

 With the
support of the
CCI of Russia

9/294
март
2025

RBCG
годы года



**ЖАННА ЛАНДЕЙС:
«ВСЁ НАЧИНАЕТСЯ С МЕЧТЫ»**



WWW.VOLSHEBNITSA.RU

БЕЗ САХАРА
шоколад и трюфели



RBG

www.rbgmedia.ru

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

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера: Екатерина Золотарева

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Дирекция развития и PR:

Марина Бабкина, Ольга Вишневская,

Ольга Иванова, Юлия Колчева, Кира Кузмина,

Наталья Фастова, Екатерина Цындук

Журналисты:

Елена Александрова, Алина Волкова,

Анна Добрынина, Екатерина Зыкова,

Екатерина Иванова, Вячеслав Колесников,

Виктория Лукьянова, Александра Убоженко

Фото: Андрей Волков, Роман Новиков

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электровзводская, 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 № 9/294 март 2025

Подписано в печать: 18.03.2025

Дата выхода в свет: 26.03.2025

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: Ekaterina Zolotareva

Designer: Alexandr Lobov

Directorate for Development and PR:

Marina Babkina, Olga Vishnevskaya, Olga Ivanova,

Yulia Kolcheva, Kira Kuzmina, Natalia Fastova,

Ekaterina Tsynduk

Journalists:

Elena Alexandrova, Alina Volkova, Anna Dobrynina,

Ekaterina Zykova, Ekaterina Ivanova,

Vyacheslav Kolesnikov, Victoria Lukyanova,

Alexandra Ubozhenko

Photo: Andrey Volkov, Roman Novikov

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 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

Tel.: +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 № 9/294 March 2025

Signed to the press: 18.03.2025

Date of issue: 26.03.2025

Edition: 15 000 copies. Open price.

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ RBG

КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



КОМИТЕТ ПО АПК

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



КОМИТЕТ ПО ESG

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

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

КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова –
генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



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

КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов –
генеральный директор компании «Парк Ногинск»



КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные Поставки»

КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

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



КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроник»



КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

«ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР»

- Tax & Legal management
- Группа компаний «Мариллион»
- «ДаНА-Логистик»
- Банк «МБА-Москва»
- ООО «Бизнес-Аналитика»
- Ювелирная компания «Матвеев и Ко»
- АО Волшебница

«ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР»

- АО «Россельхозбанк»
- Финансово-правовая группа «Арком»
- Guinot
- Богородский индустриальный парк
- АНО «ЦОП»
- YoFin
- ООО «Альдини»
- BAM Cosmetics
- RUXARA
- ООО «Регион»

«ЗА ПЛОДОТВОРНУЮ ОБЩЕСТВЕННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РАЗВИТИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ»

- ТПП РФ. Член Комитета по образованию и социальной политике Ландейс Жанна Владимировна

«ЛУЧШИЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ ПРАКТИКИ»

- ООО «Ле Пакс. Юридическое бюро Карины Паксашвили»
- Александр Владимирович Аронов, управляющий партнёр МКА «Аронов и Партнёры»
- «Первая коллегия адвокатов Алтайского края»
- Tax & Legal management

«АДВОКАТ ГОДА»

- Адвокатский кабинет Смирновой Марии Анатольевны

«ЛУЧШИЙ АДВОКАТ ГОДА»

- Владимир Анатольевич Гончаров

«МЕДИАЦИЯ»

- АНО ДПО «Академия Контрактных Отношений»

«ЛУЧШЕЕ СВЕТСКОЕ МЕРОПРИЯТИЕ ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО СООБЩЕСТВА»

- Компания «КИТ МЕД», проект «Бал медиков»

«ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ МЕДИЦИНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

- ООО «Окситерра»
- АНО «Консорциум «Медицинская техника»
- Научно-Производственный Комплекс «Арт Стомус»

«ЛУЧШАЯ КЛИНИКА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ И КОСМЕТОЛОГИИ»

- Клиника «МОЛЕКУЛА»

«ЗА ПРОФЕССИОНАЛИЗМ И МАСТЕРСТВО В ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ»

- Татьяна Александровна Качанова

«ЛИДЕР ОТРАСЛИ ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ И ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ»

- Клиника Seline

«СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА: ОБЪЕДИНЯЯ МЕДИЦИНСКОЕ СООБЩЕСТВО»

- АНО «ЦОП»

«ЗДОРОВЬЕ НАЦИИ»

- АНО ДПО «Университет персонализированной диетологии и нутрициологии»

«МЕДИЦИНСКИЕ ИЗДЕЛИЯ БУДУЩЕГО»

- ООО «НАПОЛИ»
- ООО «ИНТЕРТЕКСТИЛЬ корп.»
- ООО «ВИТМЕДИКАЛ»
- ООО «ГЕКСА-НЕТКАНЫЕ МАТЕРИАЛЫ»

«ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ БИОТЕХНОЛОГИЙ»

- АО «БИОМИР сервис»
- «БиоМТ» (Научно-производственный кластер «БИОМЕДИЦИНСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ»)

«ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И НОВЕЙШИЕ ТЕХНОЛОГИИ В СФЕРЕ МЕДИЦИНЫ И ЗДРАВООХРАНЕНИЯ»

- ООО «АЛГОРИ-М»

«ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ МЕДИЦИНСКОЙ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

- Юрий Тихонович Калинин

«ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

- ООО «САНТА СНГ»

«ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ КОСМЕТИЧЕСКОЙ И ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

- ООО «Доктор Тайсс Натурварен Рус»

«ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ПАЛЛИАТИВНОЙ ПОМОЩИ»

- Диана Владимировна Невзорова

«ЗНАК КАЧЕСТВА»

- ООО «Дорогобужкотломаш»
- ООО «ЯрМашХолдинг»
- ООО «РОТО ФРАНК»

«ДРУЖЕСТВЕННЫЙ ДИАЛОГ. РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО И ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА»

- АО «ОЭЗ ППТ «Липецк»
- ООО «РОТО ФРАНК»
- Богородский индустриальный парк

«ЛИДЕР РЕДУКТОРНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ»

- ООО «НТЦ «РЕДУКТОР»

«ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ»

- ООО «НПО СДО»
- ООО «Русь-Турбо»
- ООО «Электроизоляционные детали»

«АПК: ИННОВАЦИИ И ПУТИ РАЗВИТИЯ»

- ООО «Листерра»
- ООО «ЛИГНОГУМАТ»
- АО «Капитал-ПРОК»
- АО «ОСП агро»

«ДОРОГИ И ИНФРАСТРУКТУРА»

- ООО «Драфт»

«БАНКОВСКИЙ СЕКТОР»

- Банк «МБА-МОСКВА»

«НАЛОГИ И КОНСАЛТИНГ»

- «Центр Защиты Бизнеса Ирины Смирновой»

«ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА»

- YoFin

«ЛУЧШАЯ ФИНАНСОВО УСТОЙЧИВАЯ ФРАНШИЗА ГОДА»

- Ресторан грузинской кухни «Хачапури Марико»

«ФРАНШИЗА ГОДА»

- GROOM
- ПАО «Росинтер Ресторантс Холдинг»
- ООО «УК АС «Фармия»
- FTNet
- Юлия Падерина. Сеть студий красоты Rich Nails

«ЛУЧШАЯ ФРАНШИЗА ГОДА»

- Бренд фитнес-клубов XFIT

«ЗНАК ВЫСОКОГО ДОВЕРИЯ»

- «Good – Supplier» – «Добрый поставщик»
- ООО «НПТК «СУПРОТЕК»

«ЛУЧШИЙ МУЛЬТИМОДАЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР»

- Logitrans Logistics

«ЛОГИСТИКА НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ»

- ООО «Техтрейд»
- Транспортная компания «Логистика НСК»
- ООО «ДаНА-Логистик»

«ЛОГИСТИКА, СКЛАД, ТРАНСПОРТ»

- ИП Боровкова Наталья Александровна

«ЖЕНЩИНА ГОДА. СОЦИАЛЬНАЯ МИССИЯ»

- ООО «МИКБИОТЕХ», Ирина Алексеевна Горшкова

«ЗА РЕАЛИЗАЦИЮ МАСШТАБНЫХ И СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРОЕКТОВ»

- ООО «Регион»

года

2025

RBCG

«ЛУЧШИЙ ПРОВАЙДЕР АУТСОРСИНГОВЫХ УСЛУГ»

- Бухгалтерские услуги «Всё посчитано» (ИП Беляева Н. Н.)

«ЛУЧШАЯ ЧАСТНАЯ ШКОЛА / ДЕТСКИЙ САД МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

- АНОО ШКОЛА «ВЕКТОР»

«ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ БУДУЩЕГО РОССИИ»

- Школа английского языка Grand Talant

«ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ЧАСТНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РФ»

- Бизнес-школа АМИ

«ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ»

- Агентство брендинга, коммуникаций и бизнес-событий «Креатив Индустрия»

«ИСКУССТВО В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ»

- Галерея P.S. Grig Art

«ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ЭЛИТНЫЕ ПОДАРКИ»

- Компания REGARDS

«ЮВЕЛИРНЫЙ БРЕНД ГОДА»

- Ювелирная компания ООО «Матвеев и Ко»

«ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ»

- Частное учреждение культуры «Сергиево-Посадский музейный комплекс»

«ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА»

- ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ГРУППА КОМПАНИЙ СПЕКТРУМ»

«ПИЩЕВОЕ ПРОИЗВОДСТВО. ПРОДУКТ ГОДА»

- ООО «Фармалакт»
- ООО «Альдины»

«ЛУЧШИЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОДУКТ»

- АО Волшебница

«ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

- ООО «Торговый Дом «Аргол»

«ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

- ООО «ДС-Роботикс»

«ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ»

- Группа компаний «Киевская площадь»

«РИЕЛТОР ГОДА»

- «Самолёт Плюс» Мария Евгеньевна Голубкова
- Агентство «МИР НЕДВИЖИМОСТИ», г. Дмитров

«ДЕВЕЛОПМЕНТ ГОДА В СЕГМЕНТЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ»

- ProDom А. А. Чесноков Г. Н. Заваровский
- ООО «МИР»

«PR-АГЕНТСТВО ГОДА В СФЕРЕ ПОСТРОЕНИЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО БРЕНДА»

- PR-агентство Topbrand

«ИННОВАЦИОННЫЙ ЛИДЕР ГОДА: ОБРАЗОВАНИЕ, КРЕАТИВ И ВЛИЯНИЕ»

- Юлия Вячеславовна Миронова

«АРХИТЕКТУРА И ОБЛИК ГОРОДОВ»

- ООО «СтильСитиРУС»
- ООО «Инвестиционная компания Остов»

«ТРЕНДЫ В ДИЗАЙНЕ И АРХИТЕКТУРЕ»

- Архитектурное бюро ARCHKON

«ДИЗАЙНЕР ГОДА»

- geometrium studio

«АРХИТЕКТУРА. ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРА»

- BORZOVA Design Group

«ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРА»

- ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ДИЗАЙН-СТУДИЯ УАЙТ»

«FASHION-ПРОЕКТ ГОДА»

- Бренд GK-Mod

«ЛУЧШИЙ ПРОВАЙДЕР HR И АУТСОРСИНГОВЫХ УСЛУГ»

- Группа компаний swilar

«СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННАЯ КОМПАНИЯ: ИНИЦИАТИВЫ ВО БЛАГО РОССИИ»

- ООО «Проектная мастерская Янушкевич»
- ООО «НЕЙРОМИР»

«ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА»

- Ассоциация «Региональное отраслевое объединение работодателей «Союз предприятий жилищно-коммунального хозяйства Московской области»
- Саморегулируемая организация «Ассоциация управляющих организаций Московской области»

«ЛУЧШИЙ РУКОВОДИТЕЛЬ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ»

- Екатерина Викторовна Киселева

«ЗА ДОЛГОСРОЧНОЕ И УСПЕШНОЕ РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА»

- ООО «Первый печатный двор»

«ИСКУССТВО СТОЛЯРНОГО МАСТЕРСТВА»

- «Новый Интерьер»

«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ДИАЛОГ. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ»

- ООО «Бизнес-Геометрия»

«EVENT-ПРОРЫВ»

- Коммуникационный холдинг «Летим»

«ЛИДЕРЫ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

- ООО «Швейная мастерская ИРЭН»

«УСЛУГИ ДЛЯ БИЗНЕСА»

- Финансово-правовая группа «Арком»

- Ассоциация юристов и юридических компаний по регистрации и ликвидации банкротства и судебному представительству
- ООО «Бизнес-Аналитика»
- «Городисский и Партнёры»

«СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ»

- Сеть пансионатов для пожилых людей «Добрые истории»

«РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ»

- Московский государственный институт культуры

«ИННОВАЦИЯ ДЛЯ ИМПОРТООПЕРЕЖЕНИЯ»

- ООО «Каллисто Вижн»

«РОССИЯ – КИТАЙ»

- «Синорусс»

«РОССИЯ – ИНДИЯ»

- Р. Ф. Байрамов, президент Общества дружбы России и Индонезии

«РОССИЯ – ТУРЦИЯ»

- iconic

«РОССИЯ – АЗЕРБАЙДЖАН»

- Союз «Торгово-промышленная палата Республики Татарстан» Технополис «Химград»

«ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНОВ»

- Министерство экономического развития и промышленности Владимирской области
- АНО «Агентство развития бизнеса Рязанской области»

«БРЕНД ГОДА»

- BAM Cosmetics
- RUXARA
- Chouquette
- Angelina Vangor
- ООО «БИБИБЭНДЗ»
- Guinot
- ООО «БИАРТ»
- ООО «Электрорешения» (бренд ЕКФ)

RBCG

2025

Юди года

ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ПАРТНЁРЫ

Tax & Legal
management

marillion



ДАНА-ЛОГИСТИК



БАНК МБА-МОСКВА

BA Бизнес
Аналитика



MATVCC & Co[®]
JEWELRY BRAND

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЁРЫ

PCXB



GUINOT
INSTITUT • PARIS



RUXARA

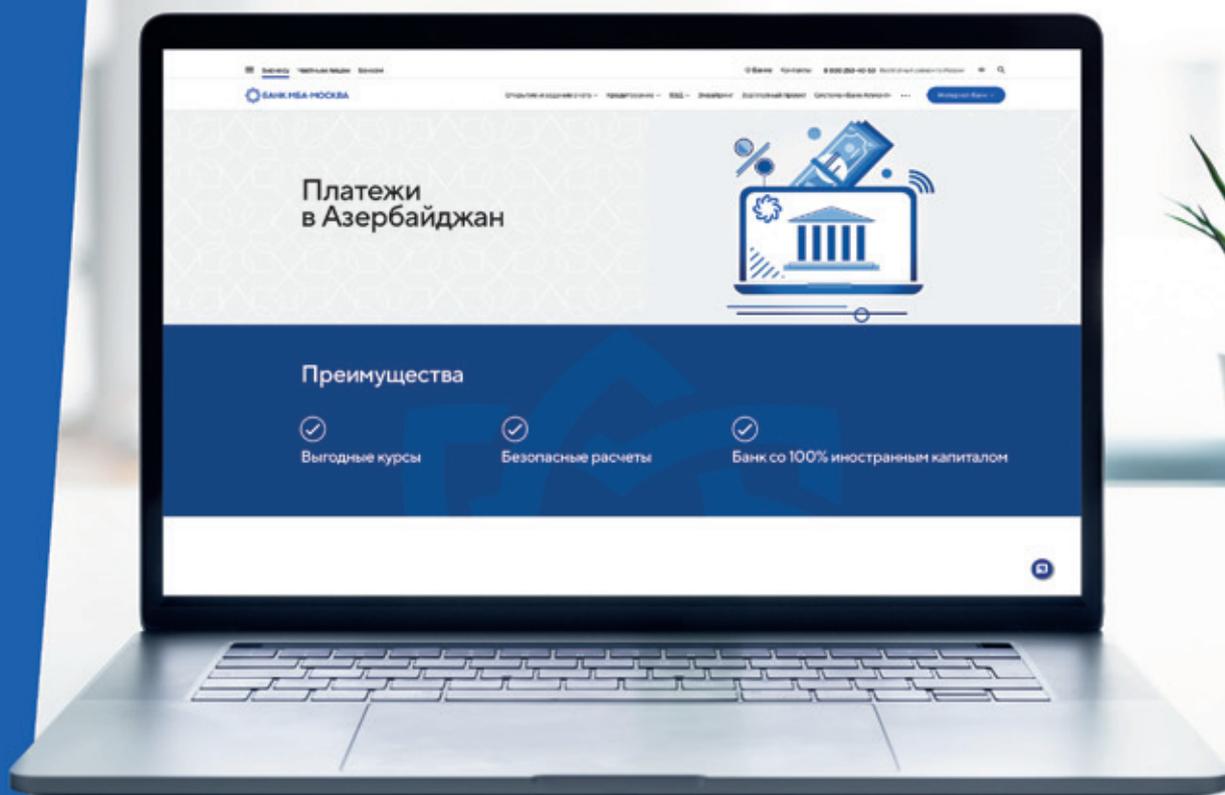
YoFin



Bam
COSMETICS

АНО ЦСП





ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

в Азербайджан, Киргизию, Таджикистан,
Узбекистан, Грузию, Белоруссию,
Китай, Турцию, Сербию
для юридических лиц

8 800 250-40-50

ibam.ru

ard.moscow

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

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

6+

 **БАНК МБА-МОСКВА**



Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

От имени Торгово-промышленной палаты Российской Федерации приветствую участников, гостей и победителей премии «Russian Business Guide. Люди года – 2025»!

Информационно-коммуникационная группа «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» своей активной разно-сторонней деятельностью уже многие годы вносит важный вклад в поддержку отечественного бизнеса в стране. Группа проводит премию «Russian Business Guide. Люди года», в рамках которой поддерживает и отмечает успешных отечественных предпринимателей, достигших заметных результатов в своей непростой деятельности. За годы своего существования премия по праву стала символом качества, успеха и профессионализма, задавая

высокие стандарты для компаний и их лидеров и помогая находить новые ниши и форматы взаимовыгодного международного сотрудничества.

Будучи давним партнёром ТПП РФ, на протяжении многих лет издательство плодотворно сотрудничает с системой торгово-промышленных палат в Российской Федерации, реализует международные проекты, является авторитетной и признанной площадкой для представителей бизнес-сообщества различных стран и компаний.

Я желаю всем участникам и гостям премии больших успехов в реализации всего задуманного на благо развития экономики России!

*Президент ТПП РФ
С. Н. Катырин*



Дорогие друзья и коллеги!

Современный мир очень изменчив, и поэтому особенно важно поддерживать предпринимателей, помогая им находить эффективные решения и адаптироваться к различным изменениям.

На протяжении вот уже восьми лет журнал Russian Business Guide является такой международной площадкой, где можно презентовать свой бизнес, найти новых клиентов и партнёров, познакомиться с самыми современными трендами и технологиями.

Кооперация, обмен опытом и знаниями – один из ключевых факторов научно-технического прогресса, который способствует уверенному движению в будущее. Могу с гордостью сказать, что каждый сотрудник команды издательско-коммуникационной группы «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» не просто профессионал, а человек, который вкладывает частичку своей души для того, чтобы мечты и амбиции представителей бизнес-сообщества воплощались в жизнь и двигали этот мир вперёд, несмотря ни на что.

С большой признательностью хочу отметить и взаимодействие с Торгово-промышленной палатой

Российской Федерации, а в её лице и с системой торгово-промышленных палат страны, которая доверяет нам на протяжении многих лет представлять её деятельность как в России, так и за рубежом.

Ежегодно, несмотря на различные кризисы и сложности, наше издание проводит церемонию вручения премии «Russian Business Guide. Люди года». Независимо от относительно молодого возраста, премия уже приобрела широкую известность не только в российских регионах, но и за рубежом, став значимым событием в общественной жизни страны.

В этом году в ней принимает участие более 100 представителей российского и зарубежного бизнеса. Синергия наших усилий приводит к возникновению новых идей и проектов, которые способствуют росту и развитию как нашей компании, так и наших партнёров.

Я верю, что вместе мы сможем достичь ещё больших высот и внести значимый вклад в развитие бизнес-сообщества России и дружественных стран.

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



Дорогие друзья!

РАСПИ уже который год традиционно поддерживает премию «Russian Business Guide. Люди года». Мероприятие действительно играет значительную роль в укреплении предпринимательского сообщества, предоставляя уникальную платформу для обмена опытом и лучшими практиками. Благодаря этому событию многие компании получают возможность продемонстрировать свои достижения и обсудить совместные инициативы, что способствует укреплению связей между участниками рынка.

РАСПИ играет едва ли не самую ключевую роль в свете усиливающихся экономических связей между Россией и азиатскими странами, способствует укреплению экономики и культурных связей, создавая условия для устойчивого и взаимовыгодного сотрудничества. Основная цель союза – создание прочной платформы для взаимодействия, которая способствует развитию бизнеса и расширению возможностей для российских компаний в Азиатско-Тихоокеанском регионе. С помощью РАСПИ российские предприниматели могут получить поддержку в открытии компаний, представительств и филиалов в Китае, найти надёжных поставщиков, выйти со своей продукцией на огромный и конкурентный китайский рынок, привлечь инвесторов, организовать трансфер технологий, запустить совместное произ-

водство, а также участвовать в бизнес-миссиях и выставках. Наша помощь бизнесу России позволяет не только наладить контакты, но и выявить новые направления для сотрудничества и инвестиций.

Азия сегодня действительно является одним из самых динамично развивающихся и перспективных регионов мира. Премия «Russian Business Guide. Люди года» предоставляет отличную возможность для узкого взаимодействия с бизнес-сообществом, обмена опытом и изучения актуальных тенденций. Поддержка Торгово-промышленной палаты РФ также подчёркивает значимость этого события, которое помогает не только выявить лучших представителей бизнеса, но и наладить контакты, способствующие развитию экономики и укреплению деловых связей. Участие в таких мероприятиях определённо способствует нахождению новых партнёров для совместных проектов в различных секторах экономики.

Весь коллектив РАСПИ и я лично выражаем искренние пожелания дальнейшего роста и успехов премии. Уверен, что все участники смогут извлечь для себя максимум пользы из этого события. Пусть каждый найдёт в этом событии элементы вдохновения и новых идей для дальнейшего развития и воплощения!

*Виталий Манкевич,
председатель Российско-Азиатского Союза
промышленников и предпринимателей (РАСПИ)*



Дорогие коллеги и друзья!

Искренне поздравляю всех лауреатов премии «Russian Business Guide. Люди года – 2025» с заслуженной победой! Ваши успехи в бизнесе – это залог процветания нашей страны!

Конечно, на деловой климат в России не могла не повлиять изменившаяся за последние годы геополитическая обстановка. Но бизнес в России развивается, осваивает новые международные рынки и новые направления сотрудничества. Компании успешно адаптировали свои бизнес-процессы к новым экономическим реалиям и покоряют новые вершины.

За время работы Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» мы стали свидетелями немало количества кейсов успешного выхода российских компаний на турецкий рынок, реализованных совместных проектов, проектов по локализации бизнеса, созданию совместных предприятий с турецкими партнёрами. Такие примеры мы можем видеть в самых разных отраслях экономики: это и

сфера IT, и строительный сектор, и АПК, энергетика и много других.

Впереди ещё много сложной работы, многие практики международного взаимодействия являются новыми для российского бизнеса. Но, несмотря на все сложности и преграды, мы отчётливо видим растущий интерес бизнеса к укреплению международной деловой кооперации, об этом говорит и тот факт, что ежегодно Ассоциация пополняется новыми участниками, и сегодня в наших рядах состоит более 50 компаний и профессиональных ассоциаций.

Особо хочу подчеркнуть, что мы всегда открыты для диалога и готовы помогать в установлении деловых контактов с турецкими инвесторами и предпринимателями компаниям любых отраслей. Открывайте новые рынки, находите свежие возможности для роста своих компаний, благосостояния сотрудников и процветания нашей страны!

С уважением, Арсен Аюпов, президент Ассоциации «Российско-Турецкий диалог»



Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

От имени Совета ТПП РФ по устойчивому развитию бизнеса, корпоративной социальной ответственности и волонтерству рада приветствовать всех участников, гостей и лауреатов премии «Russian Business Guide. Люди года»!

Этот проект по праву занимает особое место в деловой среде, поскольку не только отмечает достижения выдающихся предпринимателей, но и способствует формированию позитивного имиджа российского бизнеса в стране и за её пределами.

Сегодня как никогда важно поддерживать предпринимателей, которые внедряют инновационные решения, развивают экспортный потенциал и строят бизнес с высокой социальной ответственностью. Именно такие лидеры формируют устойчивую экономику, способную адаптироваться к

глобальным вызовам и обеспечивать долгосрочное развитие страны.

Премия «Russian Business Guide. Люди года» – это не только признание заслуг выдающихся предпринимателей, но и важный сигнал для всего бизнес-сообщества о значимости ответственного, ориентированного на будущее подхода к ведению дела.

Благодарю организаторов – информационно-коммуникационную группу «Бизнес-Диалог Медиа» – за их вклад в популяризацию лучших бизнес-практик и продвижение российского предпринимательства на международном уровне.

Желаю всем номинантам и лауреатам дальнейших успехов, новых амбициозных проектов и уверенного движения вперёд!

Е. А. Мякотникова, председатель Совета ТПП РФ по устойчивому развитию бизнеса, КСО и волонтерству



Уважаемые участники премии «Russian Business Guide. Люди года – 2025»!

Эта премия по праву стала важной площадкой для признания выдающихся достижений российских предпринимателей, лидеров бизнеса и промышленных компаний. В современных экономических реалиях успешные проекты, направленные на развитие высокотехнологичных производств, укрепление промышленной кооперации и интеграцию в международные рынки, играют ключевую роль в реализации национальных проектов и Стратегии пространственного развития России до 2030 года.

Сегодня наша страна делает уверенные шаги к технологическому лидерству, формируя новые промышленные кластеры, развивая особые экономические зоны, модернизируя индустриальные парки и технопарки. Эти инструменты не только способствуют ускоренному развитию регионов, но и позволяют российским компаниям успешно конкурировать на глобальном уровне. Ассоциация кла-

стеров, технопарков и ОЭЗ России поддерживает инициативы, направленные на повышение инвестиционной привлекательности страны, внедрение передовых технологий и создание благоприятных условий для развития бизнеса.

Премия «Russian Business Guide. Люди года» – это не только возможность отметить значимые достижения, но и мощный стимул для дальнейшего роста. Уверен, что лауреаты этого года внесли весомый вклад в промышленное развитие, инновации и укрепление экономического потенциала России.

От имени Ассоциации и от себя лично желаю всем участникам новых успехов, амбициозных целей и возможностей для их реализации! Пусть эта премия станет ещё одним шагом к укреплению позиций российского бизнеса как внутри страны, так и на международной арене!

С уважением, Михаил Лабудов, директор Ассоциации кластеров, технопарков и ОЭЗ России



Уважаемые коллеги и читатели!

Поздравляем с успехом номинантов премии «Люди года – 2025», проходящей под эгидой Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. На протяжении нескольких лет среди победителей премии немало участников Ассоциации инновационных регионов России. Этот год не стал исключением: награды удостоены представители Республики Татарстан, Липецкой, Нижегородской, Новосибирской и Самарской областей, Красноярского края. Безусловно, это признание достижений российского инновационного и экспортно ориентированного бизнеса. Отдельной номинацией отмечены и усилия команд развития регионов, которые расширяют инвестиционные возможности своих территорий, активно работают над созданием благоприятной среды.

Уверен, что такие победы являются весомым репутационным капиталом, который выгодно выделяет его обладателя при развитии международных связей, выстраивании кооперационных и логистических цепочек.

Желаю победителям премии «Russian Business Guide. Люди года» и её организаторам дальнейших успехов в развитии технологического и инновационного предпринимательства и в укреплении международного делового сотрудничества. Нам очень приятно, что в лице делового издания Russian Business Guide мы обрели надёжного партнёра, с которым смотрим в одном направлении.

*Директор Ассоциации инновационных регионов России
Александр Сmealин*



Дорогие друзья! Уважаемые коллеги!

От всей души поздравляю победителей премии «Russian Business Guide. Люди года – 2025»! Эта престижная награда традиционно отмечает предпринимателей, добившихся значительных успехов, тех, кто своим трудом, упорством и новаторством вносит вклад в развитие бизнеса и экономики нашей страны.

Российский бизнес демонстрирует высокий уровень профессионализма и гибкости, открывая новые направления, осваивая зарубежные рынки и находя возможности для роста даже в самых непростых условиях. Москва, как один из ключевых деловых центров страны, вносит важный вклад в этот процесс. Московские компании развиваются в тесном взаимодействии с партнёрами по всей России, создавая продукцию и сервисы, востребованные не только в нашей стране, но и за её пределами.

Московский экспортный центр поддерживает

предпринимателей, помогая им выходить на международные рынки, представлять свои разработки и находить новых партнёров. Мы стремимся сделать московских производителей более заметными и конкурентоспособными на глобальной арене, ведь их успехи – это важная часть общего экономического роста страны.

От лица Московского экспортного центра и от себя лично желаю всем участникам премии дальнейшего развития, новых достижений и признания! Пусть ваш успех вдохновляет коллег по всей России, а отечественный бизнес продолжает укреплять свои позиции в мире.

Мы всегда открыты для сотрудничества и готовы поддерживать перспективные инициативы. Вперёд – к новым вершинам!

*Виталий Степанов,
генеральный директор
АНО «Московский экспортный центр»*



Дорогие друзья, коллеги!

Дипломатические отношения между СССР и Индонезией были установлены 75 лет назад, в 1950 году. С момента получения независимости Индонезия традиционно выступает одним из ведущих партнёров России в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Все эти годы Индонезия и Россия продолжают традицию дружбы на государственном уровне, поддерживая доверительный диалог.

Задачу Общества дружбы России и Индонезии мы видим в том, чтобы усилить народную дипломатию, развивать сотрудничество между странами в разных областях, в том числе и в продвижении туристического обмена, знакомства с достопримечательностями обеих стран.

В рамках этого сотрудничества в октябре 2024 года в столице Индонезии – Джакарте – состоялась торжественная церемония открытия панно, на котором изображены основоположники российской космонавтики: К. Э. Циолковский, С. П. Королёв и Ю. А. Гагарин. Мемориальная доска установлена на территории факультета гуманитарных наук Университета Индонезии.

Нас, безусловно, радует динамичное развитие российско-индонезийских отношений. Это же накладывает и некую позитивную ответственность: быть достойными трудов наших предков и также работать активно сегодня, чтобы наши страны развивались и дружили. Значительный вклад в это взаимодействие вносит издание Russian Business Guide, объединяя на страницах журнала и в различных международных проектах представителей бизнеса наших стран, позволяя компаниям не только почувствовать значимость своей деятельности, но и установить личные связи, которые затем станут основой развития двусторонних отношений.

Мы будем рады продолжать эти тенденции и приложим все усилия для того, чтобы народы России и Индонезии могли больше узнавать друг о друге. «Единство в многообразии» – главный слоган Индонезии, который сегодня необходим всему земному шару.

*Р. Ф. Байрамов,
президент Общества дружбы России и Индонезии*



Дорогие коллеги и друзья!

Поздравляю победителей премии «Russian Business Guide. Люди года – 2025»! Ваши достижения – результат упорного труда, таланта и профессионализма, которые способствуют развитию деловой среды в России. Сегодняшняя церемония стала не просто ярким событием, но и важной вехой, подчёркивающей значимость бизнеса в нашей стране. Организаторы проделали колоссальную работу, а номинанты продемонстрировали высокий уровень компетентности и стремление к новым высотам.

Важнейшее направление нашей работы – подготовка руководящего состава российских компаний к успешной работе с зарубежными партнёрами. Уникальный проект «Кросс-культурная компетентность», не имеющий аналогов в нашей стране, помогает российским специалистам глубже понимать специфику международного сотрудничества, осваивать ключевые навыки бизнес-коммуникации и уверенно выходить на мировые рынки.

В то же время российские предприниматели всё активнее развивают сотрудничество с бизнес-кругами Египта при активном содействии нашего Российско-Египетского Делового Совета при ТПП РФ (РЕДС). Являясь экспертной структурой в сфере деловых отношений между Россией и Египтом, совет оказывает большой спектр услуг, помогающих российскому бизнесу развивать эффективное взаимодействие с Арабской Республикой Египет.

От всей души желаю лауреатам премии, организаторам и всем участникам дальнейшего процветания, неиссякаемой энергии и новых профессиональных свершений. Пусть этот успех станет лишь очередным шагом к ещё более значительным достижениям!

*Международный эксперт
по кросс-культурной коммуникации,
исполнительный директор
Российско-Египетского Делового Совета
Мона Халиль*



Дорогие друзья, коллеги!

От имени Российско-Эмиратского делового совета поздравляю победителей премии «Russian Business Guide. Люди года – 2025»!

Выражаю признательность журналу Russian Business Guide и активным участникам процесса развития международных бизнес-коммуникаций Российской Федерации. В этот непростой трансформационный период для нашей страны вашими усилиями укрепляется международное сотрудничество в инвестиционной и торгово-экономической сферах.

