервис нашим нынешним клиентам и потенциальным партнёрам.



# РАЗВИТИЕ ДРУЖЕСТВЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Вызов времени диктует свои правила для представителей российского бизнеса по созданию новых международных связей. Ковидные ограничения сменились на санкционные, и особенно сильно пострадали те, кто зависел от комплектующих или сырья, поставляемых зарубежными компаниями. Многие были вынуждены временно «заморозить» свой бизнес, переквалифицироваться или вовсе прекратить свою деятельность.



Несмотря на сложную геополитическую и экономическую ситуацию, ООО «АРТЕС» остаётся развивающейся международной логистической компанией, помогающей российским предпринимателям выстроить процесс планирования, выполнения и контроля эффективного с точки зрения снижения затрат потока запасов сырья, материалов и т. д. В глобальном смысле – усилить международное взаимодействие на благо динамичного развития рынка России.

Компания «АРТЕС» – один из лидеров на рынке и имеет представительства в Армении, Узбекистане, Кыргызстане и Объединённых Арабских Эмиратах. Мы способны решать задачи логистической направленности для своих клиентов: от выполнения отдельных операций в сфере логистики до предоставления комплексных услуг и интегрированного управления логистическими цепочками клиента.





За время работы мы расширили географию международного сотрудничества и выстроили дружественные отношения с рядом стран. Наша компания работает с ведущими мировыми производителями оборудования различного назначения.

Своей бизнес-миссией мы считаем транспортную, информационную, финансовую поддержку компаний в условиях санкций. Кроме того, компания «АРТЕС» выполняет и определённую социальную миссию: например, поставляет в Россию зарубежное медицинское оборудование, которое имеет огромное значение для спасения человеческих жизней в нашей стране.

Для повышения профессиональной квалификации ООО «АРТЕС» регулярно принимает участие в конгрессно-выставочной деятельности. Мы имеем сертификаты участника в крупнейших российских выставках и конференциях, таких как:

- ◆ «ТрансЛогистика», Санкт-Петербург;
- ◆ LOGISTIKA EXPO;
- ◆ TRANSRUSSIA | SKLADTECH;
- ◆ «Рудник»;
- ◆ «ГЛОБАЛСИБЭКСПО – КИТАЙ».

Выходом на новый уровень для ООО «АРТЕС» стало вступление в члены Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты, что является гарантией надёжного сотрудничества с нашей компанией. Следующим шагом стало присоединение к Антикоррупционной хартии российского бизнеса, это позволило приобрести имидже-





вые преимущества, а именно: позиционирование как добропорядочной организации, задающей «антикоррупционный тон» сверху.

Комплексный подход к работе сотрудников компании «АРТЕС» позволит потенциальным клиентам:

- во-первых, значительно сэкономить время при создании и трансформации логистической системы предприятия. Компания-покупатель логистических услуг может сконцентрироваться на своей ключевой компетенции;
- во-вторых, разделить ответственность за управление товарными, информационными и финансовыми потоками;
- в-третьих, передать часть функций профессионалам. Мы не стремимся выполнять все операции самостоятельно, а при необходимости управляем цепочками профессионалов в узких сферах деятельности. Используя опыт, специализацию и ресурсы прямых участников цепочки поставок, применяем их технологии, в результате получая высокое качество и низкую себестоимость;
- и наконец, в-четвёртых, наша компания сотрудничает с ведущими производителями техники и оборудования. Мы готовы взять на себя обязательства по закупке товара напрямую у завода-производителя.

Работа с компанией «АРТЕС» поможет вам сохранить своё время и деньги благодаря возможности оказания широкого перечня услуг, таких как перевозка различными видами транспорта, хранение товаров, управление логистической инфраструктурой, таможенное оформление товаров, управление внешним документооборотом компаний, финансовый контроль сделок и многое другое.

– Алексей Валерьевич, что представляет собой сегодня ООО «АРТЕС»?

– Логистическая компания ООО «АРТЕС» – эксперт по оптимизации материальных, информационных и финансовых потоков. «АРТЕС» предоставляет услуги по комплексному сопровождению на всех этапах работы (поиск, оплата, доставка товаров и таможенное оформление).

– В чём для клиентов заключаются преимущества сотрудничества с компанией «АРТЕС»? Почему вас выбирают на столь конкурентном рынке? И в частности – почему комплексный подход выгоднее для клиента, чем заказ отдельной услуги?

– Важным преимуществом сотрудничества с компанией «АРТЕС» является комплексный подход. Он позволяет сделать для клиента более выгодное с финансовой точки зрения предложение, а также обеспечить максимальную безопасность материальных ресурсов клиента, т. к. все этапы сделки – это только наша зона ответственности. В результате нашей работы клиент получает реализацию семи главных правил логистики, а именно: нужный товар, необходимого качества и количества, в нужное время и место, нужному потребителю, с минимальными затратами.

– Вы являетесь членами ТПП Санкт-Петербурга, старейшей и известнейшей в России. Насколько активно участвуете в проектах, проводимых палатой?

– Мы участвуем в заседаниях членов ТПП Санкт-Петербурга и внимательно следим за предлагаемыми нашему вниманию проектами. В ТПП мы сравнительно недавно и пока присматрива-





емя: чем мы можем быть полезны и чем проекты палаты могут быть полезны нам? Пока можно однозначно сказать одно: вступление в ТПП стало для ООО «АРТЕС» очередным шагом на пути к крупному бизнесу.

– В чём видите свою миссию?

– Своей бизнес-миссией мы считаем транспортную, информационную, финансовую поддержку компаний в условиях санкций. В глобальном смысле – мы помогаем государству осуществить их проекты в части поставки важного для страны оборудования для

защиты стратегически важных объектов и укрепления суверенитета страны.

– Каковы ваши приоритетные задачи на наступивший год? А на более длительную перспективу? Поделитесь с читателями планами по развитию компании «АРТЕС».

– Мы делаем всё возможное, чтобы консолидировать текущие позиции на рынке, привлечь новых квалифицированных специалистов и реализовать ещё больше интересных и стратегически важных для России проектов.

#### КОНТАКТЫ:

- Россия: +7 (952) 375-30-30
- E-mail: [logist@artes.pro](mailto:logist@artes.pro)
- Сайт: [artes.pro](http://artes.pro)



# Андрей Спичак:

## «Каждый клиент SPIKO – наш друг!»

**«Наша команда – это семья, а каждый клиент – наш друг»**

Группа компаний SPIKO – заметный игрок на логистическом рынке, успешно и стабильно развивающаяся группа компаний, специализирующаяся на доставке обширной номенклатуры грузов из любой точки мира с таможенным оформлением и полным комплексом сопутствующих услуг. SPIKO предоставляет полный спектр логистических, экспедиторских услуг, а также услуги по таможенной очистке грузов для агентов и собственников груза, находит оптимальные решения для правовых и финансовых вопросов при планировании внешнеторговых сделок. Здесь избавят клиента от необходимости вникать в тонкости внешнеэкономической деятельности, предложат вам варианты доставки товара, таможенного оформления, валютных операций и сопутствующего документооборота. О том, чем может быть полезна потенциальному клиенту Группа компаний SPIKO, и о многом другом нам рассказал её основатель Андрей Спичак.



**– Андрей Александрович, есть ли у Группы компаний SPIKO девиз, слоган? В чём видите свою миссию?**

– Есть, конечно: «Логистика и ВЭД – вместе к успеху!» А своей бизнес-миссией мы считаем логистическую поддержку российских компаний в нынешних непростых геополитических условиях и считаем, что тем самым вносим вклад в развитие отечественной экономики.

**– Что представляет собой сегодня Группа компаний SPIKO? Из каких подразделений состоит? Какими мощностями располагает?**

– Группа компаний SPIKO представляет собой современную многофункциональную организацию, специализирующуюся на предоставлении комплексных логистических услуг на международном уровне, а также услуг таможенного декларирования.

На сегодня Группа компаний SPIKO включает в себя:

Логистический отдел, отвечающий за планирование и оптимизацию маршрутов, а также за управление транспортными средствами. Мы организуем перевозки практически всеми видами транспорта: автомобильным, морским, воздушным и железнодорожным.

Отдел таможенного декларирования обеспечивает полное сопровождение таможенных процедур, включая подготовку документов, расчёт пошлин и налогов.

Юридический отдел даёт квалифицированные консультации по вопросам международного законодательства.

Отдел продаж предоставляет консультации по вопросам логистики и таможенного оформления, а также помогает клиентам в выборе оптимальных решений для их бизнеса.