Приветствуем усилия российских компаний в выходе на эмиратский рынок. Для укрепления взаимодействия в сфере бизнеса и промышленности между предприятиями России и ОАЭ сформировались действующие инструменты и площадки. ОАЭ заслуженно стали глобальным деловым и экономическим центром, соединяющим Восток и Запад. Транспортно-логистическая ин-

фраструктура ОАЭ – одна из лучших в мире, в том числе благодаря наличию здесь более 40 специальных зон с соответствующей инфраструктурой для разных отраслей бизнеса.

Одна из таких зон – Евразийский торгово-промышленный хаб площадью 5,5 тыс. га. Благодаря хабу российские компании могут создать производственные и сборочные площадки, складскую инфраструктуру на территории ОАЭ, локализовать там производство, организовать экспорт российской продукции на рынки иностранных государств, а также получить другие возможности и преференции.

Я желаю всем участникам премии успехов в открытии новых рынков, реализации своих бизнес-интересов и экспортного потенциала ваших компаний!

*Сергей Горьков,
председатель
Российско-Эмиратского делового совета*



Дорогие друзья!

В настоящее время важную роль в развитии делового сотрудничества с иностранными государствами играют объективные средства массовой информации, предоставляющие исчерпывающие и профессиональные сведения, такие как издание Russian Business Guide. Данное издание – не только важный источник получения информации, но и платформа для установления деловых контактов.

Российско-Киргизский деловой совет, образованный Торгово-промышленной палатой РФ в 2012 году, в свою очередь, также оказывает практическое содействие российским и киргизским деловым кругам в развитии многовекторного торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества.

В последние годы товарооборот между Россией и Кыргызской Республикой демонстрирует неизменный рост. В основе успеха наших отношений лежат доброе человеческое взаимодействие, прямые контакты между предпринимателями наших стран. Мы видим значительный потенциал сотрудничества в самых разных сферах и отраслях, который нам вместе ещё предстоит реализовать.

Позвольте пожелать изданию Russian Business Guide, а также номинантам и лауреатам премии «Люди года – 2025» крепкого здоровья, удачи и реализации намеченных целей!

*Владимир Компанейчиков,
председатель Российско-Киргизского
делового совета*



*Уважаемые гости и участники церемонии
«Люди года – 2025»!*

От имени АНО «ЦОП» и от себя лично приветствую вас на этом замечательном мероприятии.

Сегодня мы чествуем тех, кто своим трудом и талантом вносит неоценимый вклад в развитие нашей страны. Хочу выразить искреннюю гордость за наших российских производителей, которые при поддержке Министерства промышленности и торговли РФ и Торгово-промышленной палаты Российской Федерации демонстрируют впечатляющие результаты, обеспечивая россиян качественной и конкурентоспособной продукцией. Их успех – это залог нашей экономической независимости и процветания.

Особая благодарность организаторам премии «Люди года» за возможность быть частью этого значимого события, за ваш вклад в популяризацию достижений выдающихся личностей и компаний.

Пользуясь этой высокой трибуной, хотел бы обратиться к Министерству здравоохранения Российской Федерации, а также к пациентам, находящимся под его опекой. Уважаемые коллеги и пациенты, сегодня как никогда важно слышать и слушать друг друга. Только объединив усилия, мы сможем эффективно решать возникающие проблемы и двигаться вперёд – к созданию современной и доступной системы здравоохранения, отвечающей потребностям каждого гражданина России.

Пользуясь случаем, хочу пригласить ответственных производителей в сфере здравоохранения к объединению усилий в целях продвижения своей продукции.

Желаю всем номинантам удачи, а гостям – приятного вечера!

*Александр Геруштейн,
директор АНО «ЦОП»*



Дорогие друзья и коллеги!

Премия «Russian Business Guide. Люди года – 2025» – это не просто знак признания выдающихся достижений, но и возможность обмена опытом, вдохновения и создания новых возможностей для роста. В современном мире, где технологии и инновации задают темп развитию бизнеса, особенно важно поддерживать предпринимателей, помогая им находить эффективные решения и адаптироваться к изменениям. Тем более что предпринимательство – это не просто «про цифры, сделки и стратегии». Это про мечты, амбиции и людей, которые каждый день двигают этот мир вперёд, несмотря ни на что.

Мы верим, что цифровые технологии могут не только облегчить работу предпринимателей, но и стать настоящим драйвером их роста. YoFin – это не просто финансовый маркетплейс, это площадка возможностей! Наша миссия – способствовать развитию малого и среднего предпри-

нимательства, предоставляя доступ к цифровым финансовым продуктам и инструментам, которые упрощают ведение бизнеса, помогают масштабироваться и успешно конкурировать на рынке. Мы уверены, что технологии должны работать на благо предпринимателей, а удобные, прозрачные и доступные сервисы – стать надёжной опорой для устойчивого роста.

Сегодня я рад приветствовать участников и номинантов премии «Russian Business Guide. Люди года – 2025». Каждому из вас есть чем гордиться, потому что ваш труд меняет рынок, вдохновляет других и делает предпринимательскую среду сильнее. Пусть эта награда станет для вас не просто признанием, а очередным шагом к новым вершинам.

*Александр Че,
основатель и руководитель финансового
маркетплейса YoFin*



Дорогие друзья и коллеги!

Я с огромной радостью вновь принимаю участие в премии «Russian Business Guide. Люди года – 2025». Хочу выразить искреннюю благодарность организаторам премии за то, что они уже который год отмечают достижения моей компании и вручают столь значимую для меня награду.

В этом году группа компаний «Бизнес-Аналитика» с большим удовольствием выполняет роль генерального партнёра премии, что открывает для нас новые горизонты для активного участия в этом важном событии и дарит возможность внести свой вклад в его успешное проведение.

ООО «Бизнес-Аналитика» – это современная и стремительно развивающаяся компания, специализирующаяся на высококачественном аутсорсинге бухгалтерских и управленческих услуг. В минувшем 2024 году мы с гордостью открыли свою IT-компанию и запустили два собственных IT-продукта. Первый из них – это автоматизированная финансовая модель для сейлеров, которая позволяет получать финансовые услуги без необходимости участия штатного бухгалтера и финансового дирек-

тора. Второй продукт – автоматизированный экспресс-аудит, который даёт возможность быстро проверить правильность ведения бухгалтерского и налогового учёта, предоставляя рекомендации по его улучшению. Также в 2024 году мы открыли новый офис в Республике Беларусь, в городе Минске.

У нас масса планов, и впереди серьёзная работа по масштабированию. Мы стремимся создать представительства в каждом регионе нашей страны, а также в странах ЕАЭС, ведь рынок аутсорсинга в сфере бухгалтерского учёта и управления, а также автоматизации этих направлений просто огромен.

Во время нашего сотрудничества у нас часто возникают новые идеи и проекты, которые способствуют росту и развитию как нашей компании, так и наших партнёров. Я верю, что вместе мы сможем достичь ещё больших высот и внести значимый вклад в развитие бизнес-сообщества России и дружественных стран.

*Светлана Пивоварова,
генеральный директор
ООО «Бизнес-Аналитика»*



Уважаемые друзья и коллеги!

На протяжении многих лет премия «Russian Business Guide. Люди года – 2025» награждает выдающихся представителей бизнеса России. Это важное событие не только подводит итоги прошедшего года, но и вдохновляет всех нас на рост и развитие. В условиях динамично развивающегося бизнеса мы наблюдаем, как лучшие вносят свой вклад в развитие отечественной экономики, формируя будущее с инновациями, идеями и карьерными достижениями.

В 2025 году АО ФПГ «АРКОМ» выступает официальным партнёром «Russian Business Guide. Люди года – 2025». Мы верим, что именно объединение знаний и экспертного опыта позволит привести к высоким результатам. И премия Russian

Business Guide – яркое тому подтверждение.

Взаимодействуя с различными компаниями и организациями, мы предоставляем комплексное юридическое сопровождение бизнеса, оказываем услуги по аудиту и оценке, судебной экспертизе и налоговому консалтингу. Наша цель – укрепить позиции клиента на рынке, устранить возможные риски и помочь в развитии.

Хотим поздравить всех участников и номинантов, так как их достижения являются не только личными победами, но и важным вкладом в развитие бизнес-сообщества России. Желаем вам успехов, вдохновения и непоколебимой решимости в выполнении намеченных целей!

*Александр Решетов,
генеральный директор АО ФПГ «АРКОМ»*



Дорогие друзья и коллеги!

Сегодня я рада приветствовать вас на церемонии премии «Люди года – 2025». Эта премия играет ключевую роль в поддержке и развитии предпринимательства в России. Сотрудничество с Торгово-промышленной палатой РФ делает её ещё более значимой, создавая мост между бизнесом и государством, стимулируя внедрение инновационных идей.

Для Guinot важно не только развивать бьюти-индустрию, но и поддерживать женщин-предпринимателей. Наш проект франшизы предоставляет возможность женщинам обрести финансовую независимость и уверенность, создавая свой успешный бизнес.

Миссия Guinot в России – предоставлять высококачественную косметику и инновационные решения в области ухода за кожей. Наша профес-

сиональная косметика известна своими передовыми формулами и эффективностью, обеспечивая клиентам исключительные результаты. Мы гордимся тем, что наша дистрибуция охватывает множество салонов по всей стране, делая премиальный уход доступным для всех.

Для меня лично и для всей команды Guinot признание на такой платформе подтверждает нашу приверженность высоким стандартам и инновациям. Продвигая деловое сообщество, мы укрепляем основу для устойчивого экономического роста, создавая новые возможности для всех предпринимателей.

Желаем всем участникам успеха и новых горизонтов!

*С уважением, Наташа Зазерская,
глава дистрибуции и основатель Guinot Россия*



Уважаемые участники и гости премии «Russian Business Guide. Люди года – 2025»!

В современном мире, где бизнес сталкивается с постоянными вызовами и изменениями, важно не только адаптироваться, но и стремиться к новым высотам. Премия «Russian Business Guide. Люди года – 2025» уже стала символом качества, успеха и профессионализма, задавая высокие стандарты для компаний и их лидеров.

В этом году компания ООО «ДаНа-Логистик» является генеральным партнёром премии, и мы рады внести свой вклад в это замечательное мероприятие. Наша компания является международным экспедитором, предоставляющим импортёрам и экспортёрам полный спектр услуг в сфере внешнеэкономической деятельности.

Совместная работа с партнёрами и клиентами позволяет нам не только решать текущие задачи,

но и генерировать новые идеи и проекты, которые способствуют развитию бизнеса. Мы убеждены, что именно такие инициативы ведут компании к новым достижениям, открывают перед ними новые горизонты и помогают заслужить признание, в том числе в рамках премии «Люди года».

Каждый из вас – это пример того, как можно менять мир к лучшему, вдохновлять окружающих и создавать нечто действительно замечательное. Желаем вам вдохновения, энергии и неиссякаемого стремления к вершинам!

Вместе мы можем достичь большего!

*Исполнительный директор компании
«ДаНа-Логистик»
Наталья Владимирова*



Дорогие друзья и коллеги!

Премия «Russian Business Guide. Люди года – 2025» задаёт стандарты качества и успеха, способствуя развитию здоровой конкуренции и повышению уровня профессионализма.

В этом году группа компаний «Мариллион» является генеральным партнёром премии, и мы рады быть частью этого события и внести свой вклад. Мы оказываем компаниям профессиональную поддержку в области налогового, финансового и юридического консультирования, аудита, аутсорсинга бухгалтерского учёта и ИС. Сопровождаем бизнес, помогая ориентироваться в непростых реалиях и регулярных изменениях зако-

нодательства и рынка. В ходе такой совместной работы рождаются интересные идеи и проекты, которые ведут компании к следующему витку в их развитии, новым горизонтам и наградам, одной из которых является и премия «Люди года». Объединяя усилия, мы можем добиться очень многого и достичь новых высот.

Рады приветствовать всех участников и номинантов премии, желаем успехов и новых достижений!

*Алексей Швынденков,
старший партнёр, консалтинг,
«Мариллион»*



*НАЧИНАЯ НОВОЕ
ДЕЛО ИЛИ
ПРОДОЛЖАЯ
НАЧАТОЕ, МНЕ
ВАЖНО ВЕРИТЬ В
ИДЕЮ И ВИДЕТЬ
ЕЁ СООТВЕТСТВИЕ
МОИМ
ЦЕННОСТЯМ.*



ЖАННА ЛАНДЕЙС:

«ВСЁ НАЧИНАЕТСЯ С МЕЧТЫ»

Жанна Ландейс – предприниматель, педагог и общественно-политический деятель. Будучи членом Комитета по образованию и социальной политике и экспертом Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, она активно способствует внедрению инновационных решений в образовательную систему, развитию социальных программ и инициатив, объединению государства, бизнеса и общества. По её мнению, наступило то время, когда, говоря о социальной ответственности бизнеса, уже можно опираться не только на примеры зарубежных компаний, но и на работу отечественных предприятий.

В студентах Жанна Ландейс воспитывает уважение к получаемой профессии и своим примером показывает, что честность и дисциплина помогают превратить мечты и цели в реальность. Главное – быть смелым и концентрироваться не только на своих желаниях, но и на благополучии окружающих. О том, какие реформы нас ждут в системе образования, что поможет учителям справиться с бюрократической нагрузкой, о развитии молодёжного предпринимательства и других социально важных и значимых проектах – в интервью нашему журналу.

– Жанна Владимировна, сегодня все понимают, что систему школьного и профессионального образования ждут перемены. О тенденциях в сфере образования Вы осведомлены и как педагог, и как член Комитета по образованию и социальной политике ТПП РФ. К чему нужно готовиться школьникам, студентам и их родителям? Какие изменения в образовательной политике уже реализуются, а над какими проектами только работают в комитете?

– Действительно, нынешний год станет важным этапом в развитии российской образовательной системы, затрагивающим интересы как школьников и студентов, так и преподавателей.

Изменения коснутся содержания учебных программ в рамках среднего образования и системы мониторинга качества учебной литературы. Вновь будет предусмотрено участие РАН в проводимой Министерством просвещения России экспертизе учебников и разработанных в комплекте с ними учебных пособий.

Перемены также затронут порядок государственной итоговой аттестации обучающихся, а мониторинг системы образования в целом будет включать в себя многоуровневые мероприятия по оценке качества образования.

В текущем году вступают в силу обновлённые правила приёма в вузы, и, конечно, самой обсуждаемой стала тема отказа от Болонской системы образования, которая вводила стандарты европейского образования. Отказ от системы был связан, по мнению специалистов, с её неэффективностью для российской действительности, несмотря на продолжительный, длиной в 20 лет, эксперимент по интеграции.

В мае 2023 года в России был запущен пилотный проект по реформе высшего образования. Новая модель предусматривает три уровня обучения: базовое высшее, специализированное высшее и аспирантуру. По мнению профильных ведомств, такая система организации высшего образования позволит готовить специалистов с учётом особенностей рынка труда нашей страны без оглядки на западные стандарты. С 1 сентября 2026 года российские вузы начнут работать по-новому официально и повсеместно.

Хочу отметить, что Торгово-промышленная палата Российской Федерации принимает активное участие в формировании тенденций развития образовательной системы и выступает с инициативами по ряду направлений. Комитетом по образованию и социальной политике ТПП РФ ведётся большая работа по реализации нацпроекта «Кадры», созданию эффективной национальной системы квалификаций, отвечающей вызовам современности, разработке программ по подготовке кадров для биоэкономики и



экономики данных; активно обсуждаются вопросы совершенствования процесса ранней профориентации школьников.

Несмотря на то, что в фокусе внимания системы ТПП – вопросы профессиональной подготовки, проблемам школьного образования также уделяется существенное внимание. В частности, летом 2024 года ТПП РФ направила в Госдуму РФ отрицательное заключение на проект федерального закона об отмене ЕГЭ. Предлагаемый законопроект не учитывал, что ЕГЭ представляет собой не только форму итоговой аттестации школьников, но и форму вступительных экзаменов в вузы. Подготовленный документ не содержал положений о замене ЕГЭ иными формами вступительных испытаний, которые позволяли бы отстаивать интересы учащихся.

– Какие законодательные изменения в области образования кажутся Вам наиболее актуальными?

– Я считаю важным вернуть педагогу возможность быть в первую очередь источником знаний и ценностей. Это касается, с одной стороны, системы подготовки кадров, с другой – изменений в действующей организации труда учителей. Бюрократическая нагрузка и необходимость соответствовать формальным требованиям зачастую лишают педагогов возможности фокусироваться на главной задаче – учить и воспитывать наших детей.

В качестве альтернативного решения проблемы было предложено использование современных технологий: с начала 2025 года для учителей школ по всей стране начнёт работу цифровой помощник Рособнадзора. Чат-бот призван помочь педагогам в решении вопросов, связанных с бюрократической нагрузкой.

Я глубоко знакома с темой цифровой трансформации ключевых сфер об-

щественной жизни, поскольку данное направление является предметной областью моего диссертационного исследования. Тем не менее в вопросе подготовки педагогов, я считаю, первичным должен оставаться гуманитарный подход, и, кроме своего профиля, учитель должен возвращать в учениках базовые традиционные ценности и видеть мир в «человеческом измерении», а значит, в первую очередь самим быть носителем этих ценностей.

Справедливым, на мой взгляд, было решение о продлении до 2030 года программы «Земский учитель», направленной на поддержку педагогов, переезжающих в сельскую местность и малые города.

Задача государства и общества по моему мнению, создавать условия для профессионального и личного роста педагогов и удержания их в системе образования.

«Я СЧИТАЮ ВАЖНЫМ
ВЕРНУТЬ ПЕДАГОГУ
ВОЗМОЖНОСТЬ БЫТЬ
В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ
ИСТОЧНИКОМ
ЗНАНИЙ И
ЦЕННОСТЕЙ».

– Во многих школах сейчас активно внедряются практики развития молодёжного предпринимательства. Как Вы счи-



ях из 61 региона Российской Федерации. Однако для систематического увеличения числа назначенных стипендий, в особенности в региональных вузах, требуется выработка механизма ознакомления и вовлечения бизнеса в развитие стипендиальных программ.

В конце 2024 года на одном из заседаний Комитета по образованию и социальной политике ТПП РФ я выступила с инициативой проведения круглого стола по данной тематике. Предложение было поддержано Иваном Васильевичем Лобановым, председателем Комитета, ректором университета им. Г. В. Плеханова, и в настоящий момент мы готовим рабочие материалы для проведения мероприятия.

Отдельно мне хочется отметить мотивацию бизнеса, который участвует в стипендиальных программах: для одних это перспективное решение вопроса кадровой обеспеченности, для других – имиджевая и репутационная составляющие, для многих – вопрос передачи эстафеты моральных и этических ценностей. В любом случае можно с уверенностью сказать, что выросло поколение предпринимателей, для которых отдавать не менее важно, чем получать. Бизнес стал социально ответственным, предприниматели научились думать не только о выгоде, но и о том, какую пользу они могут принести обществу.

– С Российским экономическим университетом имени Г. В. Плеханова Вас давно связывают тёплая дружба и плодотворное сотрудничество. Расскажите о последних проектах университета, в которых Вы приняли участие.

– Я начала взаимодействовать с Плехановским университетом, когда приняла решение о новом направлении в своём профессиональном развитии – преподавательской деятельности. Качественное образование и многолетний опыт работы в бизнесе научили меня ставить перед собой новые цели, одной из которых стало получение учёной степени «Кандидат экономических наук». Первоначально я пришла на кафедру региональной и национальной экономики, которой руководит Галина Гагарина – дочь первого космонавта нашей планеты. Помню тот трепет, который почувствовала в момент знакомства с ней. У нас выстроилось хорошее рабочее взаимодействие, тем не менее моя вовлечённость в деятельность Торгово-промышленной палаты Российской Федерации определила мой переход на базовую кафедру ТПП РФ «Управление человеческими ресурсами». Эта кафедра имеет богатую историю. Она была создана в 1945 году, когда для восстановления экономики требовались большое число квалифицированных кадров и сильная научная основа в подходе к управлению

таете, должно ли развитие знаний и навыков, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности, стать частью общеобразовательных программ?

– Да, действительно, сегодня развитию молодёжного предпринимательства уделяется много внимания на всех уровнях системы образования. Я вижу в этом большой потенциал, однако лишь в том случае, если у образовательного учреждения есть стремление и ресурс пригласить в школу преподавателей по выбранному профилю, выстроить коммуникации с реальными предпринимателями и включить мастер-классы с ними в образовательный процесс. В противном случае мы получим очередной пример формального исполнения идеи, когда родители верят, что ребёнок развивает себя в выбранном направлении, а профильные ведомства получают отчёты об успешно выполненной работе.

Необходимо создавать правильное представление о сути предпринимательской жизни: будущее за бизнесом с идеями и ценностями. Важно делать упор на создание технологических и наукоёмких проектов, а для этого надо уметь глубоко разбираться в предметной области той сферы, в рамках которой развивается бизнес.

Работа по развитию молодёжного предпринимательства выстраивается сегодня и в рамках государственной повестки. При Уполномоченном по защите прав предпринимателей г. Москвы, членом экосистемы которого я являюсь, создан Молодёжный совет, который регулярно проводит мероприятия, направленные на поддержку и развитие молодёжного предпринимательства. Ценно, что множество инициатив реализуется в дальнейшем в работе регионов.

«МОЖНО С
УВЕРЕННОСТЬЮ
СКАЗАТЬ, ЧТО
ВЫРОСЛО ПОКОЛЕНИЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ,
ДЛЯ КОТОРЫХ
ОТДАВАТЬ НЕ
МЕНЕЕ ВАЖНО, ЧЕМ
ПОЛУЧАТЬ».

– Расскажите о стипендиальной программе «Инвестиции в будущее», учреждённой Советом финансового рынка при поддержке ТПП РФ. Каковы её цели и сколько вузов уже приняло в ней участие?

– Начиная с 2022 года руководством Торгово-промышленной палаты Российской Федерации в лице Сергея Николаевича Катырина поддерживается стипендиальная программа «Инвестиции в будущее», учредителем которой выступил Совет финансового рынка во главе с Анатолием Григорьевичем Гавриленко. Эта программа направлена на то, чтобы привлечь бизнес к процессу взаимодействия с вузами, и развитая система ТПП может оказаться большим подспорьем в этом вопросе.

В настоящий момент уже назначены 229 стипендий в 89 учебных заведениях

трудовыми ресурсами. На сегодняшний день кафедра является одной из старейших не только в Плехановском университете, но и в стране.

Я рада, что в моём взаимодействии с прославленным вузом появляется всё больше интересного опыта и направлений работы. Так, будучи экспертом Ассоциации развития финансовой грамотности (АРФГ), осенью 2024 года я вошла в состав жюри федерального этапа III Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности среди лиц пенсионного возраста. Чемпионат проходит в рамках реализации Стратегии повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры до 2030 года, утверждённой распоряжением Правительства Российской Федерации.

Финалистами мероприятия стали победители и призёры регионального этапа чемпионата, в котором приняли участие 2628 пенсионеров из 59 регионов России на 77 региональных площадках. Участники продемонстрировали свои знания и навыки в таких областях как личный бюджет, финансовые продукты, налоговые и социальные льготы, цифровые технологии, финансовое мошенничество, пенсионное и социальное обеспечение. Я искренне восхищаюсь нашими гражданами «серебряного возраста» за их пример стремления к развитию и готовности узнавать новое.

– Где и какие дисциплины Вы сейчас преподаёте? Как оцениваете сегодняшнее поколение? Часто ли приходится учиться чему-то у студентов? Ведь не только преподаватель – источник открытий для молодёжи, но и студенты порой заставляют по-новому посмотреть на какие-то привычные вещи.

– В настоящий момент я преподаю экономические дисциплины в двух столичных вузах: в Российском государственном гуманитарном университете (РГУ) и Московской академии предпринимательства, созданной при правительстве Москвы в девяностые годы.

Кроме того, уже стало доброй традицией приезжать в качестве приглашённого лектора в Санкт-Петербургский государственный экономический университет (СПбГЭУ). В минувшую встречу мы рассматривали со студентами четвёртого курса вопросы корпоративной социальной ответственности бизнеса (КСО). В последние годы градус актуальности темы КСО становится всё выше, что является прямым и закономерным отражением происходящих в обществе и бизнес-среде изменений. Наступило то время, когда, говоря о социальной ответственности бизнеса, уже можно опираться не только на примеры зарубежных компаний, но и на работу соотечественников.



Совершенно новым опытом для меня стала регулярная работа со студентами в течение семестра: лекции, семинары, итоговые отчётные мероприятия. Здесь важно многое: вызвать у студентов интерес к предмету изучения и желание развиваться, сформировать критический взгляд и любознательность, научить выстраивать связь между получаемым образованием и будущей профессией.

Однако первичной для меня является необходимость установления контакта с аудиторией: живое общение, интерес, полемика на семинарах – меня это очень радует. Часто приходится слышать от студентов: «Вы такая живая!» Думаю, что такая реакция возникает в ответ на мою увлечённость работой, глубокую проработку каждой темы при подготовке лекций и, конечно, примеры отражения теоретического материала в практике бизнеса.

Справедливости ради должна сказать, что при общей атмосфере доброжелательности уровень требований к образовательному процессу и результату обучения у меня достаточно высок, и причина тому ясна – без соответствующих усилий студента не смогут освоить предмет на должном уровне. И я, как преподаватель, должна помочь им пройти этот путь, в том числе используя свой авторитет. Я стараюсь донести важность того, что не стоит соглашаться в жизни на «половину результата», если способен на большее. Здесь мне вспоминаются слова президента ТПП РФ С. Н. Катырина, смысл которых в том, что никому не нужен специалист, обученный наполовину: бухгалтер, врач, пилот... Важно возвращать в себе уваже-

ние к получаемой профессии, да и просто к собственному уровню образования – как отражение отношения к себе.

В современных студентах я вижу уверенность в себе, внутреннюю свободу, иное, отличное от старшего поколения самосознание. Для выстраивания отношений с ними важно, с одной стороны, донести состояние личностного паритета, с другой – быть безоговорочным экспертом в своём предмете. Только в этом случае рабочее взаимодействие будет выстраиваться в атмосфере уважения, заинтересованности, отзывчивости и высокой работоспособности.

Студенты, как и трое моих детей, продолжают меня учить внутренней честности: если ты сам не веришь в то, о чём говоришь, слова не помогут. И начинается эта искренность со слов приветствия в аудитории.

– В прошлом году Вас включили в число экспертов ТПП РФ. Что Вы почувствовали тогда? Это очень почётная миссия, но в то же время она накладывает на Вас и дополнительную ответственность...

– Откровенно говоря, решение руководства ТПП РФ о включении меня в число экспертов стало для меня неожиданностью и профессиональной радостью одновременно. Моя работа в торгово-промышленной палате имеет характер общественной, социально значимой деятельности и основана на совпадении ценностей и общего видения вектора развития тех направлений, которые входят в круг моих компетенций. Включение меня в число экспертов стало для меня проявлением признания моего профессионализма и ответственного отношения к делу со стороны коллег.

– В прошлом году Вы также вошли в состав экспертного жюри конкурса «Лидеры строительной отрасли». Какой вклад в дальнейшем лауреаты конкурса могут внести в развитие своих городов и регионов?

– В августе 2024 года состоялся очный этап IV всероссийского конкурса управленцев «Лидеры строительной отрасли», организатором которого выступает Всероссийский центр национальной строительной политики (ВЦНСП), при поддержке Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ.

Конкурс проводится с 2021 года, с каждым годом привлекая в свои ряды всё большее число участников. В минувшем году отбор двухсот финалистов проводился из более чем пятнадцати тысяч участников из 47 регионов. Целью конкурса являются выявление и поддержка талантливых специалистов строительной отрасли, имеющих опыт работы в государственных или коммерческих организациях на руководящих позициях. Мероприятие включает в себя отборочные этапы и защиту проектов на финальной стадии.

Руководитель ВЦНСП Александр Моор предложил мне войти в состав жюри финальных мероприятий конкурса. В течение нескольких дней работы члены жюри знакомы с проектами финалистов, чтобы отобрать из них 30 победителей. Кроме общего уровня профессионализма участника, оценивались инновационность проекта и социально значимая составляющая итогов его возможной реализации.

Для меня особый интерес представляли идеи, направленные на развитие человеческого потенциала, повышение престижа рабочих профессий и вовлечение молодёжи в реальный сектор экономики.

Победа в конкурсе открывает перед лауреатами новые возможности: заявить о себе и своих идеях, получить опыт взаимодействия с опытными авторитетными наставниками, руководителями профильных учреждений, министерств и ведомств. Победители конкурса включаются в кадровый резерв управленцев строительной отрасли нашей страны.

Важной и ценной для всех участников стала встреча с наставниками, в которой приняли участие Сергей Морозов, депутат Государственной Думы ФС РФ, координатор проекта ВПП «Единая Россия» «ВЫБИРАЙ СВОЁ», и Артём Жога – в настоящее время полномочный представитель Президента РФ в Уральском федеральном округе.

В марте 2025 года начались отборочные этапы очередного юбилейного конкурса, финал которого состоится в августе в Ярославле.

– **Учитывая Вашу активную социальную и гражданскую позицию, Ваши компетенции в ведении бизнеса, не могу не спросить о роли женщины в бизнесе. Может ли женщина стать драйвером развития в промышленном секторе?**

– Данная тема действительно имеет сейчас остро выраженный характер. Подтверждением тому являются исследования и мероприятия, проводимые Всероссийским центром исследования общественного мнения (ВЦИОМ). Осенью 2024 года я была приглашена в качестве эксперта к участию в заседании ВЦИОМ на тему «Не женское дело? Женщины в промышленном секторе», где мы обсуждали роль женщины в сохранении промышленного потенциала нашей страны. Участники заседания отметили готовность женщин работать в промышленном секторе, обсудили существующие барьеры для карьерного развития женщин в этом секторе экономики. Особенное внимание было уделено необходимости внедрения программ поддержки женщин, занятых в промышленности.

Опираясь на собственный опыт работы в бизнесе, я поделилась с собравшимися результатами своего анализа разности «мужского» и «женского» подходов к принятию решений, а также данными о динамике половозрастной структуры предприятий промышленного сектора в сегодняшних реалиях.

– **Ключевым событием в сфере добровольчества, благотворительности и НКО в России стал форум «Мы вместе», прошедший в декабре прошлого года в ЦВЗ «Манеж», куда Вы были приглашены спикером. Расскажите об итогах этого мероприятия.**

– Прошедший форум объединил более десяти тысяч участников с целью организовать диалог и партнёрство между государством, бизнесом и общественными организациями.

В рамках мероприятия я принимала участие в качестве спикера в панельной дискуссии «Партнёрство бизнеса и НКО: новый тренд ведения дела», модератором которой выступила Татьяна Минеева, Уполномоченный по защите прав предпринимателей г. Москвы. Итогом встречи стало общее понимание того, что бизнес и НКО могли бы сотрудничать в части взаимного наставничества, обучения и финансового кураторства. Создана рабочая группа, которая уже активно приступила к реализации идей и договорённостей.

– **«Многогранность как основа успеха» – тема Вашего выступления на форуме Woman Who Matters, прошедшем в декабре прошлого года на площадке киностудии «Мосфильм». Вы успешны и востребованы в разных областях: в бизнесе, в преподавательской деятельности, в общественно-социальной жизни. Как удаётся уделять внимание такому широкому кругу вопросов? Чем предпочитаете заниматься, когда появляется свободное время?**

– Буду откровенна. Уверена, мне повезло родиться в лучшее из времён! С одной стороны, мир наполнен техническими возможностями, инновации стали нормой жизни, а быстрая смена привычных алгоритмов в решении бытовых вопросов уже не вызывает негодования и дискомфорта. Другая особенность современности хорошо выражена через термин «человекоцентричность», в основе которого лежит признание в человеке личных и профессиональных особенностей, что позволяет в большей степени раскрыть свой потенциал и повысить общий уровень удовлетворённости жизнью.

Проще говоря, сегодня мы можем проявлять большую свободу по отношению к себе: осваивать дополнительные профессии, открывать для себя новые сферы интересов. В общественном сознании уже укрепилась идея о том, что для того, чтобы быть успешным в какой-либо социальной роли, не нужно отказываться от других своих интересов или сторон жизни.

Бизнес-среда первой приняла эти изменения. Человек без увлечений справедливо воспринимается сегодня как менее ресурсный и, возможно, менее успешный.



«СЕГОДНЯ МЫ
МОЖЕМ ПРОЯВЛЯТЬ
БОЛЬШУЮ СВОБОДУ
ПО ОТНОШЕНИЮ К
СЕБЕ: ОСВАИВАТЬ
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ
ПРОФЕССИИ,
ОТКРЫВАТЬ ДЛЯ
СЕБЯ НОВЫЕ СФЕРЫ
ИНТЕРЕСОВ».



Увлечения – это та часть жизни, где человек максимально свободен. Самоотдача, паритет процесса и результата, особое состояние ума и души – всё это не только позволяет получать удовольствие, но и рождает новое видение и яркие идеи, наполняет жизнь людьми со схожим мироощущением и дарит особый вид энергии.

Сегодня, независимо от возраста, можно начать петь, танцевать, учиться играть на скрипке, осваивать технику фигурного катания или сёрфинга. Главное – разрешить себе проявляться в том, что рождает отклик в душе и делает жизнь красивее и духовно богаче.