Группа компаний SPIKO представляет собой мощную и гибкую организацию, способную удовлетворить потребности клиентов в области международной логистики, обеспечивая надёжную и эффективную доставку грузов.

**– Компания SPIKO GROUP оказывает комплексный международный логистический сервис. Что стоит за этим словосочетанием применительно к вашей компании?**

– Это подразумевает предоставление полного спектра услуг, необходимых для эффективной доставки грузов – экспортных и импортных. Это означает, что мы



участвуем во всех логистических цепочках (международных, сухопутных, железнодорожных), а также в таможенном оформлении.

**Наш комплексный международный логистический сервис включает в себя:**

*Транспортировка:* организацию перевозки грузов различными видами транспорта с учётом оптимальных маршрутов и сроков доставки.

*Таможенное оформление:* полное сопровождение всех таможенных процедур, включая подготовку необходимых документов, расчёт пошлин и налогов, а также консультации по вопросам международного законодательства.

*Складирование:* предоставление услуг по хранению грузов на складах, включая управление запасами и обработку грузов перед отправкой.

*Консалтинг:* консультации по вопросам логистики и таможенного оформления, помощь в выборе оптимальных решений для бизнеса клиентов.

*Технологические решения:* использование современных информационных систем для отслеживания грузов и управления логистическими процессами, что обеспечивает прозрачность и контроль на каждом этапе.

*Индивидуальный подход:* анализ потребностей каждого клиента и разработку персонализированных решений, что позволяет оптимизировать затраты и транзитные сроки.

Ну а если объяснить на конкретном примере, под словосочетанием «комплексный международный логистический сервис» стоит целая цепочка действий со стороны SPIKO, несколько этапов, которых клиенты даже не замечают и могут себе позволить не обращать на них внимания. Сначала надо забронировать место на поезде (если это прямая железнодорожная перевозка, когда со станции в Китае груз приезжает на станцию в Москву, Петербург, Казань и т. д.). Или, соответственно, место на судне, если это море, до какого-либо порта, затем – перегрузка на железную дорогу и до станции прибытия. SPIKO GROUP все эти этапы контролирует, в том числе своевременное оформление документов, чтобы нигде не случилось ненужных задержек и, соответственно, удорожания процесса. При этом мы сообщаем клиенту информацию о каждом этапе. Об остальном клиенты даже не задумаются, а просто получают в нужное им время в нужном месте в целости и сохранности свой груз. В наши компетенции входят забор груза, таможенное оформление, доставка до порта или станции и затем до склада клиента.

Таким образом, комплексный международный логистический сервис SPIKO GROUP обеспечивает надёжную и эффективную доставку грузов, что способствует развитию бизнеса клиентов и укреплению их позиций на рынке.



**– От чего зависят сроки выполнения заказа? Всегда ли удаётся строго их соблюдать?**

– Сроки выполнения логистики «под ключ» зависят от конкретных требований клиента, типа груза, маршрута и выбранных видов транспорта. Обычно после анализа потребностей и согласования всех деталей компания SPIKO предоставляет клиенту чёткий график выполнения всех этапов логистического процесса. Важно отметить, что благодаря оптимизации выбранного маршрута сроки доставки могут быть значительно сокращены.

Таким образом, логистика «под ключ» от SPIKO обеспечивает клиентам удобство, надёжность и высокое качество сервиса, позволяя сосредоточиться на основном бизнесе, в то время как все логистические процессы находятся под контролем профессионалов. И да – мы гарантируем клиенту доставку в срок: это одно из незыблемых условий нашей работы.

**– В чём для клиентов заключаются преимущества сотрудничества со SPIKO GROUP? Почему вас выбирают на столь конкурентном рынке?**

– Во-первых, нас выбирают за следование негласному девизу: «Каждый клиент SPIKO – наш друг». Наверное, поэтому наши клиенты практически всегда и в самом деле становятся нашими друзьями!

А если перейти с эмоциональной на деловую стезю, сотрудничество с Группой компаний SPIKO предоставляет клиентам ряд значительных преимуществ, которые выделяют нас на конкурентном логистическом рынке.

Комплексный подход: SPIKO предлагает полный спектр логистических услуг, о чём говорилось выше. Это позволяет клиентам получать все необходимые услуги в одном месте, что упрощает процесс и снижает затраты.

Слоган Группы компаний SPIKO:  
«Логистика и таможенное оформление – мы заботимся о каждом шаге вашего груза!»



**Индивидуальные решения:** компания уделяет внимание уникальным потребностям каждого клиента, разрабатывая персонализированные логистические стратегии.

**Современные технологии:** SPIKO активно использует современные информационные системы для отслеживания грузов и управления логистическими процессами. Это обеспечивает прозрачность, контроль и оперативность на каждом этапе доставки.

**Надёжность и безопасность:** компания гарантирует высокую степень надёжности в доставке грузов, что особенно важно для клиентов, работающих с ценными или чувствительными товарами. Полное сопровождение таможенных процедур также снижает риски задержек и штрафов.

**Опыт и экспертиза:** SPIKO имеет опытную команду специалистов, которые обладают глубокими знаниями в области логистики, таможенного оформления и международного законодательства. Это позволяет компании эффективно решать любые возникающие вопросы и сложности.

**Клиентоориентированность:** основное внимание компании сосредоточено на удовлетворении потребностей клиентов. SPIKO стремится к долгосрочным партнёрским отношениям, что способствует повышению уровня доверия и лояльности.

**Конкурентоспособные цены:** благодаря оптимизации логистических процессов и эффективному управлению ресурсами SPIKO может предложить конкурентоспособные цены на свои услуги, что делает сотрудничество с компанией экономически выгодным.

Всё вышеперечисленное рекомендует Группу компаний SPIKO как надёжного партнёра для бизнеса.

**– Не так давно, в связи с геополитическими изменениями, логистические цепочки активно и спешно перестраивались. По каким направлениям уже найдены стабильные новые логистические каналы?**

– Текущая ситуация позволила нам лишь усилить направления, над которыми мы работали ранее.

**– Безопасность, скорость и контроль – три составляющие качественной логистики. Благодаря чему они обеспечиваются?**

– Это действительно ключевые аспекты качественной логистики, и Группа компаний SPIKO обеспечивает их за счёт нескольких факторов:

- компания применяет высокие стандарты безопасности при транспортировке и хранении грузов, включая использование современных систем мониторинга и контроля;
- SPIKO предлагает услуги по страхованию грузов;
- транспортный департамент SPIKO использует современные технологии для планирования и оптимизации маршрутов,

что позволяет сократить время доставки;

- эффективное управление складскими процессами и автоматизация операций позволяют ускорить обработку и отправку грузов;

- компания использует современные IT-решения для отслеживания грузов на всех этапах логистического процесса. Это обеспечивает прозрачность и возможность оперативного реагирования на любые изменения;

- клиенты получают регулярные отчёты о статусе своих грузов, что позволяет им быть в курсе всех этапов доставки;

- опытные специалисты компании контролируют все процессы, что позволяет быстро решать возникающие вопросы и обеспечивать высокий уровень сервиса.

*Группа компаний SPIKO обеспечивает безопасность, скорость и контроль в логистике благодаря комплексному подходу, использованию современных технологий и высококвалифицированной команде, что делает её надёжным партнёром для клиентов.*



**– Расскажите, пожалуйста, о мультимодальных перевозках: насколько это удобно для клиентов?**

– Мультимодальные перевозки представляют собой эффективный способ транспортировки грузов, который сочетает в себе несколько видов транспорта (например, морской и железнодорожный, авиа и автомобильный) в рамках одной логистической операции. Это решение имеет целый ряд преимуществ для клиентов: это удобство и простота, оптимизация затрат, скорость доставки, гибкость, улучшенный контроль, снижение рисков.

Все шероховатости, возможные в процессе перевозки, мы сглаживаем, клиент их даже не замечает.

Таким образом, мультимодальные перевозки являются удобным и эффективным решением для клиентов, позволяя им оптимизировать логистические процессы, сократить затраты и повысить уровень сервиса.

**– Кто вообще ваши клиенты: существует ли какой-то «усреднённый портрет» вашего заказчика?**

– Можно выделить несколько общих характеристик, которые определяют целевую аудиторию «Спико».

Наши клиенты – это средний бизнес со всей территории России, а именно – производственные компании, дистрибьюторы, ретейлеры, интернет-магазины.

Наша логистическая компания обслуживает различные отрасли, такие как лёгкая, текстильная промышленность, электроника, сельское хозяйство и т. д. Каждая из этих отраслей имеет свои специфические требования к логистике.

Наши клиенты могут быть как небольшими, так и международными компаниями. Некоторые нуждаются в услугах по доставке внутри страны, у других востребованы международные перевозки.