В числе моих увлечений главными являются путешествия и танцы. Это то, что отражает и одновременно создаёт ту часть



меня, которая незримо присутствует во всех остальных направлениях моей деятельности, в том числе профессиональной.

Путешествия бывают разные. Одни требуют уединения и молчаливого созерцания, иные – компании единомышленников, объединённых общим духом авантюризма открытия новых мест. Особое место занимают путешествия с командой KARMATRAVEL. Это проект Алексея Ситникова и Натальи Гундеринной, который объединяет успешных и интересных людей и даёт возможность открывать новое не только в мире, но и в себе.

Танцы пришли в мою жизнь, когда я смогла честно признаться себе в том, что занятия в фитнес-клубе больше не приносят мне морального удовлетворения. Так я оказалась на паркете танцевального зала, а в мою жизнь пришло волшебство европейской программы балльных танцев. На этом пути было много труда и усердия, надежд и свершений, часть из которых стала возможной благодаря опыту поражений и осознаний. Сегодня наша танцевальная пара стабильно входит в число сильнейших пар страны и удерживает лидерство в рейтинге Международной ассоциации танцевальных клубов. Летом на одном из турниров мне вручили особо ценную для меня награду: бриллиант «За преданность танцу», который занял своё место среди медалей и кубков с минувших конкурсов.

Я счастлива тем, что семья разделяет моё увлечение и стремится проживать со мной каждое танцевальное событие.

– Какие личные качества поддерживают Вас в достижении поставленных целей? Что помогает преуспеть во многих начинаниях и при этом избежать эмоционального выгорания?

– Некоторое время назад я осознала, что у каждого человека есть свой набор

установок, которые неизменно проявляются в каждом успешно реализованном им проекте или достигнутой цели. В моём случае это всегда честность и дисциплина.

Честность с собой – в первую очередь. Начиная новое дело или продолжая начатое, мне важно понимать и верить в смысл и важность этой идеи, видеть соответствие моим ценностям.

Дисциплина – это не кнут, как мы привыкли воспринимать. Дисциплина – это свобода! Свобода разумного следования каждодневному плану, в котором через задачи отражаются наши цели, планы на жизнь и в итоге наши мечты.

С мечты вообще всё начинается! Ведь мечта – это безоценочный поток мыслей, рождающий отклик в теле. Мечта – это мощная стремительная энергия, которая может подчинить себе все обстоятельства и ограничения. Мечта дарит веру в исполнение желаемого и учит видеть возможности.

– Достаточно много новых идей и проектов требуют Вашего внимания. Какие направления работы для Вас останутся приоритетными?

– Идей действительно много, однако не все они становятся проектами. Наступает момент профессиональной зрелости, когда чётко выстроенные приоритеты позволяют направлять своё внимание предельно целенаправленно. Сегодня среди таких приоритетов для меня – научная и преподавательская деятельность, а также общественная работа в рамках сотрудничества с ТПП РФ.

Тем не менее сформировались чёткое понимание и видение того, что данный этап моей профессиональной деятельности является составной частью большого проекта, результатами которого, я надеюсь, смогу поделиться в ближайшем будущем.

Беседовала Анна Добрынина

marillion

Группа компаний «Мариллион» предоставляет профессиональные услуги в области аудита, аутсорсинга бухгалтерского учёта, финансового, налогового и юридического консультирования, меняя роль аудиторско-консалтинговой компании на постоянного бизнес-партнёра. Подробнее об услугах компании и о подходе, в котором обеспечиваются гибкость и проактивность в решении задач бизнеса клиентов, рассказывает Даниил Берлизов, старший партнёр группы компаний «Мариллион».



Даниил Берлизов,
старший партнёр
группы компаний
«Мариллион»:
**«МЫ ФОРМИРУЕМ
НОВУЮ КУЛЬТУРУ
ПАРТНЁРСТВА»**

что является большим преимуществом в работе с зарубежными компаниями.

Объединяя специалистов по многим отраслям учёта и права, мы предоставляем клиентам всестороннюю экспертизу и компетенции целой команды, которая мониторит все необходимые изменения в законодательстве и судебную практику.

– В 2024 году компания «Мариллион» открыла офис в Ташкенте. Можете подробнее рассказать о развитии бизнеса в Узбекистане?

– Да, 6 февраля исполнился ровно год с момента открытия офиса «Мариллион» в Узбекистане. За этот год мы прошли путь от бизнес-идеи до ряда успешно реализованных проектов.

В основе этого успеха – конечно, наша команда увлечённых профессионалов и их способность преодолевать вызовы, которые дают нам возможность ещё больше укрепить свою деловую репутацию на рынке и делают нас сильнее и увереннее в себе.

Большой международный опыт в странах СНГ и за рубежом помогает нам предоставлять комплексные услуги в области бухгалтерского учёта, налогов и права, которые максимально отвечают потребностям каждого бизнеса.

На сегодняшний день нашими клиентами в Узбекистане являются как местные компании, которые готовят отчётность в соответствии с международными стандартами, так и «дочки» российских и иностранных компаний, которые используют глобальные стандарты в части оказания услуг и коммуникации.

– Обращаются ли к вам представители турецкого бизнеса?

– Безусловно, мы активно работаем с турецкими компаниями. Кроме того, вот уже шесть месяцев, как мы отмечаем рост числа обращений со стороны не только турецкого бизнеса, но и компаний из ближневосточных стран, включая ОАЭ, Египет, и других стран региона. Можно сказать, что инвесторы стали смелее входить на российский рынок, и мы готовы оказать им необходимое сопровождение в зависимости от их целей и задач на российском рынке.

– Каким вы видите дальнейший вектор развития группы компаний «Мариллион»?

– Мы смотрим вперёд и продолжаем расти, ставим перед собой амбициозные, но достижимые цели. Будущее принадлежит тем, кто готов внедрять инновации, поэтому мы инвестируем в разработки, чтобы предлагать клиентам самые передовые решения.

Мы стремимся к тому, чтобы наш рост был не только быстрым, но и устойчивым. Наша цель – сбалансированное развитие всех направлений бизнеса.

– Даниил, расскажите, сколько лет «Мариллион» уже работает на рынке и какие задачи вы помогаете решать бизнесу?

– На протяжении уже более 30 лет группа компаний «Мариллион» предоставляет профессиональные услуги в области аудита, аутсорсинга ведения бухгалтерского учёта, расчёта заработной платы, финансового, налогового и юридического консалтинга, а также оказывает комплексную поддержку по вопросам внедрения и сопровождения решений 1С.

В рамках взаимодействия с клиентами мы меняем роль аудиторско-консалтинговой компании на вовлечённого бизнес-партнёра. Сегодня мы активно работаем с международными и российскими компаниями из различных секторов экономики: от крупных корпораций до предприятий среднего и малого бизнеса.

– Каких принципов придерживается «Мариллион» в работе с клиентами, что для вас стоит на первом месте?

– В своей работе мы опираемся на приоритеты клиента, предлагаем только проверенные и эффективные решения, основанные на глубоком опыте и экс-

пертизе. Каждый проект начинается с анализа потребностей клиента и разработки персонализированной стратегии. Эксперты «Мариллион» всегда учитывают как первостепенные задачи бизнеса, так и долгосрочные цели клиента.

Для нас важно сформировать новую культуру партнёрских отношений. Мы всегда стараемся делать больше, чем от нас ожидают. В результате клиенты воспринимают нас не как стороннего консультанта, а как надёжного партнёра, заинтересованного в успехе их бизнеса.

– Расскажите о вашей команде: какими компетенциями обладают сотрудники?

– Наша главная ценность – это команда опытных специалистов, которые сочетают в себе профессиональные навыки и личные качества, необходимые для успешной работы. У нас работают эксперты с большим международным опытом реализации проектов и решения задач любого уровня сложности. Многие из них являются частью команды уже более 10 лет. Специалисты «Мариллион» владеют глубокой отраслевой экспертизой, говорят на нескольких иностранных языках,

Владимир Капранов: «С РСХБ НАДЁЖНО И УДОБНО»

О ПОДДЕРЖКЕ ОТРАСЛИ АПК, НОВЫХ ТРЕНДАХ В ЦИФРОВИЗАЦИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РСХБ, НАПРАВЛЕННОЙ НА РАЗВИТИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА, РАССКАЗЫВАЕТ ГЛАВА ЦЕНТРА РОЗНИЧНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА РОССЕЛЬХОЗБАНКА ВЛАДИМИР КАПРАНОВ.



– Владимир Васильевич, расскажите об итогах 2024 года, как вы его оцениваете с точки зрения достижения поставленных целей?

– В прошедшем году бизнес столкнулся с новым вызовом – исторически максимальной ставкой ЦБ и ростом внутренних затрат на производстве. Одно из достижений года – отсутствие дефолтов среди наших корпоративных заёмщиков, что является результатом грамотно выстроенных процессов оценки РСХБ риска при кредитовании и гибкого сопровождения кредитного портфеля. Все наши клиенты продолжают поддерживаться как стандартными кредитами, так и субсидированными от МСХ.

Ещё одно значимое для нас достижение – увеличение доли кредитования предприятий АПК нашего региона за счёт роста количества заёмщиков. Это говорит о доверии отрасли к РСХБ и людям, которые работают в нашем банке, что для меня самое важное.

Отдельно хочу рассказать о моей команде в корпоративном сегменте. Успех нашей работы всегда зависит от профессионализма сотрудников. Нам удалось в течение года не только закрыть большинство вакансий, но и сделать профессионалами наших сотрудников. По итогам 2024 года команда нашего филиала, работающего в Москве и Московской области, стала лучшей в системе РСХБ!

– Какие проекты удалось реализовать, какие из них были наиболее востребованы в сообществе АПК?

– Мы продолжали развивать ранее начатые проекты.

«Школа Фермера»: обучили на базе Тимирязевской СХА и Можайского аграрного техникума 80 человек, которые стали начинающими фермерами в Московской области.

Маркетплейс «Своё Родное»: увеличили количество фермеров, торгующих своей продукцией на маркетплейсе. Есть фермеры, отработавшие 1000+ заказов за год. Для многих из них «Своё Родное» –

единственный или основной способ продаж своей фермерской продукции.

Портал «Своё за Городом» получил в два раза больше заявок на экскурсионные программы и мастер-классы к фермерам, чем годом ранее.

– Можете обозначить наиболее актуальные тренды в рамках цифровизации АПК индустрии?

– Новый тренд – использование искусственного интеллекта в продуктах и экспертно-консультационных услугах. Этот тренд мы заметили в докладах профессоров Тимирязевской СХА на форуме «СВОЁ» в начале марта, в котором приняли участие производители и переработчики пищевой продукции.

Актуальными трендами являются объединение в одном дашборде – приложении информации из различных, уже давно используемых систем автоматизации и контроля в АПК. Объединение и анализ информации с устройств, установленных в сельхозмашинах, на складах, заправщиках топливом, в системах учёта и т. д. Такой запрос есть от собственников бизнеса, желающих снизить издержки и внутренние потери по разным причинам.

Нам удалось успешно реализовать проект у сыровара Олега Сироты по цифровизации процессов производства, складирования, логистики и продаж на базе продуктов нашей дочерней IT-компании R-Style. Особенностью данной работы является то, что затраты на цифровизацию были оплачены льготным долгосрочным кредитом с субсидируемой процентной ставкой по Программе льготного кредитования АПК.

– Как вы оцениваете ситуацию с кадровым потенциалом в АПК? Какие проекты реализуются в сообществе «Я в Агро» для улучшения ситуации?

– Как и в других отраслях, в АПК существует дефицит кадров, превышающий 200 тыс. человек по всей стране. Не хватает не только рабочих, но и специалистов: технологов пищевых производств,

зоотехников и, как ни странно, бухгалтеров. Для нас, банка, грамотный бухгалтер или финансовый директор зачастую является главным контактным лицом в организации, особенно при кредитовании бизнеса. Вот и получается, что без финансового специалиста организации, особенно фермерские хозяйства, могут испытывать сложности с подготовкой необходимых по закону документов для получения льготных кредитов.

Банк на системном уровне совместно с МСХ вовлечён в решение задачи улучшения кадрового потенциала АПК. В 2024 году мы начали новый образовательный проект «Агроклассы» в сельских школах, для учеников 9-11 классов организованы дополнительные профориентационные занятия на базе нашей образовательной платформы «Я в Агро». Целью программы является увеличение количества выпускников, поступающих в аграрные средние профессиональные образовательные учреждения с последующим трудоустройством на предприятиях АПК.

– Расскажите о планах Центра розничного и малого бизнеса РСХБ на 2025 год.

– Мы продолжим свою работу по развитию сегмента малого предпринимательства АПК в Московской области. Для этого проведём ещё две волны «Школы Фермеров» на базе Коломенского аграрного колледжа в апреле и Можайского техникума в сентябре этого года. Пользуясь случаем, приглашаю предпринимателей подавать заявки на приём в «Школу Фермеров». Направления обучения традиционные: растениеводство, животноводство (малый рогатый скот) и агротуризм.

Также ждём в «Школе Фермеров» участников СВО, многие из них, вернувшись из зоны боевых действий, готовы развиваться на своей родной земле как предприниматели в АПК. Банк готов дать образование, а Министерство сельского хозяйства МО – помочь с грантовой поддержкой на агростартап. Вместе мы делаем нашу область удобной для ведения своего бизнеса в АПК!



Карина Паксашвили: «НАС ОЖИДАЕТ РОСТ РОССИЙСКОГО ПРИСУТСТВИЯ ЗА РУБЕЖОМ»

Карина Паксашвили, юрист, управляющий партнёр «Le Pax. Юридическое бюро Карины Паксашвили», рассказала о выборе профессии, о том, какие направления компания развивает сегодня.

– Карина, почему вы выбрали профессию юриста?

– Для меня это семейная история. Мой дедушка был председателем районного суда в моём родном городе, и я настолько вдохновилась его профессией, что в школу пошла, понимая, что после 11 класса я буду поступать в юридический вуз.

Поступление было стрессовым, в мой год был очень большой конкурс, но все пять лет в университете были для меня невероятным путешествием. Я считаю, что все основные жизненные и профессиональные принципы и навыки я приобрела в университете: не бояться нового; всегда обучаться; стремиться к лучшему; всегда находить решения («нет проблем – есть задачи, которые нужно решить»); быть честным, справедливым, в меру амбициозным человеком, открытым к оказанию и принятию помощи; уметь работать в команде; находить компромиссы, сохраняя лидерские качества.

– Сейчас у бюро, которое вы создали, достаточно широкий спектр услуг, тем не менее среди основных – специализация на сложных коммерческих и налоговых спорах, а также на сопровождении бизнеса за рубежом. Почему именно эти направления?

– Во-первых, это мои личные и профессиональные знания и опыт. Юрист – профессия многогранная, тем не менее нельзя быть профессионалом во всём, мы стараемся фокусироваться на тех областях, где чувствуем на 200% уверенность.

Во-вторых, на мой взгляд, в этих направлениях можно проявить максимум творчества. Здесь ты не только юрист, но и бизнес-аналитик, аудитор, бизнес-стратег, налоговый инспектор, банковский менеджер, защитник и прокурор в одном лице.

– Каковы сегодня наиболее актуальные запросы бизнеса в коммерческих спорах?

– В части налоговых споров это вопросы о дроблении бизнеса. В этом направ-

лении мы ведём большую профилактическую работу для клиентов, проводим в том числе тренинги и семинары, участвуем в стратегических сессиях и всячески помогаем в структурировании бизнеса.

По корпоративным спорам это выстраивание структуры компаний, в том числе с иностранным элементом, здоровых, работающих связей между юридическими лицами, входящими в группу или в холдинг, работа с корпоративными рисками.

В судебной работе это споры между участниками обществ, владельцами бизнеса и управленцами. Но их становится всё меньше. Люди учатся договариваться и решать вопросы во внесудебном порядке, что мы им и помогаем делать.

– Вы оказываете содействие по регистрации и сопровождению бизнеса компаний за рубежом. Насколько сегодня высок спрос на услугу?

– Крайне высок. Компании стремятся к расширению и глобальному развитию. Многие страны открыты для инвесторов из России и стран СНГ и предоставляют возможности для комфортного международного присутствия. Порядка 12 лет мы работаем в горнорудном секторе и в настоящее время больше сосредоточены на данном направлении бизнеса.

И мы в настоящее время наблюдаем высокий интерес правительств, государств с высокими запасами минеральных ресурсов в привлечении инвесторов и подрядчиков из России и стран СНГ. Я полагаю, что в ближайшее время нас ожидает рост российского присутствия за рубежом как самостоятельно, так и совместно с иностранными партнёрами; но и равно – привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику.

– Какие страны сегодня в фокусе внимания вашей компании?

– Саудовская Аравия, Оман, страны Северной и Южной Африки. Это страны, богатые минеральными ресурсами, которые

находятся на стадии разведки и доразведки; со стремительно развивающимися экономикой, меняющимся регулированием и на 100% готовые к новым игрокам на рынках. Здесь речь не только о горнорудном секторе, хотя для него эти страны наиболее востребованы в настоящее время, но и о сферах, связанных со строительством и развитием инфраструктуры, дорожного строительства, технологий опреснения воды, IT-технологий, связи, обеспечения безопасности, направления HoReCa, всего, что может дать возможность в кратчайшие сроки и с высоким качеством реализовать амбициозные планы правительств этих государств, заложенных в программах развития на ближайшие 5-10 лет.

– Есть ли планы по расширению этого направления?

– Мы ведём постоянную работу по расширению контактов и связей на правительственном уровне и с частным бизнесом за рубежом, заключаем соглашения о сотрудничестве и взаимопомощи в разных областях, также собираем базу готовых компаний на продажу для тех, кто не готов ожидать открытия компании или имеет действующий проект. Все компании проходят отбор и аудит. Также мы ищем и подбираем инвестиционные проекты как для наших соотечественников за рубежом, так и для иностранцев в России и комплексно их сопровождаем.

– В каком направлении вы планируете двигаться дальше?

– Как я уже отметила, сегодня мы стараемся фокусироваться на горнорудном секторе, не ограничивая себя территорией одного государства. В настоящее время мы запускаем целый комплекс услуг по сопровождению проектов как в России, так и за рубежом с предложением инструментов финансирования проектов (альтернативных банковскому кредитованию), интеграции в международные рынки, создания совместных предприятий.

АЛЕКСАНДР АРОНОВ: «КАЖДЫЙ ПРОЕКТ, КОТОРЫЙ МЫ БЕРЁМ В РАБОТУ, ДОЛЖЕН БЫТЬ ВЫПОЛНЕН НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ»

Московская коллегия адвокатов «Аронов и Партнёры» уже девять лет стоит на страже интересов своих доверителей, защищая их права и помогая решать сложные правовые вопросы. Основатель и управляющий партнёр АЛЕКСАНДР АРОНОВ поделился своим мнением о роли адвокатов в современном обществе, а также рассказал о важных проектах, которые МКА «Аронов и Партнёры» сегодня реализует.

– Какой вы видите роль адвоката в современном обществе?

– Адвокаты представляют собой уникальную категорию специалистов. Это не просто профессионалы, а истинные носители специальных знаний. В этой профессии важны не только обширные знания, но и навыки, опыт, практика, высокая этика. Адвокат – это специалист, который занимает важное место в любом гражданском обществе, где закон почитается, а справедливость является одной из главных ценностей. В первую очередь это люди, которые проявляют моральную ответственность и стремятся помогать другим.

– Какими качествами должен обладать адвокат? Что для вас главное в этой профессии?

– Я убеждён, что для профессии адвоката важны харизма, умение быстро ориентироваться в происходящем, мгновенно запоминать информацию и выделять в ней ключевые моменты и эффективно взаимодействовать с людьми. Коммуникабельность и репрезентативность также необходимы для представителей адвокатуры. Уважение к себе, к своей профессии и, что особенно важно, к доверителю – основа успешной практики адвоката.

– Вы являетесь профессором, преподаёте в Высшей школе экономики. Чему вы в первую очередь хотите научить студентов?

– Я делюсь с моими студентами реальными кейсами, что, на мой взгляд, является важнейшей частью обучения. Все материалы, которые я использую, уникальны и собраны мной, что делает каждую лекцию эксклюзивной. В настоящее время я читаю лекции по экономическим преступлениям, и мне приносит огромное удовольствие, когда я вижу, насколько слушатели вовлечены и заинтересованы темой.

Каждая лекция строится на примерах из моей обширной практики, что позволяет сделать теоретический материал более

доступным и понятным. Я рассказываю о том, как различные пункты уголовного и уголовно-процессуального закона применяются на практике, опираясь на собственный опыт и опыт моих коллег. Таким образом, вместо того чтобы представлять сухую теорию, создаю яркие образы, которые позволяют слушателям стать участниками обсуждаемых ситуаций.

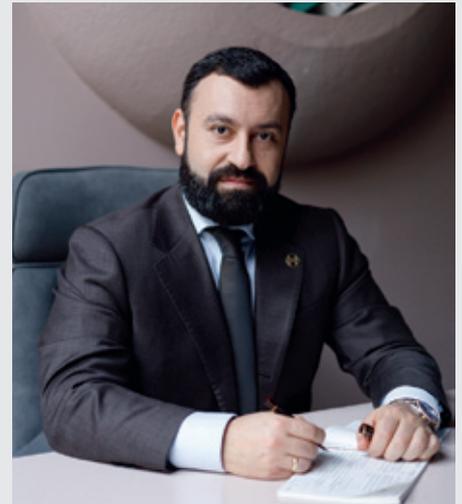
– Вы являетесь основателем МКА «Аронов и Партнёры». Какие ключевые ценности и принципы лежат в основе вашей компании?

– В основе ценностей нашей компании лежит качество предоставляемых услуг. Каждый проект, который мы берём в работу, должен быть выполнен на высоком уровне, чтобы нам не было за него стыдно.

Когда я собирал команду, то стремился максимально раскрывать потенциал коллег. Моя компетенция – находить подход к каждому, выявлять их сильные стороны. Каждый в чём-то уникален: кто-то блестяще выступает, кто-то прекрасно пишет, а кто-то обладает глубокими познаниями. Важно понимать, что каждому нужно предлагать возможности, соответствующие его способностям. Сейчас в «Аронов и Партнёры» собрана одна из лучших команд в стране. У нас есть амбиции развиваться дальше, и на данный момент расширяем своё присутствие в регионах России и уже открываем новый офис во Владивостоке. Мы стремимся действовать и достигать поставленных целей, а не просто говорить о них.

– Что сегодня вас вдохновляет и мотивирует?

– Моя работа. И проекты, которые мы реализуем. В прошлом году на платформе VK Video мы запустили цикл подкастов «Адвокатский опрос», где проводим интервью с известными адвокатами, учёными в области права, государственными служащими, предпринимателями и другими интересными людьми. На подкасте с экспертами обсуждаем темы, которые важ-



ны и полезны не только практикующим юристам и студентам, но и людям, которые непосредственно не связаны с профессией юриста: например, бизнесменам. Это регулярный цикл, который набирает популярность, поскольку вопросы, которые там поднимаются, по-настоящему актуальны, а приглашённые эксперты – профессионалы с глубокими компетенциями.

И ещё один очень важный проект. Сейчас мы занимаемся подготовкой социального кино, посвящённого проблеме преступности среди несовершеннолетних. Большой проблемой нашего общества стало осознанное вовлечение несовершеннолетних детей 13-15 лет в преступную деятельность третьими лицами. Эти молодые люди подвергаются психологическому насилию, они никогда бы не совершили преступления без такого давления. При этом спектр преступлений, которые совершают подростки, широк: от мошенничества до террористических актов. Важно задаться вопросом: насколько уместно считать преступниками этих детей, когда их ментальное развитие и обстановка не позволяют им осознавать реальную опасность своих действий? Эти проблемы активно обсуждаются на конференциях. Я считаю крайне важным заниматься образованием детей, вовлекая их в изучение права, давая возможность распознать те современные инструменты, с помощью которых они могут быть втянуты в преступную деятельность. Твёрдо убеждён, что образование – это основа всего, и мы должны развивать и правовую грамотность. Как общественные деятели и адвокаты, мы взяли на себя ответственность перед молодым поколением. Наш фильм под пилотным названием «Я не знал» посвящён теме преступлений, в которые вовлекают подростков. И он для них. Мы хотим объяснить, что такое преступное поведение и какие действия недопустимы. Премьера фильма запланирована на март, и мы надеемся, что он поможет молодёжи лучше понять эти важные вопросы.

ВАСИЛИЙ ВАЮКИН, TAX & LEGAL MANAGEMENT: «В 2025 году налоговая реформа окажет серьёзное влияние на бизнес»

Какое влияние на малый и средний бизнес окажет налоговая реформа в 2025 году? В условиях уже прошедших изменений в 2024 году компаниям, не применяющим рискориентированный подход в своей работе, выжить будет очень сложно. Уже сейчас наблюдается тенденция существенного влияния на бизнес со стороны контрольно-надзорных и правоохранительных органов в рамках реализации своих полномочий.

ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Наибольший резонанс вызвали поправки по УСН: повышены лимиты доходов для перехода на УСН и отменены повышенные ставки – останутся только ставки 6% и 15%. Переезд в регион с пониженной ставкой УСН стал невыгодным: введён запрет в течение трёх лет с даты переезда на применение льготной ставки.

Но самое существенное – это введение НДС для компаний на УСН по ставкам 5% и 7% при доходах более 60 млн руб. При доходах до 60 млн руб. будет действовать автоматическое освобождение от НДС, добровольно отказаться от которого нельзя.

Расширяется прогрессивная шкала ставок по НДФЛ. Теперь их будет пять: 13, 15, 18, 20 и 22%.

В 2025 году увеличивают вычеты на детей в два раза, а предельный размер дохода для таких вычетов вырастет до 450 000 руб. Для семей с детьми вводят «кешбэк» по НДФЛ, который будет доступен с 2026 года. Вводится налогообложение материальной выгоды при приобретении акций (долей) ниже их рыночной стоимости.

Увеличена как общая ставка налога на прибыль с 20% до 25%, так и ставка для ИТ-компаний с 0% до 5%. Вводятся повышающие коэффициенты для основных средств и нематериальных активов. Появится новый инструмент – федеральный инвестиционный вычет для приоритетных отраслей, который позволит уменьшить часть налога на прибыль, зачисляемую в федеральный бюджет.

Для малого и среднего бизнеса с основным ОКВЭД «Обрабатывающие производства» установлен пониженный тариф страховых взносов 7,6% (вместо 15%).

Регионы своим решением смогут ввести новый налог – туристический.

АМНИСТИЯ ЗА ДОБРОВОЛЬНЫЙ ОТКАЗ ОТ ДРОБЛЕНИЯ БИЗНЕСА

Амнистия предполагает, что при определённых условиях предприниматели, применявшие схему дробления бизнеса в 2022-2024 годах, смогут начать бизнес с чистого листа: аннулировать налоговые долги, возникшие в связи с применением



схемы дробления, и избежать уголовного преследования.

Амнистия распространяется на предпринимателей, которые одновременно соответствуют следующим условиям:

- разделяют единую предпринимательскую деятельность между несколькими формально самостоятельными организациями или ИП, подконтрольными одному и тому же лицу или группе лиц;
- организации и ИП применяют спецрежимы (УСН, АУСН, ЕСХН, ПСН и НПД);
- единственная цель разделения бизнеса – уплачивать меньше налогов;
- проведена налоговая проверка за 2022-2024 годы, выявившая дробление бизнеса (причём независимо от того, указано ли это прямо в решении), и такое решение вступило в силу с 12.07.2024 г.

УГОЛОВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА СБЫТ ПОДЛОЖНЫХ СЧЕТОВ- ФАКТУР

В Уголовный кодекс введена ст. 173.3, предусматривающая ответственность за организацию деятельности по сдаче в налоговые органы и/или сбыту заведомо подложных счетов-фактур, налоговых деклараций (расчётов) от имени компаний, образованных через подставных лиц, либо с использованием персональных данных, полученных незаконным путём.

Счета-фактуры, налоговые декларации (расчёты) признаются подложными, если содержат ложные сведения об отгрузке товаров, выполнении работ, оказании услуг, передаче имущественных прав.

Теперь организаторам подобных схем будет грозить уголовная ответственность в виде лишения свободы до семи лет со штрафом до 800 тыс. руб.

Ответственность будет наступать, когда посредством поддельных счетов-фактур или деклараций организатором схемы получен доход в крупном размере больше 3,5 млн руб., а в особо крупном – больше 13,5 млн руб.

СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА

Постановление Конституционного Суда РФ от 14.02.2024 г. № 6-П стало причиной для внесения изменений в Налоговый кодекс: физическое лицо, не зарегистрированное как ИП, но занимающееся предпринимательством, вправе применить профессиональный налоговый вычет.

В деле ИП Новоселовой Е. В. ВС РФ сформировал новый тренд в доказывании налоговых правонарушений: если налогоплательщик не вёл учёт доходов и расходов или делал это с нарушениями, налоговый орган может применить расчётный способ определения налоговых обязательств и использовать для этого в том числе свидетельские показания.

В деле ООО «НОВА ПРИНТ» ВС РФ поддержал невозможность взыскать налоговую задолженность, если пропущены сроки принятия решения о взыскании за счёт денежных средств и выставления инкассовых поручений.

В деле ООО «ОВК-Строй» ВС РФ сделал вывод, что результат рассмотрения гражданско-правового спора сам по себе, без исследования и оценки доказательств в рамках налогового спора, не имеет преюдициального значения при разрешении налогового спора.

В деле ПАО «НК «Лукойл» ВС РФ указал, что убытки из-за понесённых расходов на проекты, которые, в силу объективных обстоятельств, были признаны нерентабельными и не были завершены, могут быть учтены для уменьшения налога на прибыль.

МАРИЯ СМИРНОВА: «Истинная ценность моей работы – в защите прав клиентов и обеспечении справедливости»

Адвокат по семейным делам Мария Смирнова умеет сочетать в себе глубокие знания закона, мастерство ведения переговоров, умение слушать и вникать в переживания клиентов. Всё это помогает ей не только успешно решать юридические вопросы, но и создавать атмосферу доверия и понимания. Её профессионализм, пронизанный человечностью, позволяет находить гармонию даже в самых запутанных ситуациях.



– Мария, охарактеризуйте, пожалуйста, профессию семейного адвоката в целом, в чём ваше главное предназначение? Могут ли граждане самостоятельно вести свои дела, без помощи адвоката?

– Основная задача адвокатов – это защита интересов клиента и поиск оптимального выхода из сложной жизненной ситуации, будь то развод, раздел имущества, споры о детях и прочее. Своим главным предназначением я считаю помощь людям в осознании важности уважения достоинства и в нахождении пути примирения там, где это возможно. Потому что я выступаю посредником между сторонами конфликта, стремясь найти баланс между интересами каждого участника и общим благом семьи. Моя роль не только юридическая, но и нравственная.

Полагаю, что не прибегать к помощи адвоката возможно, но здесь стоит отметить, что судебная система сложна и требует глубоких знаний законов, процедур и практики. Отсутствие профессиональной юридической помощи порой приводит к ошибкам, которые впоследствии негативно скажутся на исходе дела.

– Сильно ли отличаются адвокатура в начале вашего профессионального пути и адвокатура сегодня?

– Кардинально и в лучшую сторону. Сегодня статус адвоката укрепился, и адвокаты стали неотъемлемой частью правового процесса. Их независимость и профессиональные стандарты повысились. Ещё 20 лет назад адвокаты часто занимались широким спектром вопросов, охватывая различные области права. Специализация была менее выраженной. Сегодня же можно обратиться к специалисту по семейным, уголовным и корпоративным делам.

Также изменения претерпели нравственные нормы. Кодекс профессиональ-

ной этики адвоката стал более строгим и детализированным.

– Сколько на вашем счету дел? Сколько из них вы считаете успешными? Опишите один день из вашей адвокатской практики.

– В настоящий момент в моём производстве 65 дел, назвать же общую цифру за 23 года практики весьма затруднительно: их было очень и очень много. Для личного анализа я не считаю каждое успешное дело, потому что истинная ценность моей работы заключается не в количестве выигранных процессов, а в защите прав и интересов клиентов, в обеспечении справедливости и восстановлении доверия к правосудию.

Сейчас в моём адвокатском кабинете работает штат высококлассных юристов, я же, как руководитель, больше занимаю управленческую роль, но не отказываю себе в удовольствии принимать участие в судебных процессах.

Как правило, по утрам я отвожу детей в школу, а дальше – офис, планирование задач, обсуждение текущих дел с коллегами, встречи, консультации, подготовка к судебным заседаниям.

А в промежутках между работой я ЖИВУ ЖИЗНЬ! Воспитываю двух прекрасных детей, занимаюсь йогой, плаванием, хожу на выставки, интересуюсь живописью, посещаю театры, знакомлюсь с людьми разных профессий и открываю для себя что-то новое!

– В чём, по вашему мнению, заключаются достоинства и недостатки профессии адвоката? Насколько эта профессия опасна и психологически трудна?