Клиенты могут различаться и по объёму и частоте отправок: некоторые отправляют небольшие партии товаров, в то время как другие имеют большие объёмы и регулярные поставки.

**– С какими странами сейчас наиболее выгодно работать? А с какими работаете вы?**

– В логистике выгодные направления работы могут зависеть от различных факторов, таких как экономическая ситуация, развитие инфраструктуры, торговые соглашения и спрос на товары. На данный момент мы активно работаем с несколькими странами:





- Китай – один из крупнейших производителей и экспортёров в мире. Спрос на логистические услуги в Китае остаётся высоким, особенно в связи с ростом электронной коммерции;

- Вьетнам – увеличение объёмов производства и экспорта, особенно в текстильной и электронной отраслях;

- Индия – быстроразвивающаяся экономика с растущим спросом на логистические услуги, особенно в сфере электронной коммерции и производства;

- Южная Корея – имеет развитые отрасли производства, такие как электроника, автомобилестроение, фармацевтика и другие, что создаёт разнообразные потребности в логистике.

SPIKO GROUP предоставляет клиентам полный логистический сервис по мультимодальной логистике из стран Юго-Восточной Азии в Россию. Это не только вышеперечисленные Китай, Индия, Вьетнам, Южная Корея, но также и Таиланд, Индонезия, Пакистан, Тайвань, Япония, Турция и другие.

Компания SPIKO – экспедитор в портах Дальнего Востока, Новороссийска и Санкт-Петербурга и на ж/д станциях в Москве, Екатеринбурге, Новосибирске, Иркутске. Также в летнюю навигацию активно используем Северный морской путь с перевалкой в порту Архангельск.

**– Одним из приоритетов российской внешней политики является укрепление отношений между Россией и Китаем. Что изменилось в сфере логистики между нашими странами за последнее годы? Можно ли говорить о том, что осуществлять торговые сделки стало проще?**

– В последние годы отношения между Россией и Китаем в сфере логистики значительно укрепились, что связано с несколькими ключевыми изменениями и тенденциями:

*Увеличение объёмов торговли.*

Объём торговли между Россией и Ки-

таем продолжает расти, что создаёт спрос на логистические услуги. Россия экспортирует в Китай сырьевые товары, такие как нефть, газ и сельскохозяйственная продукция, в то время как Китай поставляет в Россию промышленные товары и технологии.

*Развитие транспортной инфраструктуры.*

В последние годы были реализованы проекты по её улучшению, такие как модернизация железных дорог и строительство новых логистических центров. Это позволяет сократить время доставки и повысить эффективность перевозок.

*Создание новых логистических маршрутов.*

Это требование нашего турбулентного времени, и SPIKO GROUP тут держит руку на пульсе.

*Упрощение таможенных процедур.*

В последние годы были предприняты шаги по их упрощению и снижению бюрократических барьеров, что облегчает процесс оформления грузов и ускоряет их перемещение через границу.

*Развитие электронной коммерции.*

С ростом электронной коммерции в обеих странах увеличивается спрос на логистические услуги, особенно в сфере доставки товаров. Это создаёт новые возможности для логистических компаний, работающих в России и Китае.

*Инвестиции в логистический сектор.*

Китайские компании активно инвестируют в российскую логистику, что способствует развитию инфраструктуры и повышению качества услуг.

Таким образом, можно говорить о том, что осуществлять торговые сделки между Россией и Китаем стало проще благодаря улучшению инфраструктуры, упрощению процедур и росту объёмов торговли. Эти изменения создают благоприятные условия для логистических компаний, стремящихся расширить свои операции в этом направлении.

**– Среди приоритетных задач компании – расширение деятельности в своей сфере и увеличение зоны покрытия. Расскажите о своих задачах в этой части.**

– Расширение деятельности и увеличение зоны покрытия являются ключевыми задачами для логистической компании, стремящейся к росту и конкурентоспособности на рынке. Вот несколько основных направлений, которые мы хотим использовать как часть стратегии:

*Расширение географии услуг.*

Открытие новых офисов и логистических центров в стратегически важных регионах, что позволит улучшить доступ к клиентам и сократить время доставки.

*Сотрудничество с партнёрами.*

Установление стратегических партнёрств с другими логистическими компаниями, транспортными операторами и поставщиками услуг, что позволит расширить сеть и улучшить качество обслуживания.