– Из достоинств я бы выделила возможность улучшить жизнь людей, оказавшихся в трудной ситуации с психологической точки зрения и с точки зрения законодательства; необходимость постоянно обновлять знания в области законодательства и судебной практики; постоянное общение с разными

людьми. Всё это делает профессию адвоката по семейным делам привлекательной для тех, кто стремится помогать другим и готов брать на себя большую ответственность.

Но есть и другая сторона: адвокату приходится сталкиваться с человеческими трагедиями, разрушенными семьями, болью детей и родителей. Это может оказывать сильное влияние на психическое состояние самого специалиста. Особенно тяжело бывает работать с делами, где речь идёт о насилии в семье, жестокости к детям или других травмирующих ситуациях.

Работа адвоката по семейным делам может сильно влиять на личное восприятие семьи и отношений. После многих лет работы с разводами и бракоразводными процессами некоторые специалисты начинают иначе смотреть на свои собственные отношения, становятся более осторожными или даже циничными.

От решений адвоката зависят будущее целых семей, судьбы детей и финансовое благополучие людей. Ошибка или неверный шаг могут привести к серьёзным последствиям для всех сторон конфликта. Такая высокая степень ответственности также создаёт дополнительное напряжение.

– Что бы вы посоветовали тем, кто собирается обратиться к семейному адвокату, как выбрать лучшего?

– Советую изучить отзывы и рекомендации от предыдущих клиентов. Также важно, чтобы адвокат был открыт для общения и готов объяснять вам все нюансы вашего дела. Убедитесь, что вы чувствуете себя комфортно при общении с ним. Но самое главное – это ваше доверие к адвокату! Если оно есть, то сотрудничество будет успешным. Когда я получаю обратную связь от клиентов, 80% доверителей говорят, что выбрали меня душой и сердцем! Поэтому слушайте себя!

Беседовала Алина Волкова

Владимир Гончаров: «Хороший адвокат — искусный стратег, чьи аналитические способности отточены до совершенства»

Успешный адвокат по гражданским и уголовным делам, обладатель большого количества премий и номинаций, в том числе «Адвокат года», «Топ-10 самых успешных юристов», «Топ-10 лучших медийных адвокатов», эксперт по правовым вопросам на ТВ-каналах и в СМИ Владимир Гончаров считает юриспруденцию, а особенно адвокатуру, не просто своей профессией, а призванием, источником вдохновения и главным ключом к победам в самых запутанных делах.



– Являясь руководителем одной из лучших адвокатских контор в Краснодарском крае и одинаково успешно занимаясь гражданскими и уголовными делами, какие дела вы берёте на себя лично, каким отдаёте предпочтение и почему?

– В моём арсенале присутствуют гражданские дела, связанные с арбитражными, жилищными и земельными спорами, авторским правом; не обходится и без семейных вопросов: они приносят наибольшее количество запросов и онлайн-консультаций. В уголовной сфере я чаще всего выступаю защитником для предпринимателей, оберегая их бизнес от необоснованного натиска проверок и обвинений в экономических преступлениях. Веду дела о должностных преступлениях и защищаю интересы тех, чья судьба связана с военной службой. Частые запросы при консультациях онлайн – по незаконному обороту наркотических средств. В последние годы всё чаще приходится сталкиваться с обжалованием несправедливых и незаконных решений по гражданским делам, словно с попытками восстановить пошатнувшуюся справедливость.

Я не отдаю предпочтения ни одному из направлений, так как доверитель решает и чаще всего настаивает, чтобы его делом занимался именно я. В моей практике имеется несчётное количество дел различной направленности – все не перечислить.

– Поделитесь примерами наиболее успешных дел, повысивших вашу репутацию как специалиста.

– Как говорится, счастье любит тишину. Получив положительный результат,

большинство доверителей категорически против огласки своих дел, особенно когда они касаются уголовных тяжб, преступлений против личности и должностных преступлений. Высокопоставленные клиенты сторонятся внимания прессы, особенно в Краснодарском крае, где каждый жест – под пристальным взглядом. Однако «народные» статьи, связанные с незаконным оборотом наркотических средств и хулиганством, способствовали распространению информации о моей надёжности в делах любой направленности. Много положительных слухов связано с семейными спорами. И теперь трудно сказать, какие конкретные дела повысили мою репутацию. Большинство дел, за которые я берусь, становятся выигрышными не из-за того, что ими занимаюсь именно я, просто, прежде чем взяться за дело, я просчитываю все ходы и варианты развития событий и только при наличии правовых оснований для возможного положительного результата берусь за него.

– Кроме адвокатуры, вы занимаетесь научной и публичной деятельностью. Расскажите об этом подробнее.

– Мои работы в области уголовного права нашли отражение в научных публикациях. Кроме того, я активно сотрудничаю со СМИ, комментируя законодательные тонкости, и помогаю разобраться в сложных правовых коллизиях. В настоящий момент я обдумываю перспективу дальнейшего углубления в науку и получения учёной степени.

– Если не всегда удаётся достичь цели – освободить из-под стражи или смягчить ответственность, – какие инструменты вы

используете для того, чтобы эмоционально не выгореть в профессии?

– Защищая своих доверителей, я вкладываюсь без остатка, невзирая на сложности дела. Доверитель видит лишь официальную часть деятельности, так как стратегия меняется в процессе ведения дела. Эмоциональное выгорание в профессии обходит меня стороной. С юных лет спорт и духовные практики – мои верные спутники, идущие рука об руку с избранной стезёй.

– Какие принципы и нормы профессионального поведения адвоката вы считаете наиболее актуальными в настоящее время? Сформулируйте неотъемлемые признаки хорошего адвоката.

– Современный адвокат должен соблюдать высокие принципы профессионального поведения. Прежде всего, это непоколебимая честность и прозрачность, ведь доверие клиента – фундамент нашего союза. Затем крайне важна конфиденциальность: защита личных данных клиента – ключевая обязанность адвоката. И третье – несомненно, профессионализм: постоянное повышение квалификации крайне важно для адекватной защиты.

Но хороший адвокат – это не просто знаток законов, а искусный стратег, чьи аналитические способности отточены до совершенства. Он должен не только досконально понимать букву закона, но и обладать гибкостью мышления, чтобы виртуозно выстраивать линию защиты. И, разумеется, этические нормы должны быть для него неотъемлемой частью профессионализма.

Беседовала Алина Волкова

УСПЕШНАЯ КАРЬЕРА: КАК ПОВЫСИТЬ КОММУНИКАТИВНЫЕ НАВЫКИ ВЫПУСКНИКАМ ВУЗОВ

С какими сложностями в деловом общении сталкиваются выпускники в начале карьеры? Зачем развивать коммуникативные навыки ещё в студенческие годы? Как вузы могут в этом помочь? На эти вопросы отвечает Ксения Тихомирова – предприниматель, эксперт по переговорам и коммуникациям, профессиональный медиатор, руководитель Центра коммуникации и медиации при АНО ДПО «Академия Контрактных Отношений».



– Ксения, какие трудности в профессиональной коммуникации возникают у выпускников на старте карьеры?

– Оказываясь на первом собеседовании, вчерашний выпускник не знает игры под названием «успешное интервью». На вопрос «чем будете полезны компании» он начинает перечислять пройденные дисциплины, а на все условия работы кивает, выражая понимание и согласие. Но правда в том, что работодателю нужны навыки, а не оценки в аттестате. И предварительное «да» соискателя нередко оборачивается отказом, когда он осознаёт, что не понял деталей и условия ему не подходят.

В коммуникациях с рабочим коллективом тоже немало трудностей. Вчерашние студенты не знают, как «правильно» общаться с руководством, чтобы, с одной стороны, уверенно отстаивать свои интересы и продвигать идеи, а с другой – не получить «чёрную метку» грубияна и выскочки. Большинство молодых кадров не умеют эффективно контактировать с коллегами так, чтобы быстро обучаться, улучшать личные результаты и двигаться по карьерной лестнице.

Сложности возникают и в общении с клиентами. Отсутствие базовых знаний о психотипах людей, особенностях их мышления и поведения, неумение выбирать правильные переговорные стратегии – всё это снижает эффективность контактов с клиентами и увеличивает процент сорванных сделок.

И это только малая часть ситуаций, когда недостаток знаний в коммуникациях мешает строить карьеру.

– Почему важно развивать навыки коммуникации ещё в вузе?

– Если не знать основ «правильной» коммуникации, не получится убедительно презентовать себя, чтобы «зацепить» работодателя и заставить сделать выбор в вашу пользу. Для этого надо владеть техниками делового общения хотя бы на базовом уровне. Я убеждена, эту «базу» можно и нужно давать в вузе.

Также важно научить будущие кадры ставить цели в коммуникации. Те, кто только начинает карьеру, чаще всего ведут диалог «как получится», не задумываясь, к какому результату идут. В итоге – обоюдное разочарование у соискателя и нанимателя. А между тем умение чётко формулировать запрос и правильно строить разговор – навык, с которого начинается профессиональная жизнь.

Полезно обучать студентов и особенностям взаимодействия с людьми разных психотипов. Большинство выпускников мало знают об этом, и их коммуникации чаще выглядят как лотерея. При этом уметь определять, кто перед нами – аналитик, который доверяет только цифрам, или энтузиаст, которого нужно вдохновить, – значит контролировать общение и направлять его в нужное русло.

Имеет значение и навык подготовки аргументов. Необходимо знать, что такое «сильные» аргументы, какие доводы «тёплые», а какие «холодные», с кем лучше использовать первые, а с кем – вторые. И это не просто «сухая» теория, а «живой» прикладной инструмент, который помогает добиваться результата.

Если освоить эти навыки ещё в вузе, старт карьеры пройдёт успешнее и все рабочие коммуникации перестанут быть испытанием.

– Как вузы могут помочь студентам расширить знания в области коммуникаций?

– Для развития коммуникативных навыков подойдут элективные курсы по переговорам, психологии общения и управлению конфликтами. Особенно эффективны практические форматы: мастер-классы по самопрезентации, тренинги, где учат справляться со стрессом в общении, деловые игры с разбором реальных переговорных ситуаций – с начальником, партнёрами, клиентами. Такие занятия помогают не только понять теорию, но и получить обратную связь от экспертов, научиться уверенно держаться в сложных диалогах, аргументировать свою позицию и находить компромиссы.

Полезно приглашать в вузы профессиональных тренеров по коммуникациям, медиаторов и представителей бизнеса для организации круглых столов и панельных дискуссий с участием студентов. На встречах молодые соискатели смогут поделиться, что их интересует на старте карьеры, а их будущие работодатели расскажут, какие навыки ждут от новых кадров. По результатам встреч вуз определит актуальные элективы, которые можно будет посещать параллельно с дисциплинами профиля.

Введение в образовательную среду подобных инициатив – важный стратегический шаг для будущего студентов и высших учебных заведений. Когда выпускник уверенно владеет самопрезентацией и навыками общения с разными людьми, он становится более заметным для работодателя. В результате в выигрыше все: молодой специалист получает больше возможностей, вуз подтверждает качество подготовки, бизнес находит перспективных сотрудников, а экономика – квалифицированные кадры.

Дмитрий Клабуков: «Линейка продуктов «КИТ МЕД» сбалансирована по всем направлениям»

Компания инновационных технологий в медицине «КИТ МЕД» является эксклюзивным дистрибьютором профессионального оборудования и препаратов в направлениях косметологии, гинекологии и пластической хирургии, успешно осуществляя свою деятельность на протяжении 15 лет. О новых продуктах в виде экзосом, эксклюзивных кадавер-курсах в новаторском формате и инновациях на рынке эстетической медицины мы поговорили с генеральным директором компании Дмитрием Клабуковым.



– Дмитрий Васильевич, в портфеле компании «КИТ МЕД» – десятки всемирно известных мировых косметических брендов, какие новые продукты вы хотели бы добавить в свой ассортимент для расширения каталога? Ведёте ли уже с кем-либо переговоры?

– Безусловно, развитие компании немыслимо без постоянного обновления ассортимента, предлагающего рынку и нашим постоянным клиентам новаторские решения. Сегодня линейка продуктов «КИТ МЕД» сбалансирована по всем направлениям – это аппаратные и инъекционные методы, БАДы и косметические средства. И мы рады сообщить, что совсем скоро благодаря проводимым переговорам мы представим рынку совершенно новые продукты, призванные дополнить и обогатить наш портфель. В их числе будут инновационные продукты в виде экзосом, а также передовые аппаратные методы, которые, мы уверены, найдут отклик у наших клиентов.

– Чем вы руководствуетесь при выборе партнёров для сотрудничества?

– Выбор компаний-партнёров для нас – процесс отнюдь не случайный. Он строится на нескольких краеугольных принципах. Во-первых, это, безусловно, сам продукт: его параметры, новаторство, характеристики и, конечно же, безупречное качество. Во-вторых, это репутация компании, стоящей за этим продуктом. Мы тщательно изучаем информацию о ней, прислушиваемся к рекомендациям наших партнёров, имеющих опыт сотрудничества с компанией и её руководством. И наконец, что не менее важно, мы выбираем людей, с которыми нам предстоит в дальнейшем коммуницировать, выстраивать долгосрочные, плодотворные и взаимовыгодные отношения, основанные на доверии и общем видении будущего.

– В 2024 году одними из крупнейших организованных компанией «КИТ МЕД» мероприятий стали показы кадавер-курсов. Собираетесь ли вы продолжать их в 2025 году и какие ещё новшества вами запланированы?

– Всё верно, в 2024 году мы открыли двери для более широкой аудитории врачей, представив уникальный формат показов кадавер-курсов, где глубина знаний встречается с бесценным практическим опытом. Я глубоко убеждён, что подобный формат бесценен для докторов, он позволяет каждому специалисту прикоснуться к новым знаниям, обогатить свой анатомический багаж и обменяться опытом. Мы сделали показы бесплатными, движимые верой в то, что повышение квалификации и компетенции врачей благотворно отразится на качестве оказываемых ими услуг. Это, в свою очередь, укрепит доверие пациентов и повысит востребованность этих услуг для потребителя.

В 2025 году мы готовим нечто особенное – эксклюзивный кадавер-курс в новаторском формате, пока что окутанный тайной. Мы верим, что рынок высоко оценит эту уникальную возможность для обучения.

– 1 марта запланирован финал V, юбилейного сезона продюсерского проекта для специалистов эстетической медицины Doctor Star. Чего вы ожидаете от этого грандиозного события, поделитесь своими мыслями.

– Пятый год подряд проект Doctor Star проходит в рамках конкурса, чья благородная цель – открыть миру новые имена, способные преобразить рынок эстетической медицины, блистательно представляя услуги на профессиональных площадках: конгрессах, форумах, конференциях. Мечта конкурса – взрастить лидеров мнений, чей авторитет и

слово станут весомыми в эстетической медицине.

За прошедшие годы проект Doctor Star стал трамплином для более чем 120 участников, дав им шанс раскрыть свой потенциал, продемонстрировать таланты и придать мощный импульс самосовершенствованию, особенно в искусстве публичных выступлений. Сегодня мы с гордостью можем констатировать: 20-30% финалистов прошлых сезонов уже стали спикерами крупнейших мероприятий эстетической медицины, и их мастерство продолжает расти.

– По вашему мнению, какие именно инновации в сфере эстетической и пластической хирургии будут править рынком в ближайшие годы?

– Январский IMCAS World Congress в Париже, крупнейший конгресс в мире в области эстетической и антивозрастной медицины, собрал более 20 тыс. врачей, обозначив магистральные пути развития отрасли. Анализ конгресса, выставки и дискуссий позволяет отметить направление экзосом: это передовые препараты, активно изучаемые за их омолаживающее воздействие на кожу, сейчас они уверенно завоёвывают позиции и на российском рынке. «КИТ МЕД» также будет представлять один из экзосомальных продуктов, выбранный в соответствии с актуальными трендами.

Особый интерес сегодня вызывают диагностические аппараты, позволяющие визуализировать и фиксировать результаты, достигаемые врачами в клинической практике. УЗИ-диагностика, обеспечивающая безопасность, особенно при инъекционных процедурах, благодаря визуализации и контролю введения препаратов, также является безусловным трендом.

Беседовала Алина Волкова

«ОКСИТЕРРА»:

дыхательные тренировки для восстановления энергии и молодости

Компания «ОКСИТЕРРА» является создателем одного из технологичных и экологичных приборов в мире – аппарата нового поколения для интервальной гипокси-гипероксической тренировки OXYTERRA. Технологию и оборудование сегодня использует около 300 российских организаций, в том числе федеральные центры (НМИЦ Терапии и профилактической медицины, эндокринологии, онкологии, физиологии и патологии дыхания), федеральные детские реабилитационные центры в Подмосковье и в Крыму. OXYTERRA широко представлена в государственных и частных клиниках, таких как «МЕДСИ», «СМ Клиник», «КИВАЧ», в санаториях («БАРВИХА», Radisson Collection Paradise Resort & SPA 5* и др.). Центры превентивной, антивозрастной и персонализированной медицины комплексно применяют технологию OXYTERRA-терапии для клеточного омоложения организма. Подробнее о методике и широком спектре её применения рассказывает генеральный директор производственной компании «ОКСИТЕРРА» Татьяна Росс.



– Татьяна, компания «ОКСИТЕРРА» существует уже 18 лет, в чём заключается основная миссия вашей компании?

– В начале 2000-х гг. мы с командой единомышленников начали заниматься исследованиями и разработкой медицинского оборудования в сфере технологии интервальной гипокси-гипероксической тренировки. В 2006 году основали международный центр новых технологий «Трейд Медикал», который объединил усилия российских и немецких учёных. Первые исследования в области гипокси-гипероксической терапии проводились на базе ФГБУ «Национальный медицинский исследовательский центр реабилитации и курортологии» в Москве. И тогда, и сейчас наша главная цель – восстановление здоровья с помощью немедикаментозного и безопасного метода интервальной гипокси-гипероксической тренировки на оборудовании, отвечающем и даже опережающем запросы текущего времени.

– Можете рассказать поподробнее, что собой представляют и как проходят гипоксические тренировки на OXYTERRA?

– Интервальная гипокси-гипероксическая тренировка – проверенный десятилетиями естественный метод комплексного восстановления организма. Данная технология положена в основу перспективного направления митохондриальной медицины, так как способствует обновлению и реабилитации митохондрий («энергетических станций клетки») и запускает процессы регенерации, оздоровления и омоложения организма на клеточном уровне. Действенность гипоксии подтверждена в 2019 году Нобелев-

ской премией по медицине за открытие механизма адаптации клеток к кислороду.

Сама процедура проходит очень комфортно: вы лежите на удобной мягкой кушетке и вдыхаете через маску дыхательную смесь то с пониженным, то с повышенным содержанием кислорода. В момент процедуры вы входите в состояние глубокой релаксации, иногда даже спите. В это время ваша сатурация незначительно снижается, и головной мозг получает лёгкий гипоксический стимул, запуская интенсивные процессы обновления клеток организма на различных уровнях: начиная от увеличения скорости метаболизма (в среднем пациент за курс процедур теряет от 3,5 кг и выше) до улучшения мозгового кровообращения и кровообращения в тканях (лимфодренажный эффект, омоложение кожи, улучшение микроциркуляции, рост волос и др.).

– Для кого наиболее полезны и показаны гипоксические тренировки?

– В медицине аппараты применяются в кардиологии и кардиореабилитации, пульмонологии, эндокринологии, неврологии, гериатрии и профилактике возраст-ассоциированных заболеваний, для коррекции митохондриальной дисфункции, в акушерстве и гинекологии.

Показано использование OXYTERRA для больных сахарным диабетом, так как за счёт обновления митохондрий усиливаются и стабилизируются метаболические процессы, позволяя более эффективно утилизировать глюкозу в организме. Отсюда же и сильный омолаживающий эффект, а также эффективное снижение веса.

В спорте гипокси-гипероксическая терапия помогает повысить выносливость и добиться новых результатов. При этом крайне важно, что эффект терапии для спорта высоких достижений – это регенерация (обновление) и восстановление спортсменов после перенесённых нагрузок.

Сегодня одним из популярных направлений применения OXYTERRA-терапии являются антивозрастная медицина и эстетическая косметология. Технология эффективна для снижения веса, увеличения коллагенового слоя и кровообращения в тканях лица и тела, достижения лимфодренажного эффекта, уменьшения отёчности тканей и выраженности целлюлита.

– Как часто можно использовать процедуры?

– Если вы хотите добиться повышения физической и умственной работоспособности, улучшения качества сна, памяти и способности концентрироваться – вам стоит попробовать пройти курс (10-15 процедур по 40 минут) интервальной гипокси-гипероксической тренировки. Двух раз в год будет вполне достаточно.

Гипокси-гипероксические тренировки входят в различные комплексные программы, которые можно проходить и 2-4 курса в год. Например, программа по улучшению ментального здоровья и повышению толерантности к стрессу. Как раз в начале 2025 года вышли новые научно-методические рекомендации по применению OXYTERRA-терапии для коррекции посттравматического стрессового расстройства.

СОДЕЙСТВИЕ МИНПРОМТОРГУ РОССИИ В РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРОИЗВОДСТВА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ТЕХНИКИ – стратегическая задача автономной некоммерческой организации «Консорциум «Медицинская техника»



Автономная некоммерческая организация «Консорциум «Медицинская техника» создана по инициативе Министерства промышленности и торговли РФ в 2020 году. Главная задача Консорциума – наладить конструктивное взаимодействие между производителями, регуляторами рынка, а также научным и клиническим сообществом. Это необходимо для замены импортных высокотехнологичных товаров и технологий на российские качественные аналоги.

Об итогах 2024 года и планах работы Консорциума на 2025 год, а также о том, какие личные навыки и компетенции помогают решать столь масштабные задачи, рассказывает генеральный директор АНО «Консорциум «МТ» Кирилл Литвицкий.

– Кирилл Петрович, с каким теоретическим и практическим опытом вы возглавили некоммерческую организацию? Насколько это вам помогает в работе?

– Я выпускник Сеченовского медуниверситета, который окончил с отличием, кроме того, из медицинской семьи. Поэтому хорошо понимаю специфику работы врача и в целом систему организации здравоохранения. Также у меня есть юридическое и управленческое образование. Это что касается теоретической подготовки. Если же говорить о практических навыках, то такой опыт я начал получать ещё в студенческие годы, это были государственные кадровые проекты. Сначала – участие в проекте Правительства Москвы «Студенческое правительство дублёров», затем – партийная школа ВПП «Единая Россия» и «Молодая Гвардия Единой России». В молодёжном правительстве нас познакомили с системой управления городским хозяйством, учили анализировать, работать с нормативно-правовыми актами Правительства Москвы. Работа в партии «Единая Россия» научила организационным вещам, показала работу парламента и политической системы страны в целом.

После окончания института я начал работать помощником заместителя мэра Москвы в Правительстве Москвы по вопросам развития территориальных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления. Далее перешёл на работу в Правительство Московской области, где по итогам четырёхлетней работы был удостоен почётной грамоты за вклад в социально-экономическое развитие региона от губернатора Московской области А.Ю. Воробьёва.

Затем перешёл на работу в Федеральное агентство по делам молодёжи Правительства Российской Федерации, где возглавлял управление регионального взаимодействия. Я курировал региональные министерства по делам молодёжи страны и реализацию государственной молодёжной политики, утверждённую Администрацией Президента Российской Федерации и Правительством Российской Федерации.

Проект АНО «Консорциум «Медицинская техника» стал для меня своего рода экзаменом, где я могу применить накопленные знания и навыки за многие годы обучения и работы в региональных и федеральных органах государственной власти. В этом проекте я вижу своими главными задачами – работать с такими важными направлениями, как улучшение качества жизни людей за счёт содействия развитию высокотехнологичной и качественной отечественной медицинской промышленности.

– Как вы оцениваете итоги деятельности Консорциума в 2024 году? Какие наиболее важные задачи удалось решить?

– 2024 год стал для нашей организации годом роста и осознания себя, нашего места в системе в виде профессионального индустриального центра компетенций, а также работой по созданию системы управления проектами в медицинской промышленности. Это очень важно для определения дальнейшей траектории развития на ближайшие годы.

Ключевым проектом является участие в разработке проекта Плана развития медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2030 года. На пле-

нарном заседании в Государственной Думе РФ Премьер-министр РФ Михаил Мишустин подчеркнул, что этот документ крайне важен для отрасли.

В рамках реализации межправительственного российско-китайского сотрудничества подписано соглашение о локализации производства высокотехнологичного медицинского оборудования. Инициаторами и организаторами процесса локализации выступают АНО «Консорциум «Медицинская техника», АО «ГК НАЦПРОМ» и АО «Швабе». Документ подписали АНО «Консорциум «Медицинская техника» и АО «ГК НАЦПРОМ» с китайской компанией – одним из признанных лидеров по разработке и производству высокотехнологичного медицинского оборудования, в рамках рабочей поездки в Шэньчжэнь, КНР. Проект уже реализуется в рамках Плана российско-китайского экономического сотрудничества до 2030 года, направленного в том числе на расширение технологической и производственной кооперации в области медицинской промышленности. Новое производство войдёт в структуру медико-технического промышленного кластера, который будет оказывать всю необходимую поддержку для развития производства, для создания оборудования высокого качества и экспертного класса.

– На какой стадии сегодня находится разработка Плана развития медицинской

промышленности Российской Федерации на период до 2030 года?

– Консорциум официально внёс проект плана в Департамент радиоэлектронной промышленности Минпромторга России для дальнейшей всесторонней проработки документа с профильными департаментами министерства, Минздравом России, Росздравнадзором, Минобрнауки России, регуляторами отрасли и ответственными производителями.

В разработке документа мы объединили усилия с научно-исследовательским финансовым институтом Минфина России, центром трансфера технологий Минздрава России, Российской академией наук, Агентством стратегических инициатив, Сеченовским и Самарским медицинскими университетами, которые, в свою очередь, прорабатывают с главными внештатными специалистами, Национальными медицинскими исследовательскими центрами все потребности системы здравоохранения Российской Федерации.

– Расскажите о планах «Консорциума «МТ» в 2025 году, какие наиболее важные задачи вы планируете реализовать?

– Консорциумом утверждено несколько приоритетных задач на период до 2030 года.

1. Участие в разработке и реализации совместно с Минпромторгом России Плана развития медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2030 года.

2. Запуск федерального медико-технического промышленного кластера с участием производителей медицинской техники.

3. Реализация нового инструмента поддержки российского производителя под названием «Комплексные контракты на поставку высокотехнологичной отечественной техники в лечебно-профилактические учреждения».

4. Участие в организации технологического сотрудничества в области медицинской промышленности между правительствами России и Китая в части развития медпрома, а также содействие в локализации производства отечественной высокотехнологичной техники на базе трансфера технологий из дружественных стран и последующая её доработка с участием научного и клинического сообщества.

5. Запуск системы управления проектами в медицинской промышленности.

Достижение этих результатов позволит обеспечить системное и планомерное развитие малого и среднего предпринимательства, реализацию национальных и федеральных импортозамещающих проектов, привлечь новых инвесторов, повысить уровень конкурентоспособности предприятий, увеличить темпы роста производства отечественной высокотехнологичной продукции.

Беседавал Вячеслав Колесников





«АРТ Стомус»: НАДЁЖНОСТЬ, СТАБИЛЬНОСТЬ, ИННОВАЦИИ

Научно-Производственный Комплекс «АРТ Стомус» является одним из промышленных лидеров в стоматологической отрасли России. Разрабатывая и выпуская в Ленинградской области системы дентальных имплантатов и ортопедические компоненты к ним, «АРТ Стомус» уже более пяти лет является ответственным партнёром государственных и коммерческих стоматологий в вопросе импортозамещения продукции иностранных поставщиков.



Несмотря на непростые экономические условия, с 2020 года Научно-Производственный Комплекс «АРТ Стомус» ни разу не повышал расценки на свою продукцию, при этом постоянно совершенствовал и расширял ассортимент. Надёжность и стабильный прогресс предприятия высоко оценило профессиональное сообщество стоматологов, что подтверждается множеством кросс-партнёрских проектов.

К 2025 году НПК «АРТ Стомус» завоевал авторитет открытой и честной компании на рынке стоматологических товаров: двери завода всегда открыты для посещения как профессионалами, так и другими гостями, которым интересны секреты производства дентальных имплантатов.

Уникальность Научно-Производственного Комплекса «АРТ Стомус» строится на критериях высочайшего уровня качества производимой продукции. Эти критерии содержатся в жёстких требованиях международных сертификатов ISO 9001:2015 и ISO 13485:2016, соответствие которым НПК «АРТ Стомус» подтверждает ежегодно. В России лишь единицы стоматологических производств имеют подобные сертификаты качества и выстраивают свои технологические процессы и менеджмент по лучшим международным образцам.

Одним из важнейших достижений НПК «АРТ Стомус» являются инновационные разработки в области производства дентальных имплантатов, которые запатентованы уже в десятках стран мира, помимо России. Решения, предложенные командой учёных и инженеров «АРТ Стомус», помогают достигать более высоких показателей по чистоте поверхности имплантатов, что, в свою очередь, приводит к лучшим результатам их приживляемости у пациентов. Неоднократные научные исследования, проведённые с образцами продукции НПК «АРТ Стомус», доказали их эффективность и перспективность.

Помимо научной и производственной деятельности, «АРТ Стомус» активно работает с детьми и молодёжью, реализуя исследовательские и творческие проекты со студентами, художественные выставки с талантливыми детьми и образовательные проекты в рамках профориентации школьников.



**Генеральный директор
НПК «АРТ Стомус» Никита
Сергеевич Черновол:**

«АРТ Стомус» – это действительно амбициозный проект для стоматологической отрасли, один из первых в современной истории. И мы нацелены на большие победы и значимые открытия, которые дадут докторам больше уверенности и свободы в их клинической практике. Будущее – за отечественным производителем».



Центр пластической хирургии и косметологии «МОЛЕКУЛА» на Ломоносовском проспекте, где владеют всеми современными методиками и технологиями омоложения, основала известный специалист в области реконструктивно-восстановительной и эстетической хирургии, пластический хирург Юлия Васильева. Чего ожидают пациенты и как добиться идеального результата – в интервью нашему журналу.

Юлия Васильева: «МЫ ПОСТОЯННО УЧИМСЯ, ПОВЫШАЕМ СВОЮ КВАЛИФИКАЦИЮ, НАХОДИМСЯ В ПОИСКЕ НОВЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ОМОЛОЖЕНИЯ»

– Юлия Сергеевна, вы – практикующий хирург, в 2018 году стали лауреатом премии «Хрустальный Лотос», завоевали звание «Лучший пластический хирург по маммопластике», а позже открыли свою клинику пластической хирургии и косметологии. Легко ли вам далось это решение?

– Это решение было очень взвешенным и обдуманым. Идею открытия собственной клиники я вынашивала долгие годы, советовалась с руководителем, под началом которого работала. Несколько месяцев я задавала себе одни и те же вопросы: «Точно ли я этого хочу? Смогу ли я взять на себя ответственность за команду, которую соберу под своим началом?» Ещё в студенчестве я осознала, что хочу заниматься пластической хирургией. Поэтому и окончила ординатуру по челюстно-лицевой хирургии, где получила знания, помогающие мне всю жизнь. Именно благодаря ординатуре под руководством профессора А. И. Неробеева я получила основные навыки и знания по реконструктивной и челюстно-лицевой хирургии, а благодаря совместной работе с доктором медицинских наук Эльчином Мамедовым я освоила уникальные технологии, применяемые в эстетической хирургии, и многими этими секретами я теперь делюсь со своими коллегами. Поэтому было принято положительное решение об открытии клиники, где я смогу развивать направление пластической хирургии и эстетической медицины и внедрять лучшие известные методики. За время работы в разных клиниках я знакомилась с прекрасными специалистами и знала, что они являются лучшими в своём деле. Мне удалось собрать их под своим крылом, и я уверена в них как в самой себе. Это моя команда, вместе с ними я могу позаботиться о наших пациентах на самом высоком уровне!

– Насколько конкурентна отрасль эстетической медицины и как вам удаёт-

ся удерживать лидирующие позиции на рынке?

– Конкурентна не только сама отрасль, но и все комплектующие этой отрасли: аппараты, на которых работаем; препараты, которые используем; сервис.

В последние годы нам приходится адаптироваться к новым странам-производителям, к новым составам, и, конечно, это очень трудоёмкий процесс.

Если раньше какие-то наработки приходили с опытом, то теперь опыт приходится накапливать в ускоренном темпе! Прежде чем предложить какой-то новый препарат пациентам, мы изучаем всю доступную литературу и отзывы врачей по нему, затем пробуем на себе и только потом, опытным путём убедившись в его эффективности, внедряем в работу клиники.

Пациент не хочет и не может ждать, а самое главное – не хочет тратить время на реабилитацию, ему нужно быстрее омоложение без синяков и отёков.

– Какие тенденции сейчас преобладают в эстетической медицине? Что в себя включают современные виды омоложения?

– Как я уже сказала, сегодня пациентам нужно быстрое и безопасное омоложение без длительной реабилитации, желательно на длительный срок, а ещё лучше – навсегда!

Если говорить об омоложении с помощью эндоскопических операций, то это действительно операции, позволяющие быстро восстанавливаться. Но работать по данной технологии можно только в определённых зонах. Мы встречаемся с тем, что пациенты хотят всё лицо скорректировать по этой технологии, без разрезов. А это невозможно! И на работу пациенты хотят выйти через неделю после операции, что я тоже не считаю правильным. Ведь чем дольше сохраняется результат! И предугадать, как себя поведёт лицо в период реабилитации, очень сложно. Пациенту хочется, чтобы мы были вол-

шебниками. Нам этого тоже очень хочется, но мы вынуждены напоминать им, что нужно учитывать очень большое количество факторов: асимметрию, индивидуальные особенности, реакцию тканей на операцию. Поэтому я всегда рекомендую набраться терпения и прислушаться к рекомендациям врачей, ведь главный принцип, который мы должны соблюдать: «Не навреди!»

– Как вы поступаете, если пациент настаивает на коррекции, но вы уверены, что она в данном случае не требуется?

– Пытаемся договориться, приводим доводы, предлагаем более подходящие процедуры. Я стараюсь найти какую-то малотравматичную процедуру, чтобы пойти навстречу пациенту и успокоить его своим действием, чем бездействием разозлить.

– Что вам больше всего нравится в вашей работе и какие цели вы ставите перед собой и клиникой на ближайшее будущее?

– Пусть это прозвучит банально, но я обожаю те моменты, когда и мне, и моему пациенту нравится результат нашей работы! А это всегда совместный труд, ведь когда у пациента хороший и правильный настрой, когда он доверяет своему доктору, то и результат всегда радует и восхищает! Я и все сотрудники центра пластической хирургии и косметологии «МОЛЕКУЛА» хотим, чтобы наши пациенты оставались довольными и возвращались к нам долгие годы! А для этого нужна ежедневная командная работа, мы постоянно учимся, повышаем свою квалификацию, находимся в поиске новых решений для омоложения и быстрой реабилитации. Сегодня у меня в планах – открытие учебного центра для моих сотрудников и учеников, которые только пытаются начать карьеру в пластической хирургии и стремятся к обучению и получению идеальных результатов!

Беседовала Анна Добрынина



Ксения Пустовая: «Мои усилия направлены на то, чтобы как можно больше людей осознано важность правильного подхода к питанию»

Работа о своём здоровье складывается из нескольких факторов, один из важнейших – это правильное питание. Ксения Пустовая – специалист по питанию и настоящий вдохновитель для многих людей, стремящихся к здоровью и гармонии. Ксения стала автором благотворительного образовательного проекта «Здоровое поколение». Все материалы в рамках этого проекта были разработаны ведущими врачами-педиатрами, эндокринологами, диетологами и нутрициологами. Ксения уверена, что подобные образовательные проекты помогут сформировать культуру здоровья и в будущем воспитать здоровое поколение.

– Ксения Владимировна, ваша личность многогранна: являясь экспертом в области диетологии, вы основали Университет персонализированной диетологии и нутрициологии, а также социальный образовательный проект «Здоровое поколение». Помимо этого, вы являетесь общественным и политическим деятелем. В какие проекты по сохранению здоровья вы сейчас вовлечены? Над чем работаете?

– В настоящее время я активно работаю над продвижением программ по профилактике лишнего веса и развитию осознанного отношения к питанию через наш проект «Здоровое поколение». Мы разрабатываем образовательные курсы для родителей и детей, чтобы сформировать у подрастающего поколения правильные пищевые привычки с раннего возраста.

Как председатель Федерального комитета по здоровью партии «Новые люди» и член экспертно-методического совета ФГБУ «Федеральный центр организационно-методического обеспечения физического воспитания», я вовлечена в инициативы, направленные на законодательные изменения, которые будут способствовать улучшению качества продуктов питания на рынке.

В рамках деятельности Университета персонализированной диетологии и нутрициологии мы продолжаем проводить исследования, направленные на разработку индивидуальных подходов к питанию. В целом мои усилия направлены на то, чтобы как можно больше людей осознано важность правильного подхода к питанию.

– А как родилась идея создания всероссийского социального благотворительного проекта «Здоровое поколение»? Какова его миссия? Каких задач вы хотите достигнуть в рамках этого проекта?

– В рамках своей профессиональной деятельности я часто сталкиваюсь с тем, что люди пока ещё мало внимания уделяют здоровому образу жизни и правильному питанию. Мне нужен был инструмент для формирования правильных привычек в питании, начиная с самого маленького возраста. Таким инструментом и стал этот добрый и по-настоящему «полезный» проект. Мы стремимся сформировать культуру здоровья, особое внимание уделяем профилактике и образованию, так как считаем, что знание – это ключ к изменению привычек и образа жизни.

За последние годы доля взрослых людей с лишним весом значительно выросла. Поэтому я считаю важным донести до людей информацию о рисках, связанных с лишним весом, и методах его профилактики. Мы составляем учебные программы, в которых рассказываем о сбалансированном питании, о правильном составлении рациона, о том, как влияет на вес и укрепление иммунитета физическая активность.

– Какова сейчас доля россиян с избыточным весом и какой прогноз по этому показателю ожидается в ближайшие годы? Какие меры могут помочь в борьбе с проблемой лишнего веса?

– Согласно данным Росстата, 40 миллионов человек имеют лишний вес. И эта цифра продолжает расти. Поэтому сейчас важна именно информационная работа: пропаганда здорового образа жизни, пра-

вильного питания; информирование населения о мерах профилактики. В школах и на рабочих местах нужно внедрять образовательные инициативы, направленные на формирование здоровых привычек.

В этом вопросе очень важна поддержка государства, потому что ожирение является одной из важнейших проблем здравоохранения. Именно проблемы с лишним весом приводят к сердечно-сосудистым заболеваниям, сахарному диабету 2-го типа, нарушениям со стороны репродуктивной системы и многим другим недугам. Мы разработали более двухсот пятидесяти уроков от ведущих врачей-педиатров, эндокринологов, диетологов и нутрициологов, рассказывающих о полезных пищевых привычках, профилактике заболеваний и укреплении иммунитета.

– Каких целей вы хотели бы достигнуть в контексте борьбы с лишним весом на общегосударственном уровне? Как каждый из нас может поддержать ваши усилия?

– Задача проекта «Здоровое поколение» – создание единого централизованного ресурса о формировании правильного пищевого поведения людей и принципах здорового образа жизни. Для нашей страны сейчас важно работать над улучшением демографической ситуации, поэтому мы хотим поддержать молодых мам, рассказать им, как сформировать у своих детей основу для их здорового будущего, оказать психологическую поддержку. «Мы то, что мы едим» – над этим должен задуматься каждый из нас. Только так мы сможем сформировать здоровое поколение и увеличить рождаемость.

Беседовала Анна Добрынина

Пластический хирург Данила Кузин: «Не очень далёкое будущее – включение в процесс генной инженерии и выращивание нового носа»

Говорят, все женщины делятся на две неравные части: это те, кто интересуется тенденциями в пластической хирургии, и те, которые делают вид, что к этой теме безразличны...

Для тех и для других об очень актуальной части современной пластической хирургии – ринопластике – мы расспросили Данилу Кузина.

Данила Александрович – известный столичный пластический хирург со стажем работы, приближающимся к 20-летию.

Данила Кузин проходил неоднократные стажировки по пластической и эстетической хирургии в Швеции, Италии, Голландии, США. Является автором множества научных статей по пластической хирургии, регулярно участвует в российских и международных форумах и съездах, где выступает спикером и обменивается опытом с коллегами. Помимо блефаропластики, пластической хирургии лица и шеи, пластики молочных желёз, липосакции и липофилинга, одним из своих «коньков» хирург Кузин считает ринопластику.



– Данила Александрович, какие операции могут быть выполнены в рамках ринопластики? Кому они противопоказаны?

– В рамках ринопластики почти всегда выполняется септопластика – работа с перегородкой носа. Перегородка крайне важна для получения стабильного, функционально здорового внешнего носа. Сегодня все операции в области носа и перегородки следует называть гибридной функциональной риносептопластикой. Также дополнительно при необходимости можно уменьшить в объёме и положении средние и/или нижние носовые раковины. При отсутствии жалоб на дыхание или, например, на головные боли без показаний вмешиваться в другие органы в области носа не стоит.

– Бывали ли случаи, когда вы отказывали пациенту в ринопластике, и по какой причине?

– Безусловно, некоторым пациентам следует отказывать. Основная причина – когда хирург и пациент полностью не понимают друг друга. Вторая – крайне завышенные ожидания от результата, когда невозможно реализовать пожелания пациентки.

– Существуют ли реальные риски при ринопластике или на современном уровне пластической косметологии они чисто гипотетические?

– Реальные риски в хирургии существуют всегда. Воспаление или кровотечение никто не отменял, и защититься от таких осложнений на 100% невозможно. Современная гибридная функциональная рино-

пластика направлена на сохранение или улучшение дыхания пациента. Однако, несмотря на все выполняемые манипуляции, после ринопластики могут наблюдаться временные нарушения дыхания.

– Какие новые технологии появились в ринопластике за последнее время?

– Риносептопластика развивается очень динамично. Регулярно пересматривается функциональная и динамическая анатомия. Всё время появляются новые аппараты и инструменты для выполнения необходимых манипуляций. Учитываются долгосрочные результаты и стабильность создаваемых конструкций для носа.

– Сколько времени требуется на реабилитацию после подобной операции?

– Реабилитацию после ринопластики следует разделить на три этапа.

Первый этап с момента операции до снятия лангеты с носа длится 10-14 дней. Уходят основные отёки и возможные синяки.

Снимаем лангету, и пациент видит свой нос «готовым» на 90-95%. Следующие 2-3 месяца сходят все отеки, нос почти приобретает нужные очертания и формы.

Третий период – 12-24 месяца – окончательная усадка и детализация носа.

– В чём разница между женской и мужской эстетикой носа? Современные мужчины прибегают к ринопластике «для красоты», а не после травм?

– Здесь кардинально разный подход к оценке формы и пропорций частей носа, технически всё одинаково.

Современные мужчины прибегают к риносептопластике в основном для восстановления дыхания и заодно для приемлемой формы. Цель – эстетика после травмы с нормализацией дыхания.

– Какие тренды сейчас есть в этом сегменте?

– Основной тренд – здоровый дышащий нос без признаков операции. В тренде как маленькие вздёрнутые носы, так и максимально пропорциональные, иногда с лёгкой остаточной горбинкой. «Аристократический» нос также в тренде.

Основной запрос – «красивый нос без признаков операции».

– «Нос Барби» по-прежнему в моде? И разумно ли в этом вопросе вообще следовать моде?

– Разумно или нет – решать не нам! Задача эстетического хирурга – реализовать запрос пациента с соблюдением правильных пропорций, функционала и красоты.

– Как вы считаете: в каком направлении дальше будет развиваться ринопластика?

– Современные мировые лидеры по ринопластике стараются стандартизировать «красивый нос»: определённые углы, пропорции и взаимоотношения частей носа с минимальной травмой и быстрой реабилитацией. Необходим стабильный, красивый и здоровый нос.

Следующий этап – создание носа «под заказ». Не очень далёкое будущее – включение в процесс генной инженерии и выращивание нового носа.

В 2025 году компания «Биотекфарм», один из крупнейших производителей современных перевязочных средств, отпразднует свой двадцатипятилетний юбилей, который ознаменован переездом на новый завод. Производственные мощности компании теперь увеличились практически в три раза. С исполнительным директором компании «Биотекфарм» Александром Герштейном мы поговорили о том, какие возможности это открывает для развития предприятия.

АЛЕКСАНДР ГЕРШТЕЙН: «В ГОСПИТАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ «БИОТЕКФАРМ» ЯВЛЯЕТСЯ УВЕРЕННЫМ ЛИДЕРОМ В НИШЕ ПЕРЕВЯЗОЧНЫХ СРЕДСТВ»

– Александр Юрьевич, компания «Биотекфарм» на сегодняшний день является одним из лидеров на рынке перевязочных средств. Какую долю российского рынка в этом сегменте, по вашим оценкам, занимает компания?

– Наш рынок делится на две части: есть государственные закупки – госпитальный сегмент; и есть открытый рынок – это аптеки и коммерческие структуры. И вот что касается госпитального сегмента, то наша компания занимает 22% объёма рынка. Это достаточно много. Остальной рынок распределён следующим образом: 17% занимают российские производители в совокупности; 40% рынка занимает пул иностранных, в том числе китайских, производителей разного качества; и примерно 21% занимает наш ближайший конкурент – иностранная компания, производство которой, по их данным, локализовано в России, но насколько глубоко – нам судить трудно, так как на упаковке написано, что продукция может быть произведена в Китае, Испании и России. Поэтому с уверенностью могу сказать, что в госпитальном сегменте «Биотекфарм» является лидером. Аптечный сегмент пока не охвачен нами в полном объёме, но он тоже нам интересен, и мы планируем его развивать, потому что люди постоянно нуждаются в наших повязках: режутся, удаляются, страдают хроническими заболеваниями; и не все лечатся в больницах.

– Этот год для вас юбилейный, компании исполняется двадцать пять лет. Какие достижения вы считаете ключевыми за этот период?

– В феврале этого года переезжает последний станок на новый завод, площадь которого в три раза больше прежнего производства. Это абсолютно другие мощности, которые позволят нам развивать новые технологии. Завод, как и прежде, располагается в городе Хотьково Сергиево-Посадского муниципального района.

Мы не стали переезжать в ОЭЗ, потому что главной ценностью «Биотекфарм» являются кадры, и большая часть наших сотрудников проживает в этом городе.

Большим успехом я также считаю создание отдела продвижения и автономной некоммерческой организации «Центр содействия организациям и производителям продукции для лечения ран». В рамках деятельности АНО «ЦОП» проводится огромная работа по взаимодействию с врачебным сообществом, мы организуем обучающие конференции, участвуем во многих отраслевых мероприятиях по травматологии, хирургии, комбустиологии и паллиативной помощи. Мало создать качественный и полезный продукт – нужно донести информацию о нём до тех, кто будет им пользоваться.

Ещё одно наше важное достижение – команда, в которую входят не только сотрудники компании «Биотекфарм», но и её партнёры, дистрибьюторы. У нас огромное сообщество единомышленников, продвигающих нашу продукцию.

– Какие возможности открываются перед вами с увеличением производственных мощностей? Что из новых разработок будет реализовано в первую очередь?

– Одна из причин переезда – увеличение объёма продаж. Наше производство предполагает хранение больших объёмов сырья для производства готовой продукции. Нам не хватало складских помещений, возникали проблемы с логистикой. Поэтому о запуске новой продукции не могло быть и речи, нам попросту некуда было поставить новое оборудование. А вот теперь мы наконец-то сможем реализовать свои давние планы: наладить выпуск силиконовых и гидроколлоидных повязок. Это инновационные продукты в области обработки ран. Такие повязки можно держать на ране от 5 до 14 дней, в зависимости от типа повреждения.



– Насколько я понимаю, с увеличением производственного потенциала появилось и новое направление для развития – контрактное производство. Какова стратегия развития этого направления?

– У нас всегда было много запросов от небольших производителей, не обладающих нужными производственными мощностями, а также от крупных компаний, которые специализируются на производстве лекарственных средств, но при этом разработали и хотят выпускать под своим брендом медицинские изделия. Также мы можем выпускать свою продукцию под другой торговой маркой (СТМ), что позволит нам загружать оборудование. Если раньше по контрактному производству мы брали только крупные заказы, то сейчас стали более лояльными.

– И напоследок несколько слов о стратегических планах компании и о вашей помощи новым регионам.

– Мы много взаимодействуем с различными благотворительными фондами: фондом «Помогаем Нашим», с Народным фронтом. В 2022 году мы отправили 220 тонн медицинских изделий в качестве гуманитарной помощи. В 2023 году мы уже перестали считать количество отправляемой продукции. Но это, конечно, трудно. Наши возможности не безграничны. Однако, когда к нам обращается, например, Российское общество хирургов или Ассоциация профессиональных участников хосписной помощи, стараемся помочь.

Мы планируем расширять сферы применения нашей продукции, хотим внедрить её в оказание скорой помощи, особенно в удалённых регионах, где срок доставки пациента до больницы может достигать шести-восьми часов, и крайне важно на ранних сроках правильно воздействовать на раны.

Беседовала Анна Добрынина

Пластический хирург Татьяна Качанова является одним из первопроходцев по применению эндоскопического лифтинга на всех зонах лица в России. В чём же преимущество этой технологии? В каком возрасте стоит прибегнуть к помощи хирурга и как сохранить полученный результат на долгие годы – в интервью нашему журналу.

ТАТЬЯНА КАЧАНОВА: «ЭНДОСКОПИЧЕСКИЙ ЛИФТИНГ ЛИЦА ОБЛАДАЕТ МАГИЕЙ ОМОЛОЖЕНИЯ ВНЕШНОСТИ НА 10-15 ЛЕТ»

– Татьяна Александровна, в одном из интервью вы рассказывали, что выбор медицины был предопределён, врачом была ваша бабушка, под влиянием которой сформировалась любовь к профессии. Но почему вы решили специализироваться именно на пластической хирургии?

– Уже на втором курсе я поняла, что буду хирургом, но с направлением определилась далеко не сразу. Собираясь поступать в ординатуру по специальности «Урология», я даже специально устроилась в больницу санитаркой, чтобы ночью помогать хирургам во время экстренных операций. По теме урологии я писала научные работы и выступала на конференциях, но как-то раз по рекомендации преподавателя – пластического хирурга я поехала на выставку InterCHARM, после которой началось моё увлечение косметологией. Я обучилась разным методикам инъекционной косметологии, параллельно с учёбой уже практиковала как косметолог. И вот такая коллаборация хирургии и косметологии подтолкнула меня к тому, что я хочу делать людей красивыми, и тех эффектов, которые даёт косметология, мне было недостаточно. Так я стала пластическим хирургом. Мой общий стаж в эстетической медицине составляет более двадцати лет.

– Какие глобальные тенденции сейчас происходят в мире эстетической хирургии? Появляются ли новые технологии и методики? Или всё уже давно придумано?

– В наше время происходят очень существенные изменения в области пластической хирургии лица. Я внимательно слежу за всеми инновациями и могу сказать, что наблюдается общая мировая тенденция всё большего использования именно эндоскопических методик для улучшения внешности пациентов. Раньше термин «омолаживающая хирургия» подразумевал в основном работу с возрастными пациентами, и методики использовались соответствующие: открытый доступ и большие разрезы, потому что требовалось иссечение избытков кожи. Но возраст пациентов, которые приходят к пластическому хирургу, меняется. Если раньше к подтяжке лица прибегали в 55-70 лет, то сейчас пациенты стараются сохранить своё лицо смолоду и приходят на консультацию

к пластическому хирургу уже в 40 лет, что очень правильно. В возрасте 40-45 лет ещё хорошие данные: только появляются первые возрастные изменения, но при этом сохраняется крепкая костная основа и упругая структура связочного аппарата. Поэтому пациент получает не просто подтянутый и ухоженный вид, а полностью преображается и внешне выглядит лет на 10-15 моложе. Если раньше было принято считать, что с помощью эндоскопических методик можно проработать только верхнюю треть лица, то сейчас становится понятно, что их нужно применять и на средней зоне лица, а также на шее. Приведу пример: у Деми Мур и Дженнифер Лопес эндоскопия была сделана вовремя, поэтому она прошла незаметно. Им удалось сохранить свои природные черты лица и подчеркнуть свою красоту, не получив каких-то искажений и деформаций.

– Есть примеры, когда ожидаемый эффект от пластической операции не достигается. Почему?

– Потому что ещё сохраняется тенденция, которая будет постепенно уходить. Это когда пациенты начинают с маленьких операций, таких как блефаропластика, липофилинг, липосакция шеи. И только в пожилом возрасте пациент решается на большую подтяжку, но связочный аппарат уже ничего не держит, лицо деформировано за счёт предыдущих вмешательств, и получить эстетику в этом случае уже не получится. Работать нужно в связке «хирург – косметолог», операцию нужно сделать вовремя, а полученный результат – беречь с помощью современной косметологии, такой как радиоволновой лифтинг, ультразвуковые аппаратные SMAS-лифтинги и другие методики, направленные на сохранение овала лица и поддержание каркаса и тонуса.

– Каковы преимущества эндоскопических методик для пациентов?

– Это малая травматичность, быстрое восстановление и лёгкий уход. Восемь из десяти пациентов восстанавливаются за две недели. У возрастных пациентов восстановление может занимать до месяца. Очень маленькие разрезы существенно упрощают уход за ними. В среднем уже



через две недели мои пациентки выходят на работу.

И самое главное: у эндоскопии есть магия улучшения внешности, она становится более трендовой. У каждого поколения есть свои стандарты красоты и идеалы, и задача врачей состоит в том, чтобы подобрать те методики, которые будут идти в ногу со временем.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться эстетическая хирургия в ближайшие десять лет?

– Для того чтобы сохранить свои природные черты лица и на долгие годы продлить молодость, консультироваться с пластическим хирургом пациенты будут уже в 35-40 лет, а не после пятидесяти, как это было принято раньше. Кроме того, учитывая, что для современного общества время – это очень ценный ресурс, будет внедряться совместное применение хирургических и косметологических манипуляций для получения максимально красивого и ухоженного внешнего вида.

– Какие цели вы ставите перед собой на ближайший период? И где вас могут найти пациенты, ищущие своего хирурга?

– В этом году я оканчиваю ординатуру по челюстно-лицевой хирургии, и мне хочется внедрить костную пластику в эстетическую хирургию для получения наиболее красивых результатов.

Найти меня можно в Институте пластической хирургии и косметологии на Ольховской в Москве и в клинике ForMe в Санкт-Петербурге.

Беседовала Анна Добрынина

ВАЛЕРИЙ ПАРУБЕЦ, НТЦ «РЕДУКТОР»: ЗУБЧАТАЯ НАУКА РОССИИ ВЕСЬМА ЗУБАСТА

Год назад, в феврале 2024 г., Указом Президента РФ Владимира Путина была утверждена обновлённая Стратегия научно-технологического развития РФ, которая призвана прервать преобладавший на протяжении последних тридцати трёх лет тренд на импорт технологий и оборудования. Документ имеет крайне важное значение для России, и от его реализации напрямую зависит укрепление суверенитета и национальной безопасности нашей страны на многие десятилетия. Одним из российских производителей, по сути, уже реализующим эту Стратегию, является «Научно-технологический центр «РЕДУКТОР». В течение 33 лет компания инвестирует в развитие производственной базы и кадрового потенциала, благодаря чему удалось выстоять в конкурентной борьбе с западными и азиатскими производителями. На протяжении многих лет уникальным предприятием руководит Валерий Парубец – учёный и управленец с более чем полувековым стажем работы в сфере редукторостроения, авторю патентов и более 30 научных статей. Он рассказал нашему изданию о своём видении последовательности реализации Стратегии и о значимости комплексного развития редукторостроения для достижения суверенитета в машиностроительной отрасли РФ.



– Валерий Иванович, какое место занимает редукторная отрасль в Стратегии развития научно-технологического потенциала России, почему так важно её развивать?

– Редукторная отрасль – одна из базовых для машиностроения и всей промышленности России. Соответственно, её восстановление автоматически повлечёт за собой мощное импортозамещающее развитие множества отраслей и даст мультипликативный эффект для российской промышленности.

Но важно, чтобы восстановление и развитие осуществлялись системно: НИИ, вузовские научные школы, многочисленные предприятия, которые производят зубчатые передачи, редукторы, муфты, подшипники, электродвигатели и другие узлы и агрегаты.

– Как вы видите последовательность реализации Стратегии в части редукторостроения?

– На первом этапе необходимо идти путём реверс-инжиниринга, то есть копирования зарубежных редукторов и зубчатых передач.

Параллельно требуется вкладывать большие средства и силы в создание предприятий по всей стране, а также в открытие научных школ на базе вузов и промышленных предприятий. Одновременно нужно заботиться и о подготовке рабочих и инженерных кадров для предприятий.

На втором этапе необходимо повсеместно применить более прогрессивные решения, разработанные обновлённой российской зубчатой наукой, и внедрить их таким путём, чтобы опередить глобальных конкурентов. Это трудная и длительная работа, но иного пути опережения нет.

– Можете поделиться опытом НТЦ «РЕДУКТОР» в направлении реверс-инжиниринга?

– Мы сделали обратное проектирование множества зарубежных образцов и в ре-

зультате создали серию каталогов редукторов и мотор-редукторов, ни в чём не уступающих европейским. Нам удалось расшифровать все конструктивные и технологические особенности импортных редукторов и зубчатых передач, и многие ноу-хау зарубежных производителей для нас теперь не секрет.

Опыт в реверс-инжиниринге, а также собственная научно-технологическая база способствовали появлению у нас разработок, на основе которых мы проектируем и производим редукторы, мотор-редукторы и зубчатые передачи, многие из которых превосходят зарубежные аналоги.

Прежде всего, речь идёт о нашей новой серии редукторов 6-ES. Это планетарные, планетарно-конические, червячные, цилиндрические редукторы и мотор-редукторы с высокой удельной мощностью. Они рассчитаны на высокие нагрузки и при этом долговечны, поэтому востребованы в различных отраслях российской промышленности.

Наши приобретённые и внедрённые высокоточные зубошлифовальные станки позволяют нам изготавливать зубчатые колёса до 1500 мм третьей-шестой степеней точности. Это сегодня самые высокие достижения по точности изготовления российских редукторов. Или другой пример: наши цилиндрично-червячные редукторы с внутренним зацеплением цилиндрической ступени, а также планетарно-червячные редукторы более предпочтительны по сравнению с зарубежными аналогами.

– Новая Стратегия Президента РФ В.В. Путина предполагает создание центров компетенций в разных отраслях. Как вы считаете, на базе НТЦ «РЕДУКТОР» мог бы быть создан федеральный редукторный центр?

– На мой взгляд, наше предприятие – ключевое в российской редукторной отрасли. На сегодняшний день, без преувеличения, мы являемся единственным российским центром компетенций в редукторостроении. Поэтому такой общероссийский координирующий редукторный центр вполне мог бы быть создан на базе НТЦ «РЕДУКТОР».

Я также убеждён, что для реализации планов опережающего научно-технологического развития России в стране должна быть создана атмосфера конструктивного взаимодействия, а не конкуренции. Ведь раньше у нас были и центры информационного обеспечения промышленности научными новинками, и госстандарты, и головные НИИ. Кстати, консолидация государства, учёных и предпринимателей – один из основных принципов обновлённой путинской Стратегии научно-технологического развития.

Виктор Севастьянов: «Будущее за технологиями тканевой и регенеративной биомедицины»

Виктор Иванович Севастьянов, заслуженный деятель науки РФ, профессор, доктор биологических наук, является ведущим учёным в области разработки биоматериалов для искусственных органов, систем доставки лекарственных веществ, тканевой и регенеративной медицины. С 2005 г. он возглавляет Институт медико-биологических исследований и технологий (АНО «ИМБИИТ»). Удивительно, но автор научных исследований, имеющих мировое значение, изначально даже не планировал связать свою судьбу с медико-биологическими исследованиями. О поисках своего предназначения и о том, над какими направлениями идёт работа сегодня, Виктор Иванович рассказал нашему изданию.



После окончания школы в 1963 году поступил в МВТУ им. Н. Э. Баумана и, проучившись год, понял, что технические дисциплины не для меня. В разговоре со знакомым родителем совершенно случайно узнал, что в том же 1963 году открылся новый медико-биологический факультет во 2-м МОЛГМИ им. Н. И. Пирогова с уникальной программой: от высшей математики до молекулярной биологии, генетики и медицинских дисциплин. Мне показалось, вот это то, что мне нужно. Из-за отличных оценок меня приняли сразу на второй курс, но без стипендии, так как мне только предстояло сдать экзамены по предметам, которые я не изучал в МВТУ им. Баумана: биология, химия, гистология и другие. Весь второй курс сдавал экзамены за первый и скоро ничем не отставал от других сокурсников первого набора, который впоследствии назвали «золотым».

Дипломную работу, связанную с созданием теоретической модели фотосинтеза, я выполнял в Институте химической физики АН СССР, где в 1973 г. по этой тематике стал кандидатом химических наук по специальности «физическая химия и катализ». Позже мои научные интересы сместились к полимерным материалам промышленного назначения. Но, несмотря на определённые успехи – статьи, конференции, награды на конкурсах молодых учёных, – решаемые мной задачи мне стали неинтересны.

Летом 1978 года мне сказали, что директор НИИ трансплантологии и искусственных органов Минздрава Валерий Иванович Шумаков ищет сотрудника для решения задач, связанных с синтезом и исследованием отечественных гемосовместимых материалов, в том числе для создания искусственного сердца в рамках межгосударственной (СССР и США) программы «Искусственное сердце». И я бесконечно благодарен Валерию Ивановичу за то, что он поверил в меня, молодого специалиста, и рискнул предложить мне возглавить это новое в нашей стране направление. Сегодня институт, в котором я работаю

47 лет, из которых 44 года последовательно был заведующим лабораторией, а затем отделом, носит имя Валерия Ивановича – Национальный медицинский исследовательский центр трансплантологии и искусственных органов имени академика В. И. Шумакова. Именно здесь я нашёл свою нишу в области медико-биологических наук. Многие направления, которыми мы сегодня занимаемся в ИМБИИТ, родились в стенах Центра им. акад. В. И. Шумакова.

Началось всё, как я и сказал, с разработки гемосовместимых материалов. Совместными усилиями нашей лаборатории биоматериалов и специалистов других институтов из Москвы, Ленинграда (ныне – Санкт-Петербурга), Киева, Владимира, Тбилиси в 90-х годах было налажено мелкосерийное производство первых отечественных гемосовместимых полимерных материалов для искусственного сердца и систем вспомогательного кровообращения. Это одно из направлений исследований, которые мы продолжаем и сегодня. Биологическую ткань нашего организма повторить чрезвычайно сложно. Это творение высших сил, к которому мы лишь пытаемся приблизиться. Как сказал один из моих американских коллег, нерешённых задач в этой области столько, что их хватит не только на наше поколение, но и на наших детей, внуков и правнуков.

Второе направление моих научных интересов связано с чрескожной доставкой лекарственных веществ (ЛВ), а именно с трансдермальными терапевтическими системами (лекарственными пластырями). Основная наукоёмкая задача при разработке лекарственных пластырей сводится к нахождению безопасных и эффективных переносчиков ЛВ через неповреждённую кожу, каждый из которых выполняет свою функцию. Сначала мы создали систему переносчиков из компонентов секрета слюнных желёз пиявок, а затем был найден более дешёвый и доступный синтетический аналог. Благодаря тому, что

с помощью пластыря ЛВ, минуя желудочно-кишечный тракт, доставляется сразу в кровотоки, нам удалось в 5-6 раз снизить терапевтическую дозу ЛВ по сравнению с таблетированной его формой, что привело к существенному уменьшению побочных отрицательных эффектов.

И наконец, третье направление лежит в области тканевой инженерии и регенеративной медицины. Большой гордостью созданного нами кластера «БИОМТ» из ИМБИИТ и научно-производственного предприятия АО «БИОМИР сервис» (генеральный директор – д. б. н. Н. В. Перова) являются разработка, организация производства и получение разрешения на клиническое применение двух видов биополимерных имплантируемых материалов *Сферо*®ГЕЛЬ и *ЭластоПОБ*®, не имеющих аналогов в мире. Как биоактивные имплантаты, стимулирующие регенерацию повреждённых тканей, *Сферо*®ГЕЛЬ и *ЭластоПОБ*® достаточно успешно используются в травматологии и ортопедии, нейрохирургии, урологии, гинекологии и эстетической медицине.

В ходе экспериментальных исследований, проводимых при участии ИМБИИТ отделом биомедицинских технологий и тканевой инженерии центра, который третий год возглавляет моя ученица, д. б. н. Юля Басок, была показана возможность применения *Сферо*®ГЕЛЬ для создания *in vitro* и *in vivo* тканевых эквивалентов хряща, печени и поджелудочной железы. В настоящее время в Центре им. В. И. Шумакова начаты работы по организации лицензированной лаборатории для организации производства биомедицинских клеточных продуктов на основе *Сферо*®ГЕЛЬ и аутологичных стволовых и тканеспецифичных клеток (клеток пациента) с целью замены или компенсации функций повреждённых или утраченных тканей и органов.

Надеюсь, что не за горами то время, когда технологии тканевой и регенеративной биомедицины найдут применение в клинической практике.



КАРМОЛИС: КАЧЕСТВО НЕИЗМЕННО

Фармацевтическая компания «Санта СНГ» завершила перенос производства своих лекарственных препаратов из-за рубежа на территорию Российской Федерации. Прошлый год стал началом нового этапа – восстановления дистрибуции «фирменных» продуктов на основе кармолowego масла не только в аптеках, но и на популярных маркетплейсах. В настоящее время в компании работают над расширением линейки выпускаемых препаратов. Подробнее о деятельности рассказывает руководитель компании «Санта СНГ» Мария Ульянова.

– Мария Ильинична, каким был для компании минувший год? Всё ли из задуманного удалось осуществить?