*Обучение и развитие персонала.*

Инвестирование в обучение сотрудников для повышения их квалификации и улучшения качества обслуживания клиентов.

*Маркетинговые стратегии.*

Разработка и реализация эффективных маркетинговых стратегий для повышения узнаваемости бренда и привлечения новых клиентов.

Эти задачи помогут компании не только расширить свою деятельность, но и укрепить позиции на рынке, повысить конкурентоспособность и обеспечить долгосрочный рост.

**SPIKO GROUP**  
доставляет  
грузы по всей  
территории  
России через  
все порты  
Российской  
Федерации, а  
также по всем  
железнодорожно-  
направленным.

# Мария Чербова, Лидия Хворостова, Jupiter Logistics Group: «Связь с миром – здесь!»





**Jupiter Logistics Group** – транспортно-логистическая компания с коллективом профессионалов, имеющих многолетний опыт работы в логистике и торговле. JLG имеет два официальных филиала: в Стамбуле и в Москве. Компания предлагает услуги по принятию и отправке грузов в портах Стамбула и дальнейшей их транспортировке в страны ЕС и Ближнего Востока. Благодаря партнёрским отношениям и слаженной работе Jupiter Logistics Group помогает клиентам сократить расходы и сроки на доставку грузов. О подробностях мы расспросили сооснователей Jupiter Logistics Group Марию Чербову и Лидию Хворостову.

**– Мария, Лидия, вы являетесь сооснователями Jupiter Logistics Group, поэтому давайте начнём с основ: когда и на какой базе она создавалась? Почему была выбрана именно эта сфера деятельности? И как возникла идея бизнеса «на двоих»? С чего всё начиналось?**

**Л. Х.:** – Идея о бизнесе «на двоих» у нас возникла совершенно естественно, потому что мы родные сёстры, это у нас семейный бизнес, домашняя компания. Мы с самого детства тесно и близко общались, поэтому бизнес «на двоих» был, наверное, самым логичным решением.

**М. Ч.:** – Когда начались санкции, нами было принято решение «командировать» Лидию в Турцию, открыть в этой стране компанию и, соответственно, также открыться в России.

Мы основали параллельно две компании в России и Турции и начали двигаться синхронно.

**– Когда это случилось?**

**Л. Х.:** – Это было в конце 2022 года и начале 2023 года.

**– Какие у каждой из вас сферы ответственности и функции в общем деле?**

**М. Ч.:** – Лидия отвечает за турецкую компанию, за ВЭД в целом, за всё, что касается импорта и экспорта. За то, что касается внутрироссийских перевозок, отвечаю я.

**– Есть ли у компании девиз, слоган?**

**В чём видите свою миссию?**

**Л. Х.:** – Да, есть. Девиз Jupiter Logistics Group: «Связь с миром – здесь!»

**М. Ч.:** – Миссию свою мы видим в том, чтобы, несмотря на сложившиеся обстоятельства, пытаться оптимизировать логистику и адаптировать под новые условия рынка. Мы, кстати, работаем далеко не только в Турции, на данный момент она у нас сейчас такая стратегическая отправная точка.





**– Что представляет собой сегодня Группа компаний Jupiter Logistics Group? Из каких подразделений состоит? Какими мощностями располагает?**

**Л. Х.:** – Наша группа компаний состоит из трёх: это турецкая компания, которая у нас отдельное юридическое лицо, «Юпитер Лоджистик Групп»; российская компания «Юпитер Групп Лоджистик»; и ещё у нас есть «Юпитер Групп Трейдинг».

**М. Ч.:** – Мы занимаемся трейдингом и логистикой. То есть если клиенту нужна не только логистика, но и необходимо найти, подобрать товар, то мы спокойно можем это сделать. У нас есть для этого и финансовые, и банковские возможности.

**Л. Х.:** – И поскольку я постоянно нахожусь в Стамбуле, если нужно, например, найти замену какому-то товару, российскому или китайскому, здесь я могу это сделать достаточно легко.

**– Компания Jupiter Logistics Group оказывает комплексный международный логистический сервис по направлению «Россия – Турция» и обратно. Почему была выбрана именно эта географическая ниша?**

**Л. Х.:** – Наверное, я отвечу по России и Турции. Турция, как мы уже сказали, была выбрана по причине того, что в 2022 году начались крупномасштабные санкции, и нужно было найти новые логистические пути. И Стамбул стал отправной точкой, основная масса транзита идёт через него. Турция сейчас занимает лидирующее место в плане экспорта и импорта. Поэтому мы и выбрали эту локацию и можем оказывать полный комплекс агентских услуг по

Турции: находясь здесь, я всегда могу доехать до клиента, до партнёров, съездить на погрузку, всё проверить.

**– Что стоит за словосочетанием «комплексный логистический сервис» применительно к вашей компании?**

**М. Ч.:** – Мы готовы справляться с любыми складскими трудностями, сложными погрузками, негабаритными грузами, эскизными погрузками. Если нужно что-то оформить, подписать, это мы тоже можем. Плюс работаем в режиме связи с клиентами 24 на 7.

**– В чём для клиентов заключаются преимущества сотрудничества с Jupiter Logistics Group? Почему вас выбирают на столь конкурентном рынке?**

**Л. Х.:** – Наша компания работает напрямую с поставщиками и агентами, исключая посреднические цепочки и перепродажи. Это позволяет нам предлагать услуги «из первых рук» – как в России, так и в Турции. Такой подход даёт двойное преимущество: конкурентные цены и полный контроль над процессами. У нас налажено сотрудничество с локальными складами и таможенными брокерами, которые оперативно оформляют документацию и обеспечивают дальнейшую отправку грузов, будь то экспорт или импорт. Это основа нашей работы во внешнеэкономической деятельности.

**М. Ч.:** – Наши ключевые преимущества – круглосуточная работа и обширная инфраструктура. В России мы располагаем семью железнодорожными сервисами: Омск, Тальцы, Сургут, Чита, Благовещенск



и другие. Для клиентов, будь то экспедиторы или грузовладельцы, это означает значительную экономию, ведь многие конкуренты вынуждены перекупать наши же услуги. Добавьте к этому гибкость: мы берёмся за сложные задачи, будь то нестандартная погрузка или срочная доставка. Клиент для нас всегда на первом месте.

**– В связи с геополитическими изменениями логистические маршруты активно смещаются в сторону Стамбула. Как это повлияло на вашу компанию?**

**Л. Х.:** – Объёмы работы существенно выросли, и мы восприняли это как возможность для развития.

**– Jupiter Logistics Group – компания с командой профессионалов, имеющих многолетний опыт в логистике и торговле. Расскажите о коллективе.**

**М. Ч.:** – У нас замечательные сотрудники, и мы продолжаем расширять штат! В Jupiter собралась молодая, амбициозная и сплочённая команда. Каждый готов подхватить задачи коллег: например, менеджер по внутренним перевозкам легко взаимодействует с клиентами по ВЭД. Это обеспечивает взаимозаменяемость и оперативность.

**– Какие виды транспорта вы используете?**

**М. Ч.:** – Все возможные: автомобильный, железнодорожный, морской, авиационный – в любых комбинациях для оптимизации сроков и стоимости.

**– Работаете ли с опасными или ценными грузами? Предоставляете ли страхование?**

**Л. Х.:** – Да, перевозим грузы любых категорий. Страхование – обязательный этап: мы сотрудничаем с проверенными партнёрами, такими как «Ингосстрах» и «Золотые ворота». Благодаря этому наши клиенты избегают рисков. У нас каждая поставка защищена.

**– Каковы на сегодня приоритетные задачи компании? Поделитесь с читателями планами по развитию Jupiter Logistics Group на 2025 год и на более отдалённую перспективу.**

**Л. Х.:** – Во-первых, планируем создать собственный отдел декларирования и получить лицензию на таможенное брокерское обслуживание. Сейчас мы выступаем агентами, но хотим расширить спектр услуг.

Во-вторых, инвестируем в контейнерное оборудование. По внутренней логистике планируем добавить новые железнодорожные сервисы к существующим семи. В долгосрочной перспективе – укрепление позиций на турецком направлении и более тесное сотрудничество по другим странам.







# BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

## ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

### КОНТАКТЫ

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

+7 (495) 287-16-35

+7 (495) 287-16-36

[WWW.IP-BOGORODSK.COM](http://WWW.IP-BOGORODSK.COM)  
[WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU](http://WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU)

[INFO@PARKNOGINSK.RU](mailto:INFO@PARKNOGINSK.RU)  
[INFO@DEGA-AG.COM](mailto:INFO@DEGA-AG.COM)