– Минувший год был для нас непростым. В 2022-2023 годах мы полностью завершили перенос производства препаратов «Кармолис» и «Альпийская Карамель» на российские заводы. В 2024 году мы восстановили дистрибуцию продуктов «Кармолис» и «Альпийская Карамель» практически на всей территории РФ, и теперь почти в каждой аптеке можно приобрести препарат «Кармолис Капли» и леденцы «Альпийская Карамель» (Кармолис), так полюбившиеся потребителям за их натуральность и эффективность для профилактики и лечения ОРВИ и гриппа, а также для снятия тревожности и преодоления стресса.

Кстати, теперь можно приобрести наши леденцы на маркетплейсах OZON, Wildberries и некоторых заправочных станциях АЗС «Лукойл». Мы очень надеемся, что наш опыт будет успешным.

Часть задач, которые мы планировали осуществить в 2024 году, перешла на 2025 год. Это производство жевательных пастилок для улучшения состояния горла, а также препаратов наружного применения для улучшения работы опорно-двигательного аппарата. Надеемся, что в 2025 году эти задачи будут успешно решены.

– Как осуществлялся перевод производства в Россию, с какими трудностями пришлось столкнуться, как вы их преодолевали?

– Основное направление деятельности нашей компании – это работа с препаратами на основе эфирных масел лекарственных растений. Базовым препаратом является «Кармолис Капли» – старинная формула из смеси 10 лекарственных растений, известная со времён Средневековья. Перенос производства на завод в Россию был начат в 2019 году по инициативе наших австрийских партнёров.

Производство лекарственных препаратов на растительной основе всегда сопряжено с трудностями, т. к. состав масел во многом зависит от условий произрастания лекарственных растений (температура, влажность, климат и др.). Поэтому контроль качества, выбор параметров измерений и проведение полного комплекса контрольных мероприятий готовой продукции являются непростой задачей. Мы очень рады, что компании «Эвалар» совместно со специалистами «Санта СНГ» и австрийской компании «Доктор Шмидгалл» удалось преодолеть все трудности и создать препарат высочайшего качества в полном соответствии со всеми требованиями Минздрава РФ. Перенос производства длился три года, и мы считаем эту работу нашей совместной большой победой!

В 2022 году перенос производства был завершён, и сейчас «Кармолис Капли» можно найти в любой аптеке России.

Наши леденцы «Альпийская Карамель» в настоящее время изготавливаются на основе того же кармолowego масла на лучших предприятиях России. Сейчас в линейке «Альпийская Карамель» у нас присутствует 11 продуктов, и мы постоянно работаем над расширением ассортимента. Кстати, потребителям очень понравились новые формы упаковки леденцов – миниатюрные металлические коробочки. Их удобно носить с собой в кармане, класть в сумочку и давать с собой детям.

– Расскажите, пожалуйста, подробнее о расширении линейки препаратов. Что делается в этом направлении?

– В 2024 году мы разработали формулу и произвели пробную партию капсул для приёма внутрь. В капсулы, помимо кармолowego масла – нашего основного компонента, присутствующего во всей продукции, – мы добавляем жизненно важные витамины, повышающие иммунитет. Таким образом, мы предлагаем потребителям очень удобную форму натурального иммуномодулято-

ра, с доказанной эффективностью для улучшения качества жизни.

Мы также планируем к производству две новые формы: масло для ароматерапии – эффективное средство для профилактики простудных заболеваний; и пластырь-ингалятор для пролонгированного облегчения дыхания при простуде.

В основе всех этих продуктов лежит общее действующее вещество – кармолowego масло, эффективность которого, как средства для профилактики и лечения простуды и ОРВИ, доказана многочисленными клиническими испытаниями.

– Как удаётся поддерживать высочайшее качество препаратов линии «Кармолис»?

– Отличное качество препаратов определяется высококачественным сырьём, получаемым с европейских заводов, а главное – высокотехнологичным производством завода «Эвалар», на сегодняшний день являющимся одним из лучших фармпредприятий России, имеющим огромный опыт в работе с натуральными препаратами.

– Поделитесь планами на ближайшую перспективу.

– В наших планах – активное увеличение объёмов продаж продукции. Для достижения этой цели мы развиваем сотрудничество с ведущими фармацевтическими компаниями и аптечными сетями, а также активно взаимодействуем с конечным потребителем.

Мы возобновили нашу активную работу с медицинским сообществом. На 2025 год у нас намечено участие в многочисленных конференциях и симпозиумах в разных областях медицины, где успешно применяются наши препараты.

Кроме того, мы работаем над продвижением в интернете, в том числе через социальные сети, постоянно осваиваем новые технологии, стараемся не отставать от времени.

Беседовал Вячеслав Колесников

Здоровье от природы

Кармолис® Капли carmolis.ru

Натуральный лекарственный препарат безрецептурного отпуска, водно-спиртовой раствор эфирных масел 10-ти лекарственных растений: *коричника китайского, гвоздики, лаванды узколистной и широколистной, мускатного ореха, шалфея, цитронеллы, аниса, лимона и тимьяна.*

Рекомендованы:

- Для профилактики и лечения простудных заболеваний
- При нервозности и стрессе
- При дискомфорте в желудке

Оказывают действие:

- Антисептическое, противовирусное, противовоспалительное
- Отхаркивающее, улучшающее дренаж дыхательных путей
- Иммуностимулирующее, антистрессовое

**ПРОТИВОВИРУСНАЯ АКТИВНОСТЬ
ДОКАЗАНА НИИ ГРИППА**

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Alpine Caramel alpinecaramel.ru АЛЬПИЙСКАЯ КАРАМЕЛЬ

Натуральные леденцы Alpine Caramel (Альпийская Карамель) содержат комплекс эфирных масел 10-ти лекарственных растений.

Состав комплекса (кармолового масла) подобран так, что каждый компонент дополняет и усиливает друг друга, оказывая широкий спектр действий:

- эффективны в профилактике и комплексной терапии простудных заболеваний;
- способствуют снижению раздражения и першения в горле, освежают дыхание;
- оказывают общеукрепляющее и иммуностимулирующее действие;
- оказывают смягчающее действие на слизистую оболочку носа, уменьшают заложенность носа;
- снимают тошноту при укачивании в транспорте.



Леденцы в удобных металлических мини-боксах!



Большой подарочный набор

Alpine Caramel Альпийская Карамель Леденцы. Рег. уд.: AM.01.48.01.003.R.000009.01.23 от 16.01.2023 г., AM.01.48.01.003.R.000011.01.23 от 16.01.2023 г., AM.01.48.01.003.R.000012.01.23 от 16.01.2023 г., Alpine Caramel Альпийская Карамель Детские с натуральным мёдом и витамином С. Рег. уд.: AM.01.48.01.003.R.000010.01.23 от 16.01.2023 г.

Alpine Caramel Альпийская Карамель Леденцы Имбирь-Лимон. Рег. уд.: AM.01.48.01.003.R.000227.08.23 от 15.08.2023 г. Alpine Caramel Альпийская Карамель Леденцы Детские с натуральным мёдом и витамином С со вкусами Черники, Брусники, Пихты, Мелиссы-Лимона. Рег. уд.: AM.01.48.01.003.R.000010.01.23 от 16.01.2023 г.



Организация, уполномоченная принимать претензии от потребителей: ООО «САНТА СНГ», РФ, 143444, Московская область, г. Красногорск, мкр. Опалиха, ул. Геологов, д. 6, офис 4. Тел.: +7 (495) 739-43-26



БАД. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВОМ

«ДОРОГОБУЖКОТЛОМАШ»: ИННОВАЦИИ ДЛЯ КАЧЕСТВЕННОГО ВЫБОРА

«Дорогобужкотломаш» является одним из ведущих предприятий по разработке и производству котлов и котельного оборудования в России. Сегодня продукция завода завоевала полное доверие покупателей и известна не только в каждом уголке нашей страны, но и за рубежом. Среди основных потребителей ДКМ – ряд крупнейших предприятий ведущих отраслей России, стран СНГ и зарубежья.

О производственном потенциале, ближайших перспективах и новых разработках предприятия нашему изданию рассказал генеральный директор ООО «Дорогобужкотломаш» Александр Борцов.

– Александр Николаевич, расскажите, пожалуйста, как завод стал крупнейшим в своей отрасли?

– Завод был спроектирован под выпуск больших котлов и построен в 1962 году. Начиная с того времени и по сей день предприятие является крупнейшим производителем водогрейных котлов, котельного оборудования и запасных частей. И даже в непростое для нашей страны время ДКМ не прекращал развиваться и выпускать продукцию. Сегодня мы предлагаем потребителям самый широкий типоряд водогрейных котлов, не имеющих аналогов на отечественном теплофикационном рынке по разнообразию мощностей, модификаций и исполнений. Стараемся модернизировать каждую технологическую цепочку. Много уже сделали – и останавливаться не планируем.

– В каком объёме выпускается продукция?

– За последние несколько лет завод добился значительных успехов. В прошлом году мы смогли превзойти поставленные цели, выполнив на 102% план по выпуску продукции. За 2024 год мы изготовили 6630 тонн продукции, произвели порядка 432 котлов, из них 40 – совершенно новый продукт, 424 горелочных устройства.

– В чём уникальность вашей продукции?

– Уникальность выпускаемого заводом оборудования – в его надёжности и эффективности. Мы применяем только высококачественные материалы и современные методы производства, что гарантирует долговечность и устойчивость к агрессивным условиям эксплуатации. Реализуем проекты «под ключ», то есть проводим проектирование, строительномонтажные и пусконаладочные работы, а также вводим объект в эксплуатацию. Это важное конкурентное преимущество, которое усиливает наши позиции в тендерах и на рынке в целом. И это действительно большое производство, которое знают заказчики, отрасль.



– Куда поставляете своё котельное оборудование?

– По всей России, включая новые регионы: ДНР, ЛНР, Запорожскую и Херсонскую области. Также мы поставляем оборудование в страны ближнего зарубежья: это Казахстан, Узбекистан, Беларусь, Молдова, Южная Осетия.

– ДКМ довольно активно участвует в промышленных выставках. Что это даёт заводу?

– Безусловно, участие в выставочных мероприятиях – это определённый плюс. Совсем недавно, например, мы приняли участие в Aquaflame by Aquatherm Moscow 2025 – 29-й Международной выставке бытового и промышленного оборудования, где представили новую разработку – котёл серии GREYMAX. Кроме того, продемонстрировали новые автоматизированные блочные горелки серии ДКМ. На выставках всегда есть возможность не только познакомиться с самыми современными разработками ведущих компаний, но и пообщаться с клиентами и партнёрами.

– Расскажите подробнее о новой разработке.

– Это водотрубный котёл GREYMAX-6, наша новая разработка, направленная на расширение линейки туннельных котлов. Важно то, что GREYMAX-6 является нашей

совместной разработкой со студентами конструкторского бюро «Дорогобужкотломаш» на базе НИУ МЭИ. В партнёрстве с коллегами мы достигли отличных результатов.

– Буквально в конце года предприятие «Дорогобужкотломаш» заявило о проведении ребрендинга. С чем это связано?

– Ребрендинг – это логичное следствие всех изменений и трансформаций, реализованных на предприятии в стратегическом партнёрстве с группой компаний «ЕКС». В рамках ребрендинга изменится нейминг котельного и горелочного оборудования, а также систем автоматики. Для решения этих задач привлечены лучшие представители данных направлений: брендинговое агентство LINII и студия промышленного дизайна Smirnov Design. Важно, чтобы изменения не повлияли на уже сложившиеся деловые отношения. В этой связи стратегический подход к процессу ребрендинга является основным приоритетом.

– Каковы планы на ближайшую перспективу?

– Будем и дальше продолжать работать над расширением продуктовой линейки. В этом году у нас запланировано строительство нового цеха на территории завода. Этот шаг обусловлен необходимостью расширения производства жаротрубных, водотрубных и паровых котлов. Будем внедрять технологичные решения, инвестировать в оборудование, модернизацию и новые разработки.

Кроме того, 2025 год на нашем заводе был объявлен Годом качества. Мы усилили контроль, ежемесячно рассматривая результаты качества выпускаемой продукции по каждому дивизиону. Помимо этого, в рамках Года качества запланированы стимулирующие мероприятия, что позволит нам повысить эффективность работы.

Важно понимать, что предела совершенству в любом случае нет. Портфель заказов сформирован на несколько лет, так что впереди у нас много работы.

КОНТРАКТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО:

КАК LEAN-ПОДХОД ПОМОГАЕТ ПРЕДПРИЯТИЯМ СОКРАЩАТЬ ЗАТРАТЫ И ПОВЫШАТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Что такое lean-подход, как это меняет производственные процессы и почему компании переходят на контрактное производство? Об этом и многом другом мы поговорили с гендиректором рыбинской компании «ЯрМашХолдинг» Алексеем Тихомировым.

– Алексей, многие российские предприятия, да и не только российские, стремятся оптимизировать процессы. И многие для этого выбирают контрактное производство. Почему?

– Буквально на днях читал исследование о том, что индекс деловой активности обрабатывающей промышленности в России стремительно набирает обороты.

Но и жёсткая денежно-кредитная политика никуда не делась. Это вынуждает предприятия минимизировать затраты и повышать эффективность.

Контрактное производство в этом случае идеально вписывается в концепцию так называемого lean-подхода (бережливое производство. – Ред.), который направлен на устранение всех лишних процессов и ресурсов.

– В чём выражен lean-подход применительно к производству?

– Раньше компании стремились держать всё внутри: цеха, оборудование, штат специалистов. Но условия изменились. Сейчас выигрывают те, кто умеет быть гибким.

Lean-подход учит сокращать издержки, фокусироваться на профильных направлениях и быстрее адаптироваться к изменяющимся условиям рынка.

В этом случае контрактное производство оказывается отличным инструментом: компания получает детали, когда они действительно нужны, без вложений в оборудование и персонал.

– То есть можно просто заказать детали и не тратить ресурсы на их производство?

– Да. Представьте, что вам нужно изготовить некие узлы. У вас два пути: либо вы закупаете оборудование, нанимаете людей, организуете производство, либо на-

ходите надёжного подрядчика, который сделает это быстрее, точнее и без головной боли для вас.

Мы работаем с компаниями, которые чётко понимают: их задача – выпустить готовую продукцию, а не возиться с производством комплектующих. Мы берём эту работу на себя.

– Насколько это влияет на стоимость и сроки?

– Ключевое преимущество в этом случае – производство точно в срок. Раньше компании закупали огромные партии деталей, складировали их, а потом часть просто списывали. Сейчас все хотят работать по принципу «сегодня заказал – завтра получил». Контрактное производство делает это возможным.

Плюс, если считать полную себестоимость – не только материалы, но и амортизацию оборудования, зарплату, аренду, – производство внутри компании часто дороже, чем у подрядчика.

– Какие ещё плюсы есть у контрактного производства?

– Их много. Например, сокращение рисков. Своё производство – это всегда зависимость от людей, оборудования, поставок. Что-то сломалось – встал весь процесс. Работа с подрядчиком снимает с вас эти риски.

Ещё один важный момент – качество. Мы специализируемся именно на производстве деталей, комплектующих из конструкционных и нержавеющей сталей, цветных сплавов, пластика.

У нас отлаженные процессы, свой ОТК, опытные специалисты, большой парк станков, которые работают 24/7.

А ещё мы делаем расчёт заявки в течение 24 часов. Это очень быстро.



– Другие подрядчики делают это дольше?

– Как правило, да. Скорость – одна из ключевых наших ценностей, мы и в производство изделия запускаем с такой же скоростью. Многим нашим клиентам необходима такая оперативность, и мы её обеспечиваем.

Также многие компании, работая с нами, получают возможность разгрузить складские мощности и получать комплектующие «точно в срок».

Раньше предприятия заказывали крупные партии деталей и месяцами хранили их у себя. Сейчас выбирают подрядчиков, которые могут оперативно изготовить нужные объёмы.

– Что бы вы посоветовали компаниям, которые задумываются о переходе на контрактное производство?

– Для начала – честно посмотреть на свои процессы. Что действительно приносит деньги? А что – просто забирает время и ресурсы?

Если что-то можно заказывать дешевле и быстрее, чем производить самому, то зачем этим заниматься? Так что контрактное производство – это про здравый смысл.

ОЭЗ «ЛИПЕЦК»: «НАША ЗАДАЧА – СОДЕЙСТВОВАТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ РЕГИОНА»

По итогам работы в 2024 году особая экономическая зона «Липецк» заняла первое место в VIII Национальном рейтинге инвестиционной привлекательности ОЭЗ России среди 33 особых экономических зон из 27 регионов.

ОЭЗ «Липецк» сегодня – это 63 резидента, 106 млрд руб. освоенных инвестиций, 222 млрд руб. заявленных инвестиций, более 5500 созданных рабочих мест. В этом году в особую экономическую зону пришли семь новых резидентов.

О сделанном за год и планах на перспективу мы беседуем с гендиректором ОЭЗ «Липецк» Александром Базаевым.



– Александр, что из запланированного на 2024 год удалось осуществить?

– Среди выполненных задач можно отметить открытие третьей площадки ОЭЗ в городе Липецке на территории бывшего тракторного завода. Это событие стало одним из главных в экономике региона в 2024 году. Сейчас на этой территории работает первый цех, в котором налажен выпуск деталей для железнодорожных вагонов, ковшей для мини-погрузчиков. В перспективе – расширение спектра продукции, включая выпуск сельскохозяйственной техники. Предусмотрено дальнейшее развитие данной площадки с привлечением новых инвесторов.

Ещё одним знаковым событием стало открытие в марте 2024-го на Елецком участке ОЭЗ завода «Петэксперт» по изготовлению кормов для собак и кошек. Совокупный объём инвестиций в производство составил почти 4 млрд рублей. Кроме того, на площадках ОЭЗ в городе Грязи и Елецком районе идёт строительство шести заводов, ведутся работы по расширению производств четырёх действующих предприятий, ещё 11 находятся на стадии проектирования.

– В 2023 году ОЭЗ «Липецк» заняла первое место в первом ESG-рейтинге ОЭЗ России. Какую ответственность на вас это налагает?

– Первое место в ESG-рейтинге особых экономических зон России для нас не стало неожиданностью, так как регион стабильно находится в лидерах общероссийского рейтинга ESG. Резиденты ОЭЗ «Липецк» также осознают важность следования принципам устойчивого развития. И конечно, для управляющей компании особой экономической зоны эти принципы приоритетны при заключении соглашений

о резидентстве с новыми и потенциальными инвесторами. Приходящие компании должны соответствовать таким критериям, как экологичность, социальная ответственность бизнеса, прозрачность в управлении своими компаниями. ОЭЗ «Липецк» – зона промышленно-производственного типа, и управляющая компания следит за тем, какое сырьё используют резиденты, выбросы каких веществ, в каком количестве будут производить, насколько они намерены следовать экологическим нормам и стандартам.

– Какие дополнительные преференции вы можете отметить для резидентов ОЭЗ ППТ?

– Это возможность предоставления в ближайшей перспективе помещений для развития бизнеса со всей необходимой инфраструктурой, возможность получения льгот, которыми пользуются резиденты ОЭЗ.

Спрос на готовые производственные площади довольно высок, так как бизнесу при реализации инвестиционных проектов важна оперативность. ОЭЗ «Липецк» даёт своим резидентам преимущество в скорости. К примеру, завод «Петэксперт» был построен с нуля всего за один год.

Развитие инфраструктуры – также принципиальный аспект в нашей работе. Протяжённость дорог на Грязинской площадке ОЭЗ составляет почти 34 километра, длина дорожного полотна Елецкого участка постоянно растёт по мере строительства новых заводов и объектов. За стабильное электроснабжение резидентов отвечают три надёжные современные подстанции. Предприятия ОЭЗ «Липецк» обеспечены водой. Максимальная мощность водоснабжения Грязинской площадки составляет 12 с половиной тыся

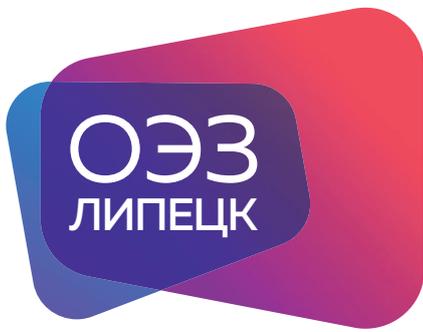
кубометров воды в сутки. Для бесперебойного снабжения заводов Елецкого участка построен водозабор с пятью резервуарами ёмкостью 100 кубометров. Важна и логистика: промышленные площадки удачно расположены в центре европейской части России, на пересечении важнейших транспортных магистралей, в пятистах километрах от Москвы, вблизи ключевых федеральных трасс М4 «Дон» и М6 «Каспий».

– Расскажите о планах на 2025 год.

– Одно из перспективных направлений в развитии ОЭЗ – возведение готовых помещений для предоставления в аренду или продажи резидентам. Мы строим на своей территории промышленный парк, это новая универсальная площадка в 50 тыс. кв. метров с производственно-складскими помещениями и необходимой инфраструктурой. В наличии коммуникации, системы пожаротушения и сигнализация; резиденту останется только завезти оборудование и начать работу. Это удобно для небольших компаний и предприятий, которые не готовы тратить на строительство собственного завода. Подобные проекты планируется развивать и на других участках экономической зоны.

Также среди задач на 2025 год – окончание строительства тех предприятий, которое ведётся сейчас, начало работ по проектируемым объектам, разработка новых проектов по строительству промышленных парков.

А наша основная цель остаётся неизменной: привлекать новых резидентов, содействовать экономическому развитию региона, увеличивать налоговые отчисления и выстраивать деловые связи для укрепления имиджа ОЭЗ «Липецк» и Липецкой области.



ЛУЧШАЯ ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА СТРАНЫ

I место

в VIII Национальном
рейтинге
инвестиционной
привлекательности
ОЭЗ России.

63 резидента.

34 действующих
предприятия.



- ПРИВЛЕКАЯ НЕОБХОДИМЫЕ РЕСУРСЫ, СПОСОБСТВУЕМ СОЗДАНИЮ ЭФФЕКТИВНЫХ ПРОИЗВОДСТВ
- ВЫБОР НОМЕР ОДИН ДЛЯ ИНВЕСТОРА
- ПРОМЫШЛЕННЫЕ ЭКСКУРСИИ
- КАДРОВАЯ ПОДДЕРЖКА ИНВЕСТПРОЕКТОВ
- ПРОФОРИЕНТАЦИЯ СТУДЕНТОВ



НАША ГРУППА
В ТЕЛЕГРАМ

«ДРУЖЕСТВЕННЫЙ ДИАЛОГ. РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО И ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА»

90 лет в мире

ROTO

На правах рекламы

142407, Московская область,
Богородский городской округ,
территория «Ногинск-Технопарк», д. 20



@rotorussiadigital



doc.roto.ru



roto

30 лет в России

Олег Рожков: «НАША МИССИЯ – СОЗДАНИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО И НАУКОЁМКОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ»

Город Тольятти знаменит своей автомобильной промышленностью и динамичным развитием высоких технологий, а тольяттинская инженеринговая компания ООО «НПО СДО» уже зарекомендовала себя как эксперт в проектировании и изготовлении сложного оборудования по всей России. Благодаря многолетнему опыту работы и инновационным подходам к решению задач здесь могут изготовить сложное промышленное оборудование, не имеющее аналогов. Олег Рожков, генеральный директор ООО «НПО СДО», рассказал нашему журналу об успешно выполненных проектах и планах по внедрению передовых технологий окрашивания в нефтяную промышленность.



– Олег Анатольевич, расскажите о вашем предприятии. Как давно вы занимаетесь модернизацией и изготовлением систем промышленного оборудования?

– По образованию я инженер, окончил Тольяттинский политехнический институт, сейчас это уже государственный университет, и был принят в штат крупнейшей автомобилестроительной компании «АвтоВАЗ», где до 2010 года занимался рационализаторской работой, неоднократно признавался лауреатом премии «За особые достижения по ремонту оборудования». Премия эта была учреждена на предприятии ещё в 1976 году. Пятнадцать лет назад я начал самостоятельно разрабатывать проекты по разработке и монтажу сложного промышленного оборудования, и в 2023 году, когда с рынка ушли многие иностранные компании, поставляющие оборудование, особенно в области окраски, мы решили занять эту нишу и открыли компанию ООО «НПО СДО».

– Какого плана оборудование вы можете изготовить и какими проектами особенно гордитесь?

– У нас большой опыт в разработке сложного оборудования, нами спроектировано и смонтировано более сотни систем различного назначения для разных компаний. Это и линии по автоматизации процессов окрашивания, и изготовление сборочных стендов, представляющих собой приспособления для автоматической сборки различных узлов, применяемых во многих отраслях промышленности.

Для одной из крупных компаний мы реализовали проект по запуску комплекса окраски для пикапов.

В 2024 году мы полностью спроектировали, изготовили, смонтировали и запустили в эксплуатацию линию полного цикла по изготовлению клейм рельсовых сцеплений, была полностью разработана уникальная автоматическая линия по изготовлению шпал, по-

ставлена в производство и запущена в эксплуатацию.

Наша компания успешно спроектировала и произвела линию катафорезной покраски для мостов и полуприцепов. Раньше такие линии поставлялись из Италии и Германии. Мы модернизировали это оборудование для более эффективной эксплуатации, и оно себя очень хорошо зарекомендовало. Наша линия окраски занимает в четыре раза меньше площади для установки по сравнению с зарубежными аналогами. Наша миссия – создание высокотехнологичного и наукоёмкого производства в России.

– В каких отраслях работают ваши ключевые клиенты?

– Для автопрома мы делаем практически любое оборудование: покрасочное, сборочное, испытательное, сборочные стенды, конвейерные системы. Есть большой опыт работы с мебельными производствами. Наша компания активно участвует в тендерах, есть опыт изготовления оборудования в рамках государ-

ственного оборонного заказа, а также для нефтяной промышленности.

Хочу добавить, что мы осуществляем не только проектирование и изготовление любого нестандартного оборудования, но и модернизацию оборудования, монтаж, пусконаладочные работы.

– В настоящее время достаточно остро ощущается нехватка квалифицированных кадров, а у вас в инженерно-конструкторском бюро работают опытные инженеры. Эта команда собиралась годами?

– Один из самых важных и ответственных этапов в нашей работе – разработка оборудования и технической документации. Я считаю, что самой главной ценностью нашей компании являются люди, у нас нет текучки кадров, в таком составе мы работаем уже десять лет. Именно это преимущество и позволяет нам решать самые сложные и нестандартные задачи клиентов.

– Компании из каких регионов могут к вам обратиться?

– Мы работаем абсолютно по всей России. Для примера, нами был реализован достаточно сложный проект в городе Комсомольске-на-Амуре.

– В каких направлениях вы видите потенциал для развития компании?

– Наша компания является не только поставщиком оборудования, но и разработчиком технологии катафорезной покраски. Поэтому мы планируем построить собственную линию покраски для сотрудничества с крупными автомобилестроительными компаниями. Ещё мы хотим внедрить эту технологию покраски не только в автомобильную, но и в нефтяную промышленность, потому что она более безопасна, экологична и обладает высокой устойчивостью к механическим воздействиям.

Беседовала Анна Добрынина





Олег Дмитриев: «МЫ НЕ ЗАНИМАЕМСЯ «КИТАЙСКИМ» КОПИРОВАНИЕМ»

«Русь-Турбо» – один из лидеров отечественного импортозамещения в такой стратегически важной для страны сфере, как энергетика.

Компания несколько лет выпускает детали для замены вышедших из строя на дорогостоящем импортном оборудовании. основополагающий принцип этой работы – не копирование, а изготовление запчастей с лучшими, чем у оригинала, характеристиками.

Руководитель ООО «Русь-Турбо» Олег Дмитриев стоял у истоков создания этого предприятия, а при использовании метода «реверс-инжиниринг» в значительной степени облегчил для российских энергетиков бремя западных санкций.



– Олег Викторович, как вы оцениваете итоги прошедшего года?

– В целом в нашей компании мы считаем год успешным. Главное достижение 2024 года – это развитие и усиление нашей производственной базы для выпуска запасных частей к иностранному импортному оборудованию. Это не только турбинное, но и компрессорное, насосное оборудование, которое испытывает трудности в обслуживании и поставках запасных частей в Российской Федерации.

В этом году мы приобрели и ввели в строй несколько станков с числовым программным управлением для производства запасных частей к иностранному энергетическому оборудованию: турбинам, компрессорам, насосам, генераторам, гидромуфтам, редукторам. Самостоятельно расширяем и увеличиваем базу конструкторско-технологической документации, которую сами разрабатываем, что является нашим ноу-хау и интеллектуальной собственностью компании. Поставляем запчасти не только не хуже, чем оригинальные, и которые сейчас невозможно купить, но и по каким-то параметрам их превосходящие.

В первую очередь мы обращаем внимание на надёжность работы новых узлов. Именно поэтому мы занимаемся не «китайским» копированием – лишь бы было внешне похоже, – а именно исходим из технологических особенностей и условий работы этой детали, основной упор делаем на то, чтобы вновь изготовленная деталь компании «Русь-Турбо» превосходила параметры существующей по надёжности, удобству обслуживания, ремонтпригодности и стоимости. Мы считаем это нашим основным достижением по итогам года.

– Всё ли запланированное удалось осуществить?

– Нет, не всё. Потому что бизнес-план анализируется и корректируется постоянно, это и ежемесячное подведение итогов, и квартальное, и полугодовое. И вот сейчас уже годовое. Поэтому, каждый раз быстро реагируя на текущее состояние, на анализ рынка, мы всё время корректируем планы таким образом, чтобы оставаться в тренде. Мы стараемся делать так много, как возможно. Но всё сделать невозможно (*смейтсся*). Хотелось бы сделать ещё больше, но, к сожалению, мы не боги и нельзя объять необъятное. Но к этому стремимся!

– Готово ли ваше предприятие к новым возможным вызовам?

– Новые вызовы – это потребности. Потому что оборудование, которое было раньше поставлено и сейчас находится в России, неизбежно стареет, к нему требуется всё больше и больше запчастей, обслуживания. Именно поэтому мы развиваем и производственную базу, и персонал, то есть стараемся быть готовыми.

Стоит отметить, что в этом году мы аттестовали, кроме действующей лаборатории по неразрушающему контролю материалов, также и электротехническую лабораторию. Потому что расширяем нашу сервисную деятельность на оказание услуг не только по вращающемуся оборудованию турбин, но и по электротехническому оборудованию. Такие услуги очень востребованы. Это системы защиты, системы регулирования, аварийного переключения, обслуживания трансформаторов, генераторов и т. д. Наша лаборатория обеспечена и специалистами, и измерительным оборудованием, соответствует всем требованиям и стандартам.

– Поделитесь планами на ближайшее будущее. Что могли бы пожелать своим клиентам, партнёрам?

– Если мы говорим о планах на 2025 год, то мы продолжаем своё развитие в том же направлении импортозамещения. Направление деятельности мы не меняем, но постоянно наращиваем темпы.

Сейчас готовим несколько проектов по долгосрочному обслуживанию. Мы нашим клиентам всегда рекомендуем именно этот способ сервисного обслуживания, так как эта форма договора имеет преимущества для обеих сторон. Тогда заказчику, который пользуется нашими услугами, не нужно тратить время на проведение новых конкурсов и дробить эти конкурсы. Так как есть сервисная компания, которая решит все необходимые вопросы.

Для нас это также удобно, потому что мы ведём историю того оборудования, которое обслуживаем, то есть знаем, какие работы нужно сделать заказчику сейчас, какие – в следующем периоде, и заранее к этим работам готовимся. В этом заключается выгода для обеих сторон: клиенты могут планировать и быть уверенными и в загрузке, и в надёжности работы своего оборудования. Не все компании пока к этому готовы, но более передовые из них хуже переходят на эту форму обслуживания, что радует.

А пожелание всем нашим клиентам, друзьям и коллегам – мирного неба, приземленных ставок рефинансирования Центрального банка, успехов в бизнесе, развития экономики; и всем – здоровья!

Подготовил Вячеслав Колесников



ПАВЕЛ БАБКИН: «НАШ КОНЁК – ВНИМАНИЕ К ДЕТАЛЯМ!»

Компания «Электроизоляционные детали» из Сергиева Посада уже 15 лет занимается производством электроизоляционных материалов и деталей любой сложности. Её руководитель Павел Бабкин прошёл путь от рабочего на заводе до владельца заметного предприятия.

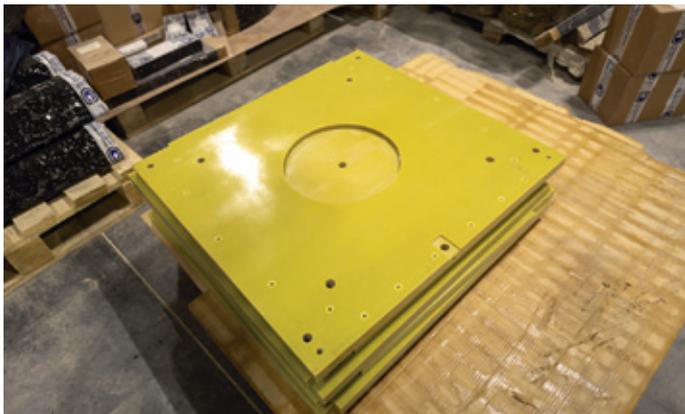


«Моя карьера началась с завода «Диэлектрик», где я в юности начинал простым рабочим, затем стал начальником отдела продаж. А в 23 года я открыл свою компанию. Мы начинали с одного станка, а сейчас располагаем более чем 50 единицами современного оборудования, включая линии по производству стеклопластиковой арматуры и пултрузионные линии», – делится Павел.

Сегодня предприятие разрабатывает и выпускает композитные материалы, детали из цветных и чёрных металлов для электромашиностроительной, строительной и вагоностроительной отраслей. Производственные площади компании составляют более 3 тыс. кв. м, а в этом году планируется их удвоить. География поставок охватывает всю Россию, а также Белоруссию, Казахстан и Узбекистан.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И ИННОВАЦИИ

Компания активно участвует в программе импортозамещения. Её продукция используется в двигателях, устанавливаемых на поезда «Ласточка» и в других транспортных системах. В 2025 году предприятие планирует запустить совместное производство стеклотекстолита с партнёрами из Владимирской области.



Отдельное внимание уделяется экологии. Для переработки отходов производства была приобретена линия древесно-полимерного композита, что позволит минимизировать вред окружающей среде и при этом получить хорошую прибыль.

КАЧЕСТВО И КОМАНДА

Гарантия качества – ключевая задача компании. Система менеджмента сертифицирована по ISO 9001, на всех этапах производства работает отдел технического контроля.

Серьёзное внимание уделяется кадровой политике. Компания сотрудничает с местным колледжем, обучая молодых специалистов. «Наш коллектив – это 65 квалифицированных сотрудников, которые работают на современном оборудовании. Мы стремимся создавать условия для профессионального роста каждого», – отметил Павел.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

В ближайший год предприятие планирует развивать инфраструктуру, расширять производственные мощности и запускать новые проекты. Павел Бабкин уверен, что российская промышленность должна быть независимой от импорта, и видит своей миссией увеличение доли отечественных материалов в ключевых отраслях и участие своей компании в развитии российской промышленности.

С БЛАГОДАРНОСТЬЮ

«Я хочу поблагодарить свой коллектив за преданность и труд, а семью – за поддержку. Моя супруга и три дочери всегда верят в меня, и это помогает мне двигаться вперёд», – добавил предприниматель.

Внимание к деталям, высокие стандарты качества и профессиональная команда – основные принципы, на которых строится успех компании «Электроизоляционные детали».

«ЛИСТЕРРА»: «НАШИ ЛЮДИ – ЭТО ЗВЁЗДЫ!»



Современное сельское хозяйство сталкивается с такими трудноконтролируемыми проблемами, как изменение климата и необходимость выращивать всё большие урожаи на ограниченной территории.

Компания «Листерра» помогает справляться с этими вызовами. Её позиция – активное продвижение концепции «Интегрированный уход за растениями». На всех этапах развития растения – от семян до получения урожая – «Листерра» отвечает за качество используемых средств защиты и питания. Все рецептуры в продуктах компании подобраны с учётом совместимости компонентов и в идеальном соотношении как для выращиваемых культур, так и для окружающей среды.

О развитии компании и новых планах рассказывает руководитель отдела маркетинга и экспорта ООО «Листерра» Анастасия Романовская.

– Анастасия, как вы оцениваете итоги года, каких успехов удалось добиться?

– Для компании «Листерра» 2024 год стал очень успешным – и в плане продаж, и в плане узнаваемости бренда.

Мы гордимся, что наши продажи выросли в натуральном выражении, это поможет нам показать высокую эффективность и качество наших пестицидов и агрохимикатов, заложить фундамент для спроса на наши продукты в будущем.

Благодаря ассортименту «Листерра» выделяется среди других производителей. Мы специализируемся не только на разработке и производстве средств защиты растений, но и на создании микроудобрений и биологических препаратов, что позволяет сформировать комплексные решения, основанные на практическом опыте и научно обоснованном подходе.

В 2024 году мы провели более 50 семинаров в различных регионах, приняли участие более чем в 10 выставках с презентацией работы наших препаратов в полях, в нескольких Днях карьеры для студентов различных вузов с нашим внутрикорпоративным проектом «Повышение имиджа сельского хозяйства среди молодёжи». Также компания «Листерра» стала спикером на 11-м международном форуме в отрасли средств защиты растений в Китае. Мы поделились опытом, выступили с обзором в сфере производства пестицидов и агрохимикатов в России.

Важным событием для компании стало участие в национальном проекте «Бережливое производство», что помогло нам нарастить объёмы выпуска продукции при сопоставимых ресурсах. Мы стремимся использовать интенсивные технологии, постоянно улучшая и модернизируя процесс производства.

– Расскажите, как вам удаётся сохранять лояльность давних клиентов и привлекать новых?

– Самую важную и ключевую роль в наших взаимоотношениях с клиентами, безусловно, играет с 2017 года наш слоган: «Листерра» – это любовь! «Листерра» – это семья! «Листерра» – это Родина!» А в этом году мы решились на трансформацию слогана: «Листерра» – это космос! Наши люди – это звёзды!» Это значит, что «космические» технологии – искусственный интеллект, роботизация некоторых процессов, нейросети – уже совсем близко. Некоторые из них мы тоже активно внедряем в своей работе. Но всё это не будет иметь успеха, если за любым процессом не стоит человек. Как говорил мыслитель Жан-Жак Руссо: «Единственное средство удержать государство в состоянии независимости от кого-либо – это сельское хозяйство. Обладай вы хоть всеми богатствами мира, если вам нечем питаться – вы зависите от других... Торговля создаёт богатство, но сельское хозяйство обеспечивает свободу». Именно поэтому мы верим в «звёздный талант» людей, работающих в сельском хозяйстве, и стараемся поддерживать их созданием и внедрением новых продуктов для более высоких урожаев.

– Какое проведённое мероприятие могли бы выделить в этом году? Чем оно запомнилось?

– Каждый год «Листерра» проводит итоговое совещание для сотрудников со всех уголков России. Мы делимся результатами сезона, обсуждаем стратегию и строим планы. Обычно мы проводим его в достаточно стандартных местах: в больших сетевых отелях. Но в этом году мы поменяли формат и поехали компанией больше 100 человек в гостиничный комплекс в российское село.

Невозможно передать, как это нас объединило и сколько невероятных эмоций и впечатлений мы испытали. Каждый нашёл в этом месте что-то особенное: там царила атмосфера русской души и русского гостеприимства, русского размаха и русского фольклора, русских забав и чего-то очень родного, что есть в глубине души каждого из нас. «Село будет жить!» – для нас, как для работников сельскохозяйственной отрасли, это самое главное.

– Что есть в планах компании на следующий год?

– Сейчас очень сложно стратегически планировать даже на среднесрочную перспективу. Но «Листерра» идёт вперёд, выходя на рынок от 3 до 5 новых продуктов ежегодно, а также работает в новых направлениях: это питание растений и биологическая защита. Мы помогаем российским аграриям в их важном и нелёгком труде.

На следующий год в наших планах – строительство логистического хаба для более удобной отгрузки продукции и расширение производственных мощностей. В перспективе хотелось бы создать научный центр для исследования самых инновационных трендов и внедрения их на российский рынок.

Ещё одно важное направление – экспорт. Мы осваиваем рынки СНГ, но хотим выйти и на дальнее зарубежье.

И, наверное, самое сложное – хотелось бы продолжать формировать и реализовывать позитивные идеи и концепции для всего рынка. Очень хочется, чтобы любые кризисы и вызовы современного мира становились стимулом для креативного мышления, развития и движения только вперёд для каждого из нас и для нашей страны в целом.

Подготовил Вячеслав Колесников

Работать в сельскохозяйственной отрасли ответственно и непросто. Чтобы реализовать потенциал, заложенный в сельскохозяйственных культурах, и получить от этого хорошую прибыль, необходим комплексный подход.

Здесь на помощь аграриям приходит линейка препаратов компании «ЛИГНОГУМАТ» – инновационное решение для растениеводства.

В основе препаратов лежат гуминовые кислоты и фульвокислоты – вещества органического происхождения, обладающие рядом уникальных и ценных для сельского хозяйства свойств.

Подробнее о том, что может предложить сельскому хозяйству ведущий российский производитель гуминовых удобрений, рассказывает Ирина Дворникова, управляющая компанией «ЛИГНОГУМАТ».



ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА И ИНВЕСТИЦИИ В ПЛОДОРОДНОСТЬ ПОЧВЫ

– Ирина Петровна, в чём суть применения препаратов Лигногумат?

– Сегодня российские аграрии борются за сохранение рентабельности своего бизнеса. В растениеводстве большая статья расходов приходится на минеральные удобрения. Отказаться от них нельзя, но можно уменьшить дозы применения. Для этого их вносят совместно с другими препаратами: они улучшают усвояемость удобрений. Это позволяет не только сократить затраты, но и уменьшить негативное воздействие на окружающую среду.

Основными преимуществами препаратов Лигногумат являются доступность покупки, стабильность состава, высокое содержание питательных элементов и экологическая безопасность.

– Как достигается экологическая безопасность вашей продукции?

– Препараты производятся из природного сырья – лигнина, это продукт переработки древесины. Они экологически чистые и безопасные для окружающей среды. Более того, применение препаратов Лигногумат стимулирует развитие полезных микроорганизмов, находящихся в почве, способствует её восстановлению и оздоровлению. Тем самым аграрии не только повышают эффективность своего бизнеса, но и инвестируют в плодородность почвы.

– Какую продукцию производит компания?

– Каждый препарат линейки Лигногумат – это наш ответ на определённый запрос рынка. Результатом такого подхода стал сбалансированный набор, в ко-

торый входят препараты, отличающиеся по назначению и составу, с добавлением аминокислот, микроэлементов и экстрактов водорослей. В зависимости от области применения и необходимого результата состав меняется.

Яркий пример нашей реакции на потребности рынка – новая линейка жидких минеральных удобрений и природных стимуляторов роста L-Green. Она разработана специально для садоводства и виноградарства – отраслей сельского хозяйства, которые относятся к наиболее динамично развивающимся.

**ГУМИНОВЫЕ ПРЕПАРАТЫ
ПОД МАРКОЙ ЛИГНОГУМАТ®
УСПЕШНО ПРИМЕНЯЮТ ДЛЯ
ОБРАБОТКИ 15 000 000 ГЕКТАРОВ
УЖЕ В 25 СТРАНАХ МИРА.**

– Кому может быть полезна ваша продукция? В каких областях сельского хозяйства она применяется?

– Основной рынок сбыта – это агрохолдинги, сельскохозяйственные организации и фермерские хозяйства. Часть продукции реализуется и в розничном сегменте, в мелкой фасовке для использования в личном подсобном хозяйстве.

Дистрибуция налажена по всем сельскохозяйственным регионам России, а также за её пределами. Среди экспортных направлений можно выделить СНГ и страны ближнего и дальнего зарубежья: Азербайджан, Казахстан, Турцию, Китай, Сербию. На данный момент препа-

раты подтвердили свою эффективность и успешно реализуются более чем в 25 странах мира.

– Каковы дальнейшие планы по расширению рынка продаж и совершенствованию продуктовой линейки?

– Площади сельхозземель в нашей стране существенно не вырастут, а значит, нужно увеличивать производственную и экономическую отдачу с каждого освоенного гектара. И наша задача – помочь аграриям в достижении этой цели.

Для этого мы занимаемся исследованием рынка агрохимикатов и выявляем его слабые места, параллельно проводя многочисленные испытания с нашими препаратами.

На основании собранных данных определяем круг задач, после чего создаём и регистрируем инновационные продукты. Новейшим результатом этой работы станет линейка препаратов, которую мы планируем вывести на рынок в начале 2025 года!

Препараты компании «ЛИГНОГУМАТ» – это надёжный, эффективный и экологически чистый способ повышения урожайности и качества сельскохозяйственной продукции.

Следите за новостями и обновлениями на нашем официальном сайте:

lignohumate.ru.

По всем интересующим вопросам обращайтесь по почте info@lignohumate.ru или по телефону **8 (800) 555-75-72**.



**Светлана Тананова,
«Капитал-ПРОК»:
«НАМ
ЕСТЬ ЧЕМ
ГОРДИТЬСЯ!»**

Агрохолдинг «Капитал-ПРОК» приближается к своему 30-летию, и за это время он из стартапа, выпускавшего добавки для кормления сельхозживотных и птицы и стоявшего у истоков этого направления в новой России, превратился в лидера производства товаров для аграрного индустриального сектора, личных подсобных и фермерских хозяйств России и Таможенного союза. Мы побеседовали с основательницей и генеральным директором АО «Капитал-ПРОК» Светланой Танановой.

– Светлана Юрьевна, что для вас компания «Капитал-ПРОК»? Можете вы представить, что вы все эти годы занимались бы чем-то другим? И чем бы вы могли заниматься?

– Да, тридцать лет – огромный отрезок жизни. «Капитал-ПРОК» для меня сегодня – как повзрослевший ребёнок: окрепший, твёрдо стоящий на ногах, но мой, любимый. И не случайно мой бизнес стал семейным: более 20 лет мои дети работают в «Капитал-ПРОК» и сейчас ведут стратегические направления.

Чем другим я могла бы заниматься, если бы не «КП»? Много думала и пришла к выводу, что в любом случае занялась бы делом, приносящим пользу людям и при этом позволяющим мне развиваться лично. Прибыль важна, но главное – драйв от реализации идей и социальная значимость работы. Не зря я много лет являюсь членом ТПП Балашихи, вице-президентом нашей палаты и председателем Комитета по поддержке МСП, экспертом комиссий Минсельхоза МО и РФ. Являюсь членом научно-экспертного совета Комитета ГД по аграрным вопросам и с 2020 года работаю депутатом г. о. Балашиха. Я считаю, если хочешь быть полезным людям, то нужно реально делать что-то для этого.

– Миссия компании не изменилась с годами? Какова она?

– Миссия компании – была и есть – быть полезными во всех аспектах деятельности для сельхозпроизводителей России (и не только): в кормлении и содержании, лечении и профилактике заболеваний сельскохозяйственных животных.

Она не изменилась с годами, но вводились новые аспекты, шла модернизация сервиса. Добавлялись профессиональный аудит и сопровождение, подготовка и переподготовка специалистов.

– Что представляет собой компания сегодня?

– Последние пять лет структура компании остаётся неизменной. Взаимодействие подразделений цифровизовано в полной мере, компания не требует «ручного управления».

Компания работает по четырём направлениям:

- зоотехническое – работа с сельхозпредприятиями по кормовой продукции;
- ветеринарное – как с сельхозпредприятиями, так и с аптеками;
- профессиональная санитария – работаем как с ДЭЗ, СЭС, так и с хозяйствующими субъектами;

- оптовое направление – продукция для ЛПХ и фермеров.

Особо хочу остановиться на зоотехническом направлении. В этой профильной группе выделена технологическая группа консультантов и аудита. Её наличие позволило компаниям заявить о себе и на международном уровне. С гордостью могу рассказать, что в 2018 году компания выиграла в конкурсе международных аудиторов для холдинга «Ашан» по программе отбора хозяйств-поставщиков КРС, а также аудит кролиководческих хозяйств. Мы сопровождали процесс производства мясоперерабатывающего завода «Ашан» в городе Тамбове, аудит и отбор поставщиков КРС.

Пул отличных специалистов, а также международный опыт аудита и признание дали нам возможность предложить подобные услуги в неохваченные регионы РФ и за рубежом. Мы провели полный аудит молочного животноводства в Томской и Смоленской областях. Два региона смогли, основываясь на его результатах, сверстать бюджет и план развития регионов в перспективе 5-7 лет развития отрасли.

– Импортозамещение – тема в ваших областях очень актуальная. Чем можете похвастаться в этой сфере?

– Тема импортозамещения действительно сверхактуальна. Мы уделяли внимание этому вопросу задолго до 2022 года, когда, несмотря на проблемы, получили сильный стимул для собственных разработок кормов и кормовых добавок. За эти годы мы зарегистрировали и успешно поставляем на рынки РФ и зарубежья уникальные кормовые продукты, не имеющие аналогов и прекрасно заменившие импортные корма.

Что касается ветеринарных препаратов и вакцин, наука в России – одна из лучших в мире, и совместно с Сеченовским Университетом, Тимирязевской академией и рядом других институтов мы смогли видоизменить схемы лечения для сельхозживотных, предложить лучшие решения. Не всё мы пока смогли заменить на отечественное, но и продукция из дружественных нам стран не хуже, чем у западных, ушедших из-за санкций.

– Какими успехами за 2024 год вы больше всего гордитесь?

– На заседании всероссийской комиссии «Экспортёр года – 2024» мы получили первое место в номинации в сфере базовой продукции АПК. Мы входим в тройку лучших компаний МО в своём сегменте и в двадцатку по РФ. Нам есть чем гордиться!

ИГОРЬ ИСАЕВ, «ОСП АГРО»: «КОРМИТЬ СВОЙ НАРОД – ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ ЗАДАЧ»

Бесконечно можно смотреть не только на то, как льётся вода или горит огонь. И глаза, и душа радуются, когда видишь красивые, ухоженные поля – недавно распаханые или уже с растущими на них пшеницей, кукурузой и другими растениями, не просто так называемыми «культурными». И наоборот: сердце кровью обливается, когда перед тобой поля заброшенные, борщевиком поросшие. Нет у них настоящих хозяев, и остаётся только надеяться, что рано или поздно такие люди найдутся. И на земли эти снова будет так же приятно смотреть, как на поля Агрохолдинга «ОСП агро».



Сегодня этот сельскохозяйственный холдинг занимает ведущие позиции в сфере молочного животноводства в Московской области. Но производством молока его деятельность не ограничивается. Воспроизводство и реализация племенного крупного рогатого скота; выращивание, хранение и реализация картофеля, овощей, зерновых и кормовых культур; получение и реализация продукции пчеловодства; развитие племенного коневодства – это далеко не полный список направлений производственной деятельности «ОСП агро». Компания владеет порядка 13 тыс. га сельскохозяйственных земель, на которых выращивает широкий ассортимент сельскохозяйственной продукции высокого качества.

Сельскохозяйственные производители Агрохолдинга «ОСП агро» ежегодно вводят в сельскохозяйственный оборот залежные земли и ранее неиспользуемые угодья. Это позволяет увеличивать посевные площади, а соответственно, увеличить и объёмы производства. На вновь вводимых в оборот землях выращиваются зерновые и кормовые культуры.

Этой работе способствует и тот факт, что, в соответствии с действующими программами поддержки сельского хозяйства, предприятия агропромышленного комплекса Московской области, осуществляющие культуротехнические мероприятия на выбывших сельскохозяйственных угодьях, вовлекаемых в сельскохозяйственный оборот, имеют право на получение субсидий для компенсации до 50% понесённых затрат.

Но «вовлечь в оборот» – это не значит просто распахать, засеять и ждать урожая...

«На Бога надейся, а сам не плошай» – гласит русская пословица, «На Аллаха надейся, а верблюда привязывай» – вторит ей пословица арабская. «Сделай всё, что сможешь, а в остальном поможись на судьбу», так говорят японцы. Испокон веков люди, занимающиеся земледелием, вынуждены были в первую очередь надеяться на то, что небеса не будут ни скупыми на дождь, ни слишком щедрыми, но и сами они в меру своих сил и возможностей осушали болота, копали каналы, строили различные дренажные системы. К концу первой четверти XXI века люди полностью управляют погодой ещё не научились, но корректировать и исправлять некоторые её «оплошности» у них, к счастью, уже получается. И Агрохолдинг «ОСП агро» – прекрасный тому пример.

В прошлом году, например, Московская область столкнулась с засушливыми погодными условиями, да и эта почти бесснежная зима тоже некоторые опасения вселяет. В этой связи особенно ценным оказалось наличие на территории входящего в состав агрохолдинга АО «Агрофирма Сосновка» новой оросительной системы на 225 га, введённой в эксплуатацию в позапрошлом году. Благодаря ей в 2024 году на полях с новой оросительной системой было получено 2,2 тыс. тонн картофеля, 2,1 тыс. тонн капусты и 505 тонн ячменя с учётом севооборота.

Другое входящее в состав «ОСП агро» акционерное общество – «Предприятие «Емельяновка» – также успешно завер-

шило в прошлом году реализацию проекта по созданию оросительной системы на территории площадью 130,5 гектара. В предстоящем сельскохозяйственном сезоне планируется использовать эти земли для выращивания картофеля и капусты. Предприятия агрохолдинга последовательно осуществляют мероприятия по мелиорации земель. За последнее время на полях агрохолдинга были не только заменены морально устаревшие системы мелиорации, но и существенно увеличены площади орошаемых земель – в том числе и благодаря существующим мерам господдержки.

Мероприятия по мелиорации почвы играют важную роль в сохранении и повышении плодородия земли, увеличении объёмов производства сельскохозяйственной продукции, повышении устойчивости агропромышленного комплекса к неблагоприятным погодным условиям. Кроме того, мелиорация способствует вовлечению в сельскохозяйственный оборот неиспользуемых и малопродуктивных земель и оптимизации структуры земельных угодий.

«В целом наш агрохолдинг располагает 1800 гектарами орошаемых земель, обслуживаемых 42 дождевальными установками, – рассказывает президент «ОСП агро» Игорь Исаев. – Мелиорация позволяет существенно повысить эффективность использования земельных ресурсов и гарантировать стабильно высокие урожаи, а значит, выполнять одну из главных задач – кормить свой народ».

Подготовил Алексей Сокольский

Проектная компания «Драфт» специализируется на дорожном проектировании для объектов коммерческой и жилой недвижимости. По мнению директора компании Марии Кульковой, дорога, как и любое общественное пространство, должна быть безопасной, красивой и удобной. Любовь к своему делу и стремление к постоянному развитию уже помогли Марии стать финалистом всероссийского отраслевого конкурса управленцев «Лидеры строительной отрасли» и лауреатом в номинации «Лучшее производственное предприятие» на конкурсе предпринимательских проектов, и останавливаться на достигнутом она не планирует.

Мария Кулькова, ООО «Драфт»: «НАША МИССИЯ – БЕЗОПАСНОСТЬ ДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИИ!»

– Мария, проектирование автомобильных дорог и организация дорожного движения никак не ассоциируются с женщиной-руководителем.

– Несмотря на то, что по образованию я экономист, окончила Российскую академию народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, мне всегда было интересно направление по созданию красивых и функциональных общественных пространств, по поиску креативных решений в этой области. В такой работе очень много творчества, поэтому я не назвала бы её однозначно мужской или женской. Здесь важно умение выстраивать логику управления пространством и территорией. Важно наполнить пространство необходимым функционалом, минимизировать расходы на управление этой территорией. В этом плане дорога и организация дорожного движения как раз и решают эти задачи.

– За вашими плечами двенадцать лет успешной работы и множество выполненных проектов. Конкуренция в этой отрасли достаточно высокая. Что помогает удерживать лидирующие позиции на рынке?

– В первую очередь это моя команда, состоящая из высококвалифицированных специалистов с большим опытом работы в этой области. Мы очень тщательно относимся к своему профессиональному развитию, проходим курсы повышения квалификации, отслеживаем все нововведения, нормативные и законодательные акты, внимательно подходим к обеспечению безопасности дорожного движения.

И, наверное, влияет фактор моего личного интереса к области проектирования общественных пространств. Я постоянно развиваюсь, обучаюсь, посещаю профильные выставки и форумы, выступаю в качестве спикера по данной тематике, с удовольствием делюсь своим опытом. Это укрепляет наши позиции на рынке, потому что клиенты знают нас и доверяют.

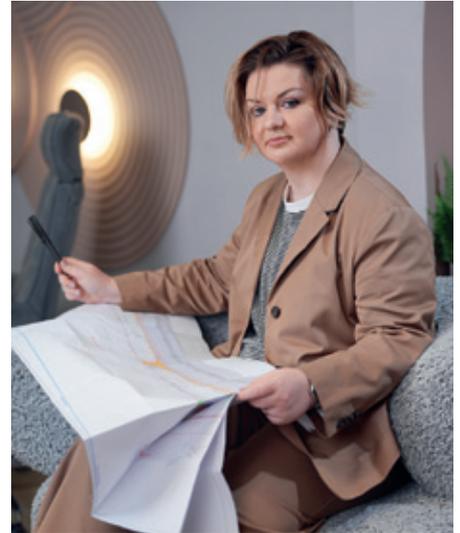
– При проектировании своих дорог вы придерживаетесь высоких стандартов. Расскажите о них.

– В нашей деятельности всё максимально стандартизировано и соответствует требованиям законодательства. Мы всегда лично выезжаем на объект, чтобы вживую увидеть все нюансы территории и учесть их в процессе проектирования. Особенно важно детально обсудить с заказчиком и владельцем дороги то, как он видит организацию дорожного движения. Мы объясняем ему, на что он может влиять, а на что – нет. Только после этого инженеры приступают к реализации проектного решения. Мы тщательно следим, чтобы заказчик по факту реализации проекта получил наиболее удобные для него решения, соответствующие всем нормативам и правилам.

– Могут ли жители сделать свои дороги безопаснее? Каков правильный алгоритм действий, если, например, нужен дополнительный светофор? Куда писать и обращаться?

– В первую очередь важно не забывать, что любая дорога всегда кому-то принадлежит. Вмешательство в дорожную инфраструктуру должно быть согласовано с её владельцем. Достаточно часто нам приходится бороться с незаконно возведёнными лежачими полицейскими, что является несанкционированным вмешательством в имущество третьих лиц. Сначала нужно установить, кто является владельцем. Если дорога муниципальная – нужно обращаться к региональным властям; если федеральная – то ГК «Автодор» или ФКУ «Центравтомагистраль».

Важно понимать, что пожелания жителей, способствующие улучшению дорожной обстановки, учитываются и часто берутся в работу. Но сначала проблема должна быть зафиксирована, затем орган власти вносит это в своё бюджетирование, и только после этого проводятся необходимые работы по реконструкции.



– Каковы главные ценности компании «Драфт»?

– На данный момент для моей компании и для меня лично важно искать пути развития, направленные не только на проектирование дорожной инфраструктуры, но и на обеспечение мер безопасности дорог, которые мы создаём. Сейчас время реформирования бизнеса, когда на первом месте у компаний не прибыль, а миссия и идея. Мы реализуем благотворительные и социальные проекты. Например, для администрации города Красногорска мы разработали систему ступенчатого укрепления грунта и реконструировали участок дороги, проходящий через Детский клинический центр имени Л. М. Рошалья. В первую очередь для нас было важно обеспечить безопасность жителей, а уже потом увидеть в этом какой-то личный интерес. Миссия компании – обеспечение безопасности дорожной инфраструктуры в России!

– В чём заключаются ваши планы по развитию на ближайшие годы?

– Учитывая сложившуюся тенденцию на ипотечном рынке, мы намерены сконцентрироваться на объектах коммерческой недвижимости. Стоит задача изучения данного рынка и выхода на него. У нас уже есть опыт работы со складами, есть понимание потребностей крупных логистических комплексов. Мы можем выполнять проектирование и строительство собственных подъездных путей для таких центров. И сейчас мы планируем развивать это направление работы.

Беседовала Анна Добрынина

ЦЕНТР ЗАЩИТЫ БИЗНЕСА: КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО СЕГОДНЯ НА СТОРОНЕ ТЕХ, КТО ПРАВИЛЬНО ПЛАТИТ ВСЕ НАЛОГИ

В «Центре защиты бизнеса Ирины Смирновой» предприниматели могут получить высококвалифицированную помощь и поддержку по юридическим, бухгалтерским, налоговым и кадровым вопросам. Ирина Смирнова создала и лицензированный центр обучения для бухгалтеров и руководителей, который уже поменял жизнь многих людей и помог им стать успешнее. Ирина уверена, что возможности для роста есть всегда, нужно только суметь ими правильно воспользоваться!

– Ирина Игоревна, важная задача для каждого предпринимателя – не только сохранить, но и приумножить прибыльность бизнеса. Спрошу вас – как эксперта: что поможет обеспечить рост бизнеса в текущих реалиях?

– Во-первых, даже если у вас нет кассового разрыва или убытка, я рекомендовала бы включить антикризисную политику. Увеличиваются налоги, и тенденция такова, что всё больше и больше компаний переходит на сторону обеления, на эти цели требуются ресурсы. Нужно вводить фондирование, каждому предприятию необходимо иметь финансовую подушку безопасности. Мы видим, что кредиты дорожают, меняется налоговая политика, и это важно учитывать.

Конечно, в первую очередь фокусироваться нужно на прибыли, но она зависит не только от выручки, но и от расходов. Рекомендую оптимизировать расходы, считать; и когда вы начнёте это делать – вы можете обнаружить много интересного: лишние расходы, переплаты, а иногда и вовсе злоупотребление вашим доверием со стороны сотрудников. Сейчас самое время проверить свой бизнес.

Во-вторых, лучшее, что сегодня может сделать каждый предприниматель, – это вложиться в рабочий маркетинг. В сегодняшних условиях стоимость привлечения одного клиента может оказаться весьма выгодной, к тому же меняется и трансформируется рынок. Эпоха перемен – это время набирать клиентов, «давить на газ».

– Как часто и в каком формате вы проводите обучающие мероприятия для владельцев бизнеса?

– В своей организации мы примерно два раза в год проводим конференции, но и я, и мои сотрудники участвуем в конференциях коллег, партнёров, бизнес-сообществ и ассоциаций в качестве приглашённых спикеров. По моим ощущениям, снова вернулась мода на проведение офлайн-конференций. Люди хотят общения, поучаствовать в живой дискус-

сии, поговорить. В условиях сегодняшнего эмоционально высокого фона очень важно общаться с экспертами по волнующим вас вопросам. Конференция – прекрасная возможность для того, чтобы обогатиться знаниями, получить новые инструменты для бизнеса и увеличить круг знакомств.

– Далеко не все владельцы бизнеса хорошо осведомлены о тех мерах поддержки, которые можно получить от государства. Можете ли вы поделиться успешными кейсами, где благодаря вашей поддержке компания смогла получить помощь?

– Здесь я хочу сделать оговорку: мы помогаем получить льготные кредиты, субсидии и гранты только тем клиентам, которые на ежемесячной основе обслуживаются у нас по бухгалтерским, кадровым или юридическим задачам.

Так, благодаря полученному гранту один наш клиент смог открыть новую стоматологическую клинику со всем оборудованием на несколько кабинетов.

Мы в курсе всех мер поддержки для организаций и внедряем их в бизнесы наших клиентов. Я рекомендую подписываться на наш телеграм-канал, где мы много рассказываем об этом.

– На какие риски в бизнесе вы хотели бы обратить внимание предпринимателей?

– Я бы рекомендовала избегать сильной закредитованности. Также я убеждена в том, что бизнес должен вестись в рамках законов РФ, поэтому, если вы ещё не обелили свой бизнес, сделать это нужно сейчас! Важно заниматься этим вопросом в сопровождении экспертов, чтобы не потерять возможность получения выгодных законных налогов на ближайшие годы. Конкурентное преимущество сегодня на стороне тех, кто платит все налоги. Возможности есть всегда, даже в самые сложные времена. Успеха добиваются, как правило, те организации, у которых, помимо риска и амбиций, есть ещё и здравый смысл, аналитика и грамотные эксперты в команде.



Я рекомендую воспользоваться услугой «Тайная проверка бизнеса с последующим разбором и рекомендациями», которая входит в состав нашего комплексного продукта «Безопасность бизнеса». На сегодняшний день, когда вводится новая налоговая реформа, она особенно актуальна. В период тотального внимания налоговых органов к бизнесу очень важно принимать правильные решения.

– Что вы посоветуете предпринимателям, желающим создать успешный и прибыльный бизнес?

– Обязательно нужно пройти хорошее обучение. В нашем лицензированном центре обучения есть курс «Старт бизнеса», он как раз для тех предпринимателей, которые только планируют открываться. Там вы получите все знания, которые помогут избежать ошибок на старте и быстро выйти в прибыль.

– Поделитесь с нами планами по развитию «Центра защиты бизнеса Ирины Смирновой».

– Наши планы очень амбициозны. Мы планируем вырасти в несколько раз, будем автоматизировать то, что у нас ещё не автоматизировано. Количество выпускников в нашем центре обучения мы планируем увеличить в двадцать раз!

Мне хочется всем пожелать стабильно растущей прибыли с минимальными налогами в соответствии с действующим законодательством. Старайтесь рассматривать препятствия как стимул для того, чтобы стать успешнее, сильнее и прибыльнее.



Беседовала Анна Добрынина

Взгляд в будущее финтеха: ПЛАТФОРМА YOFIN

В последние годы цифровые технологии прочно закрепились не только в потребительском секторе, но и в сфере финансов для малого и среднего бизнеса. Яркий пример – российская финтех-платформа YoFin, которая с момента своего основания в 2021 году демонстрирует впечатляющие результаты, расширяя спектр услуг и создавая удобные инструменты финансирования для предпринимателей.

ОТ ПЕРВЫХ ИДЕЙ К СОБСТВЕННОМУ МАРКЕТПЛЕЙСУ

Несмотря на официальный запуск в 2021 году, проект зародился гораздо раньше: ещё с 2016 года команда YoFin разрабатывала экспресс-продукт для участников тендеров в сфере госзакупок. Тогда появились первые корпоративные решения и экспертиза, которую впоследствии расширили и объединили в полноценный финансовый маркетплейс. Активному развитию способствовала государственная программа «Цифровая экономика», которая поддерживает IT-стартапы и цифровые проекты.

НЕ ПРОСТО «ВИТРИНА», А «ФАБРИКА ЦИФРОВЫХ ПРОДУКТОВ»

В отличие от многих аналогичных онлайн-маркетплейсов, YoFin никогда не ограничивался ролью посредника. Собственные разработки – ключевой элемент платформы, и именно они позволяют сократить путь от заявки до фактического получения финансирования.

«За каждой кнопкой «получить гарантию» или «оформить кредит» скрываются обширная проверка и тестирование. Мы стремимся к тому, чтобы два клика на экране действительно означали быстрое и комфортное получение услуги», – подчёркивают в компании.

В результате пользователи YoFin получают доступ к экспресс-гарантиям, кредитным продуктам и другим финансовым инструментам дистанционно и с минимальным пакетом документов – всё через единую онлайн-платформу.

ГЛОБАЛЬНЫЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ В 2025 ГОДУ

Текущие рыночные условия диктуют спрос на международную финансовую инфраструктуру. Планы компании полностью соответствуют приоритетным направлениям, озвученным на государственном уровне: система внешнеторговых платежей, торго-

во-расчётные инструменты, новые цифровые модели. В YoFin подчёркивают, что это направление уже в приоритете, и работа над ним будет активна на протяжении всего года.

СОБСТВЕННАЯ IT-ПЛАТФОРМА И КОМАНДА ЭКСПЕРТОВ

Основой технологического стека YoFin является собственная разработка, зарегистрированная в Реестре программного обеспечения Минцифры РФ. Платформа регулярно подтверждает свой статус обновлённой регистрацией. Дополнительные возможности для развития обеспечивает статус резидента инновационного центра «Сколково».

Такой формат даёт команде IT-специалистов свободу для экспериментов и внедрения передовых решений, включая искусственный интеллект (AI). Планируется, что AI-технологии помогут оптимизировать бизнес-процессы, повысить качество скоринга и снизить риски.

РЕЗУЛЬТАТЫ 2024 ГОДА: ДИНАМИКА И НОВЫЕ ПРОДУКТЫ

Несмотря на непростые экономические условия, YoFin демонстрирует уверенный рост по всем ключевым показателям, кратно опережая собственные прогнозы. В 2024 году услугами платформы воспользовались свыше 60 тыс. юридических лиц – это на 70% больше по сравнению с предыдущим годом.

Одним из драйверов роста стал совместный проект с МСП Банком – «Автовыпуск». Эта автоматизированная система выдачи финансовых продуктов отмечена профессиональным сообществом и позволила YoFin привлечь большой поток новых предпринимателей, которым важно быстро получить банковские продукты по выгодным условиям.

В ФОКУСЕ – ПОДДЕРЖКА МСБ И ЦИФРОВОЕ БУДУЩЕЕ

Все продукты YoFin направлены на сокращение финансовых и административ-



Александр Че,
фаундер YoFin

ных барьеров для малого и среднего бизнеса. В основе успеха – генеральная стратегия цифровизации и упрощения процедур, которые ещё недавно были возможны лишь при личном посещении банка.

Вектор развития на 2025 год уже очерчен: компания планирует масштабировать международные платёжные решения, углублять интеграцию с банками и государственными институтами, а также расширять команду для внедрения искусственного интеллекта и других инновационных подходов.

YoFin – типичный пример того, как сочетание идей и технологической экспертизы может трансформировать целый сегмент рынка. Учитывая нацеленность на экспортные финтех-решения и расширение географии поддержки субъектов МСБ, потенциал платформы видится весьма значительным не только в текущих экономических реалиях, но и в долгосрочной перспективе.

ПЛАНЫ ПО РАЗВИТИЮ СЕРВИСА YOFIN НА 2025 ГОД

При планировании краткосрочной стратегии в компании всегда ориентируются на то, какие именно задачи и болевые точки помогает решить платформа для предпринимателей. В 2025 году предполагается вывести эту заботу на ещё более высокий уровень, предлагая комплексные услуги: кредитование в рублях и в иностранной валюте, а также помощь в подборе товаров за рубежом и организации логистики.

В команде убеждены, что такой всесторонний подход позволит предпринимателям не только эффективно преодолевать возможные ограничения и регуляторные барьеры, но и расширяться за счёт международных рынков. В конечном итоге это укрепляет доверие к системе YoFin, помогает развиваться клиентам сервиса и вносит позитивный вклад в общий рост экономики.



Сеть ресторанов «ХАЧАПУРИ МАРИКО» – ДУШЕВНАЯ КОНЦЕПЦИЯ РЕСТОРАНОВ С ГАРАНТИРОВАННОЙ ПРИБЫЛЬЮ

Грузинская кухня – одна из самых ярких и разнообразных, это культура щедрости, счастья и гостеприимства, вкусных, сытных и насыщенных блюд. «Хачапури Мариико» позиционирует себя как заведение, где каждый гость может насладиться настоящим грузинским вкусом.

Представитель компании Mogle Rest Андрей Пикин рассказал нашему журналу о том, как стать успешным ресторатором с минимальными рисками.

– Андрей, ресторанный франшиза «Хачапури Мариико» оказалась очень успешной и популярной. Сколько ресторанов открылось за последнее время?

– Количество запросов на открытие ресторана выросло в два раза. Мы прослеживаем чёткую тенденцию: предприниматели готовы инвестировать в сферу услуг и гостеприимства.

За 2024 год мы открыли шесть ресторанов: в Новосибирске, Пензе, Нефтекамске, Калуге, в городе Одинцово Московской области и Нижнем Новгороде. Пять ресторанов сейчас находятся на этапе строительства. В общей сложности двадцать пять ресторанов «Хачапури Мариико» принимают гостей по всей России.

– В чём заключается успех ресторанной концепции «Хачапури Мариико»? Какими достижениями вы особенно гордитесь?

– В этом году франшизе «Хачапури Мариико» исполняется одиннадцать лет. Наш залог успеха – в стабильности. Мы выступаем за культуру классической Грузии и поэтому глобально менять что-то не хотим. Но мы не останавливаемся на достигнутом, постоянно дорабатываем и совершенствуем как сам бренд, так и структурные подразделения, работающие с нашими партнёрами. Не так давно изменились логотип и интерьер в ресторанах «Хачапури Мариико». Постоянно совершенствуем внешний вид подачи блюд.

На старте реализации собственных идей в ресторанном бизнесе часто возникает много подводных камней. И работа в рамках франшизы помогает избежать ненужных рисков. Наша франшиза позволяет получить консультации и понятные инструкции по любому вопросу – от выбора помещений до проверенных подрядчиков – и начать зарабатывать уже с первого месяца после открытия.

У нас достаточно много наград, которыми можно гордиться. Весной 2024 года наша концепция ресторанов получила награду «Пальмовая ветвь ресторанного

бизнеса – 2024» в номинации «Стабильная и прибыльная франшиза». А в ноябре 2024 года мы стали лауреатом в номинации «Самый успешный нижегородский франшизный проект» по версии редакции журнала «Собака.ru». Мы постоянно принимаем участие в крупных отраслевых выставках и мероприятиях.

– А что изменилось внутри управляющей компании Mogle Rest?

– Мы ввели новую систему оценки топ-менеджеров и управляющих ресторана, которая позволяет выявить слабые места и дополнительно обучить персонал, повысить его квалификацию. Мы очень плотно работаем в направлении обучения, у нас появились выездные бизнес-тренеры, которые выезжают к партнёрам и дают им рекомендации, исходя из текущей ситуации и показателей. У нас также появилась новая должность – региональный шеф-повар, он не только наставляет поваров сети, но и оценивает уровень удовлетворённости гостей в ресторане.

– Какие тенденции вы наблюдаете на франчайзинговом рынке в ресторанной отрасли?

– Люди хотят инвестировать свои средства внутри страны. В ресторанный бизнес пришло много новичков, не имеющих опыта в ресторанном бизнесе. Появилось достаточно много новых франшиз, не до конца проработанных и просчитанных. И такие франшизы являются потенциальной угрозой для инвесторов. Мы ожидаем, что ближе к концу года рынок выровняется, те франшизы, в которых финансовая модель не выстроена, не выдержат конкуренции и будут вынуждены закрыться. Рынок становится жёстче, и выживет сильнейший. Гость голосует рублём за концепцию.

В свою очередь, мы готовы к тому, что многие предприниматели, выбравшие какой-то другой проект, не выдержавший конкуренции, будут обращаться к нам за помощью. У нас есть все компетенции, чтобы помочь сделать ребрендинг resto-

рана и подарить ему другую, успешную жизнь под брендом «Хачапури Мариико».

– Как правильно выбрать франшизу для открытия ресторана и не ошибиться? Дайте напутствие начинающим предпринимателям.

– Здесь очень важно не попасться на крючок красивых обещаний и не соблазниться дешёвым предложением. Выбирайте экспертов, тех, у кого за плечами большой опыт открытия ресторанов, посетите эти рестораны, поинтересуйтесь, сколько лет они работают. Такая стратегия поможет избежать потерь, быстро выйти на рентабельность и начать зарабатывать. Тем, кто уже открыл ресторан, но не получает желаемой прибыли, я бы тоже посоветовал обратиться к профессионалам в сфере консалтинга или франчайзинга. Пытаясь найти решение самостоятельно, вы потеряете ещё больше денег.

Ищите тех партнёров, которые открыты для коммуникации. Если вы выбрали франшизу и вам не дают контактные данные уже действующих партнёров, будьте готовы к тому, что у этого проекта есть «скелеты в шкафу». В рамках концепции «Хачапури Мариико» вы можете пообщаться с любым действующим партнёром и уточнить все интересующие вас вопросы. Мы абсолютно открыты и прозрачны для наших клиентов!

– Каковы ваши стратегические планы на будущее?

– Планы грандиозные! До конца года мы планируем подписать ещё 30 договоров на открытие ресторана по нашей франшизе. Мы нацелены не только на российский рынок, но и на рынок стран СНГ.

vhachapuri.ru/franshiza

E-mail: info@rfk.su

Тел.: 8 (800) 500-38-57



Беседовала Анна Добрынина

ЭКОСИСТЕМА GROOM ПЛАНОМЕРНО УВЕЛИЧИВАЕТ СВОЁ ПРИСУТСТВИЕ НА РЫНКАХ ДАЛЬНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ

GROOM – крупнейшая на сегодняшний день экосистема груминга в мире. Компания была основана в 2011 году, и за это время основатель сети Дарья Гоц и директор экосистемы GROOM Денис Четиков достигли невероятного успеха в продвижении своего бренда. В экосистему входят не только салоны в семи странах мира, но и собственная Академия груминга, а также завод по производству косметики для животных. В 2023 году сеть GROOM стала «Лучшим проектом в сфере услуг» на национальной премии «Бизнес-успех». С директором GROOM Денисом Четиковым мы обсудили стратегию развития компании и планы по расширению на международном уровне.



– Денис, GROOM – не просто крупнейшая сеть груминга в Евро-Азиатском регионе, это невероятно успешный франчайзинговый проект, причём не только в России, но и за рубежом. Как вы считаете, какие особенности вашей бизнес-модели позволили развиться до сегодняшних масштабов?

– У нас много преимуществ и сильных сторон, но секрет нашего успеха, как мне кажется, заключается в том, что мы создали целую экосистему услуг для животных, в которую входят 165 груминг-салонов, собственный завод по производству профессиональной косметики для животных и восемь Академий груминга, семь из которых на данный момент функционируют в России и одна в столице Саудовской Аравии – Эр-Рияде.

Сначала мы сумели стать лидером своей отрасли в России, но никогда не боялись выходить на международный рынок. В 2019 году мы одержали победу на конкурсе грумеров в Италии, в 2020-м – в Испании, выиграли три конкурса в Китае. Мы стали первооткрывателями на международном рынке груминг-франчайзинга и полностью закрываем все потребности наших франчайзи. Останавливаться в своём развитии мы не намерены: как только компания начинает почивать на лаврах достигнутого успеха – она начинает отставать. Поэтому наша стратегия развития прописана на десять лет вперёд!

– Поговорим о зарубежном рынке. В каких странах вы представлены и какие направления для развития считаете наиболее перспективными?

– Мы нацелены на активную работу с международными рынками: на данный момент сеть GROOM представлена в семи странах: в России, Белоруссии, Казахстане, Армении, Азербайджане, Саудовской Аравии и Объединённых Арабских Эми-

ратах (ОАЭ). В феврале этого года был открыт первый салон в Белоруссии.

В планах на 2025 год – выход на рынки Китая, Индии и Индонезии. В этих странах спрос на услуги груминга высок, а салонов, подобных нашим по качеству, практически нет. И конечно, мы продолжим принимать активное участие и завоевывать победы в конкурсных программах этих стран, что позволит в дальнейшем полностью завоевать эти рынки.

– Что важно учесть, выходя на новый международный рынок?

– Наш бизнес успешен ещё и потому, что филиалы на новых рынках мы открываем совместно с партнёрами из этих стран. Они очень хорошо знают традиции и менталитет своего народа, поэтому в этих вопросах мы полагаемся на них. Руководителем филиала GROOM в Саудовской Аравии стал наш партнёр Халед Аббас.

– Помогаете ли вы с наймом и подготовкой персонала? Особенно интересно, как этот процесс происходит за рубежом.

– Мы работаем по своей хорошо зарекомендовавшей себя образовательной модели. Наши преподаватели, а их более двадцати, выезжают в любой город и страну, где проводят обучение на базе салона.

В странах СНГ желающих обучаться мы набираем самостоятельно, а в странах дальнего зарубежья набирать учеников помогают наши партнёры. Такая модель обучения абсолютно универсальна и позволяет достаточно быстро запуститься на любом новом для нас рынке.

– Используете ли вы современные технологии для управления бизнесом? Что уже удалось внедрить и какие новшества вы расцениваете как наиболее эффективные?

– Внедрение инноваций – неотъемлемая часть нашей экосистемы. Мы отслеживаем и внедряем все самые передовые инструменты маркетинга. Относительно недавно в работу управляющей компании мы внедрили искусственный интеллект. Он оптимизирует бизнес-процессы, подсказывает сроки проектов, напоминает сотрудникам о дедлайнах, ведёт списки встреч и расставляет приоритеты по задачам. Технология искусственного интеллекта также помогает оценивать нам эффективность рекламы и оказывает поддержку нашим франчайзи. Данный продукт был полностью разработан под потребности компании и является нашим ноу-хау.

– Вы уже упомянули о стратегии развития компании на 10 лет вперёд. И нам очень хочется узнать, что же в ней прописано.

– У нас есть чёткий план по развитию вплоть до 2034 года. Мы планируем открыться в сорока странах мира, а количество салонов увеличить со 165 до четырёх тысяч. Большие планы и по развитию своего производства косметики для животных, количество заводов должно вырасти до десяти. На сегодняшний день функционирует один завод в России, на стадии запуска находится завод в Саудовской Аравии, и уже через год совместно с партнёрами мы откроем производство в Китае.

Что касается обучения, то филиалы Академии GROOM откроются во всех крупных городах России. Количество международных Академий увеличится до ста. Мы рассчитываем, что внедрение новых технологий позволит нам повысить качество сервиса и обеспечит эффективное управление внутри нашей экосистемы.

Беседовала Анна Добрынина



Дмитрий Шалов: «У НАС В ПРИОРИТЕТЕ – ФОКУС НА ЭКСПАНСИЮ В РЕГИОНЫ ПОСРЕДСТВОМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ ПАРТНЁРОВ»

Российский ресторанный холдинг «Росинтер Ресторантс» считается одним из лидеров в сфере франчайзинга России, имея в портфеле около 200 ресторанов в стране и за рубежом. Почти половина из них работает по системе франчайзинга. Директор по франчайзингу «Росинтер Ресторантс» Дмитрий Шалов поделился с нашим изданием результатами работы в 2024 году, рассказал о перезапуске концепции и фирменного стиля брендов «IL Патио» и «Планета суши», а также о новом проекте по продаже франшизы городских кофеен «Лалибела кофе».

– Дмитрий, развитие по франшизе остаётся ключевым направлением «Росинтер Ресторантс»? Сколько франшиз на свои бренды вы продали в 2024 году?

– История франчайзингового направления в «Росинтере» началась в 2003 году, когда мы стали продавать первые собственные франшизы «IL Патио». Сегодня «Росинтер» остаётся одним из лидеров в сфере франчайзинга, несмотря на значительный рост конкуренции в нашем сегменте. Для нас, как и прежде, одним из приоритетных направлений развития является фокус на экспансию в регионы посредством привлечения франчайзинговых партнёров. В 2024 году спрос на франшизы был достаточно низким из-за высокой стоимости денег и роста инвестиций в открытие ресторанов. Но нам удалось и привлечь новых партнёров, и найти решения по развитию сети для действующих. В прошлом году нами было продано 15 франшиз брендов «IL Патио», «Планета суши» и «Шикари». Часть из проектов уже открыта, часть ещё находится в стройке и ожидает своего открытия в текущем году. География новых открытий широкая: это и Московский регион, и Дагестан, и регионы Крайнего Севера (Норильск, Якутск).

– В текущей международной ситуации увеличился или уменьшился запрос на франшизы? И какие франшизы «Росинтера» пользуются большим спросом?

– В сегодняшней ситуации спрос на стабильные и устойчивые франшизы не изменился. Есть ряд проектов на рын-

ке, которые испытывают повышенный спрос, как в принципе в любые времена. Явные тренды выделить сложно, если только отметить, что продолжается усиление внимания к концепциям грузинских ресторанов. Международная повестка внесла коррективы в ставку ЦБ, снизив привлекательность реального бизнеса и увеличив стоимость денег. Но предприниматели, думающие на перспективу, используют данные вызовы в свою пользу и продолжают инвестировать, диверсифицируя риски.

– В 2024 году «Росинтер» открыл несколько ресторанов «IL Патио», планируется к открытию флагманский ресторан на Никольской, также произошёл перезапуск концепции и фирменного стиля. Расскажите об этом подробнее.

– История брендов «Росинтера» длится уже 30 лет, пережито много этапов реновации и изменения фирменного стиля. Мы всегда стараемся оставаться в тренде и своевременно обновлять концепции.

Мы внесли серьёзные изменения в фирменный стиль «IL Патио» и «Планета суши» в 2022-2023 годах, причём они коснулись практически всего визуала концепций: от обновления логотипа до новых интерьеров. Несколько ресторанов в знаковых локациях – например, «Солнце Москвы» на ВДНХ – построены уже в новом концепте. Постепенно мы проведём обновление интерьеров по всей сети корпоративных и франчайзинговых ресторанов.

– Если говорить об импортозамещении, увеличилась ли доля отечественных компонентов в блюдах, которые вы предлагаете в своих заведениях?

– Мы уже давно максимально перешли на отечественные продукты, и сейчас доля импорта составляет примерно 40% – и это только те аутентичные продукты и ингредиенты, которые исторически производятся или выращиваются в странах, представляющих наши концепции. Например, такие продукты, как оливковое масло для «IL Патио» (Италия) или нори, угорь (паназиатская концепция), – это, конечно, импорт, так как мы должны поддерживать концепцию. Но при этом почти 100% наших поставщиков – российские компании.

– Расскажите о вашем новом проекте – продаже франшизы бренда кофеен «Лалибела кофе».

– Бренд «Лалибела кофе» мы вывели на рынок в 2024 году взамен ушедшей из России сети Costa Coffee, которую мы развивали по франчайзингу. Сейчас с уверенностью можно сказать, что концепция «в рынке» конкурентоспособна. В формулу бренда «защит» ряд конкурентных преимуществ, которые мы сейчас оттачиваем в уже работающих локациях, а также дорабатываем модель на разном трафике. Кроме того, мы уже работаем с заявками на франшизу кофеен и вскоре начнём её продавать.

Беседовала Алина Волкова

«ФАРМИЯ»:

ДЕЛИМСЯ АЛГОРИТМОМ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ

«Фармия» – уникальная партнёрская аптечная сеть, сочетающая в себе яркий современный бренд, клиентоориентированность, мощный маркетинг и эффективное управление ассортиментом.

Начинался проект всего с трёх аптек в Воронеже, но за почти 25 лет своего существования стал масштабной сетью, объединившей уже более четырёхсот аптечных пунктов в 27 регионах России.

Цель проекта, по мнению руководства Управляющей компании «Фармия», – дать малым и средним предпринимателям все преимущества больших сетей, сохранив при этом независимость и уникальность каждого предпринимателя внутри сети.

Об особенностях компании и преимуществах франшизы, о социальной составляющей и том, как получить удовольствие от работы, нам рассказал генеральный директор Управляющей компании аптечной сети «Фармия» Дмитрий Дубовой.



– Дмитрий, как вы считаете, что самое ценное в вашем опыте, накопленном за более чем четверть века работы на рынке фармацевтики?

– Сложно выделить в нашем опыте что-то особенно ценное, ведь тот путь, через который мы прошли, далеко не все могут повторить. Из трёх семейных аптек в небольшом городе в конце 90-х гг. мы смогли построить и миллиардную сеть, и управляющую компанию, и франшизу, и даже небольшую ассоциацию. Мы в рамках функционирования своей сети побывали во многих ассоциациях и объединениях, собрали большой штат различных специалистов, выстроили прямые отношения с производителями и много-много экспериментировали.

Отчасти этой смелостью в подходах и экспериментах точно можно гордиться, к тому же часто она приводила к положительным результатам. Но и отрицательный результат – это тоже опыт. Мы точно знаем, чего делать не стоит: почитать на лаврах.

Время и обстоятельства трансформируются очень быстро, поэтому надо постоянно что-то делать, пробовать, тестировать гипотезы. Постоянно надо меняться.

Мы стараемся развиваться как можно быстрее, чтобы иметь возможность предложить нашим партнёрам передовые, но уже отработанные решения. При этом важно не забывать про базовые вещи и процессы, и здесь на помощь приходит опыт, а также критическое мышление и чек-лист, по которому надо периодически проверять свой бизнес, задаваясь вопросом: «А всё ли у меня работает?» На этом мы сейчас и пытаемся сконцентрироваться, чтобы каждому нашему партнёру показать те очевидные вещи, которые приносят результат здесь и сейчас и приносили всегда, но которые почему-то перестали быть важными. Наверное, именно количество набитых нами шишек и есть самое ценное из нашего опыта.

– Помимо уже третьего присуждения вам премии «Зелёный Крест», какие ещё свои достижения можете отметить за 2024 год?

– Нас заметили на фармацевтическом рынке. Снова. И не потому, что мы громкие и активные, а потому, что наше желание быть полезными рынку аптек, в частности небольшим аптечным сетям, откликается у общественности. Не может фармотрасль жить только гигантами (федеральными сетями), должны оставаться качественные небольшие сети, которые близки покупателю и которые говорят с ним на языке решения проблем, а не KPI, Profit'a и прочих экономических терминов. Всё-таки аптека пока ещё воспринимается людьми как социальный объект, как объект из системы здравоохранения, а не просто торговли. Нам важно сохранить это и не дать из аптек сделать точки по отпуску лекарств. А из достижений я ещё бы отметил наш небольшой рост, хоть и не получился, как планировали, вырасти в два раза, но на 50% приросли,

а главное – поняли, как это делать быстро. Надеюсь, в этом году сможем превзойти предыдущий результат.

– В чём секрет успеха «Фармии», что принципиально её отличает от других сетевых компаний фармацевтического рынка?

– Мы стараемся думать не только о себе и своём благосостоянии, мы стараемся помочь всем участникам рынка. Чтобы каждый мог найти свою нишу, чтобы клиент мог найти нужный препарат, аптекарь – нужную технологию и слова, персонал – удовольствие и удовлетворение от работы, а собственник – прибыль. Да, это сложно, но если каждый будет «биться» сам за себя, то «победа» будет большой ценой, и даже победитель может быть не рад выжженной земле. Поэтому мы пытаемся найти какие-то компромиссы, которые помогут нашим партнёрам чувствовать себя увереннее на этом рынке, удовлетворяя потребности клиентов и зарабатывая на этом.

– Какие дальнейшие пути развития для компании вы видите на ближайшую перспективу? Поделитесь своими планами на наступивший год.

– Хочется помочь обрести стабильного партнёра и стабильность вообще ещё большему количеству аптек. Мы планируем не только активнее рассказывать о наших услугах для более эффективной работы аптек и осуществлять их, но и продолжать развивать наш маркетинговый союз, привлекая новые аптеки и аптечные сети, обеспечивая им стабильный заработок. Попробуем донести наши идеи до рынка в рамках общественной деятельности и участия в различных публичных мероприятиях. В общем, будем бежать ещё быстрее, тестировать ещё больше и искать ещё более эффективные инструменты и способы ведения аптечного бизнеса.

Подготовил Вячеслав Колесников



«ФРАНШИЗА ГОДА»

FTNet – это группа компаний, объединённых под единым брендом для реализации крупных проектов в транспортной отрасли через собственную франчайзинговую сеть. В цифровую экосистему автопарка вошли все решения: от мониторинга транспорта, учёта топлива, тахографии и видеонаблюдения до контроля ремонтов. Подробнее о проектах компании и новых планах рассказывает Алексей Банин, директор по франчайзингу FTNet.

АЛЕКСЕЙ БАНИН: «Цель FTNet – дать малым и средним предпринимателям все преимущества большого бизнеса, сохранив при этом их независимость и уникальность»

– Как в целом вы оцениваете итоги прошлого года для компании?

– 2024 год для FTNet выдался продуктивным, несмотря на общие рыночные вызовы. Мы смогли увеличить оборот франчайзинговой сети, расширили географическое присутствие на 12 новых регионах, включая новые территории, и запустили несколько ключевых цифровых продуктов. Конечно, были и трудности, связанные с глобальными логистическими задержками и изменениями в законодательстве, но наша команда оперативно реагировала на изменения, благодаря чему мы не только удержали позиции, но и смогли их укрепить.

Кроме того, мы значительно улучшили внутренние бизнес-процессы. Так, внедрение новой системы управления проектами позволило сократить время запуска новых услуг на 30%, а также повысить эффективность работы команд внутри компании.

Мы инвестировали в обучение персонала и усовершенствовали нашу ИТ-инфраструктуру, что дало ощутимые результаты в повышении производительности сотрудников и снижении издержек.

– Какие собственные продукты предлагает сегодня компания FTNet для франчайзинга?

– Тахографическая мастерская не может работать без лицензии. Мы помогаем нашим партнёрам с получением разрешений на работы, предоставляем программное обеспечение для монтажников и сервисную поддержку. Мы тщательно контролируем процессы подачи документов, чтобы все услуги оказывались с первого раза, а конечный клиент получал услугу максимально быстро.

За 2024 год мы внедрили ряд сервисов, улучшающих работу наших партнёров, в том числе расширили штат наших специалистов для координации и ускорения действий, зависящих от нас, постарались оптимизировать логистику, предложили маркетинговую поддержку и переработали технологию продаж, собрав новый модуль обучения для наших партнёров. Всё это входит в базовый пакет франшизы, как и профессиональная техническая поддержка, специалисты которой консультируют не только по техническим направлениям, но и по бухгалтерским, финансовым и другим вопросам, которые возникают в ходе развития и функционирования бизнеса.

– Расскажите о новых для ваших партнёров направлениях телематики и управления учёта для автопарков.

– ГК FTNet более 12 лет решает проблемы автопарков, мы активно поддерживаем проекты, направленные на переоснащение и цифровизацию. Мы создаём и внедряем эффективные программные продукты. Это решение отражает реальную результативность работы техники, показывает затраты на топливо, подсвечивает проблемные моменты, на что необходимо обратить внимание.

В итоге заказчик получает интуитивно понятные дашборды с максимально точными данными по каждой единице техники. Решение направлено на оптимизацию ресурсов, сокращение издержек по ГСМ, повышение эффективности загрузки и в целом КПД автопарков. Сегодня доходность транспортных компаний в среднем составляет около 7%. Как показывает практика, спустя 3-4 месяца после перехода в облачные сервисы, компания увеличивает свою прибыль в два раза.

Но жизнь и здоровье человека невозможно оценить в деньгах. Цифровизация отрасли повышает безопасность транспортных перевозок. Сначала тахографы, затем телематика, а в ближайшем будущем полноценные системы видеоаналитики помогают предотвратить большинство опасных ситуаций, а значит, сохранить жизни людей, подвижной состав и грузы.

– В чём вы видите миссию компании FTNet?

– Цель FTNet – дать малым и средним предпринимателям все преимущества большого бизнеса, сохранив при этом их независимость и уникальность каждого предпринимателя внутри сети.

Благодаря широкому распространению партнёров наши конечные клиенты в регионах присутствия получают персональный подход, максимальное внимание к специфике каждого бизнеса, разработку индивидуальных алгоритмов оптимизации расходов и компетентные установку и обслуживание оборудования.

– Поделитесь планами развития компании на ближайшую перспективу.

– В середине февраля состоялась ежегодная стратегическая сессия ГК FTNet, в течение недели мы синхронизировали цели и планы на 2025 и 2026 годы. Всех секретов раскрывать не буду, но хочется отметить, что запуск продуктового конвейера в регионах позволит усилить наши позиции на рынке, чтобы удовлетворять всё больше потребностей транспортных компаний, и даст больше точек контакта с конечными клиентами.

Беседовал Вячеслав Колесников

XFIT – международный бренд фитнес-клубов в сегментах Премиум- и бизнес-классов. История XFIT началась в 1989 году и развивалась стремительно: в 2005 году было уже пять клубов, а сегодня под брендом XFIT работает более 120 клубов в Москве, Казани, Воронеже, Волгограде, Ростове-на-Дону, Новосибирске, Краснодаре, Нижнем Новгороде, Перми и других городах, а также в зарубежных странах. На данный момент под брендом работает более 120 фитнес-проектов бренда; и свыше 450 тыс. человек являются членами клубов XFIT. О важности выбора франшизы и о тонкостях привлечения и удержания клиентов рассказывает Ирина Троска, директор по франчайзингу и развитию XFIT.

Ирина Троска, XFIT: «УСПЕШНОСТЬ НАЧИНАЕТСЯ С НАДЁЖНОСТИ»

– Ирина, как выбрать успешную франшизу? На что смотреть потенциальным партнёрам?

– Покупка франшизы – один из популярных вариантов для тех, кто только начинает свой путь в предпринимательстве или хочет диверсифицировать бизнес за счёт новых направлений.

Первое, что стоит изучить перед покупкой франшизы: как долго на рынке работает компания, сколько у неё своих и открытых партнёрами точек, какая доля из них доживает до точки безубыточности и начинает генерировать прибыль. Чем больше возраст франшизы, тем лучше по нескольким причинам:

- у компании есть опыт и отлаженная бизнес-модель, которая давно прошла все «детские болезни»;
- много партнёров, которые работают с брендом несколько лет, имеют несколько точек (высокий уровень удержания франчайзи), с такими предпринимателями можно пообщаться и узнать про нюансы;
- большое количество точек позволяет владельцу франшизы собирать статистику и принимать решения на основе больших данных, а также строить более точные прогнозы;
- компания финансово устойчива и способна генерировать прибыль на длинной дистанции для себя и партнёров, а значит, вкладывать в развитие бренда;
- сегмент бизнеса прошёл проверку временем (никаких гонконгских вафель, которые живут один-два сезона).

В пользу надёжности также говорит известный бренд. Для начинающего предпринимателя важно как можно быстрее преодолеть Ramp-Up период, когда молодой бизнес только наращивает мощ-



ности, приобретает клиентов и подходит к точке безубыточности. Известный бренд и большая лояльная база поклонников сами по себе способны генерировать первый трафик и становятся необходимой основой на старте.

Можно выделить ещё много аспектов, по которым в совокупности удаётся определить уровень надёжности партнёра. Это не только экономические факторы, репутация и узнаваемость бренда, но также уровень поддержки и обучения. Нужно заранее понять, какие программы и тренинги предусмотрены для новых партнёров, достаточен ли уровень маркетинговой и IT-поддержки, есть ли «пожарная команда» от владельца франшизы, которая поможет исправить ситуацию с бизнесом, если что-то пойдёт не так.

Разобравшись с надёжностью, смотрим на доходность: какие сроки окупаемости заложены в бизнес-модель, какую выручку и чистую прибыль способен генерировать такой бизнес. Здесь снова помогает наличие партнёров со стажем: с ними можно договориться о платной консультации, чтобы понять, насколько реальность расходится с фактом.

– Как программы лояльности помогают фитнес-клубам, открытым по франшизе?

– По опыту XFIT могу сказать, что программа лояльности – важная часть успешного развития бренда фитнес-клубов. Она помогает не только привлечь новых клиентов, но также создать долгосрочные отношения бренда с существующими клиентами. В конечном счёте это увеличивает доходы клубов – как собственных, так и открытых по франшизе – и делает их более конкурентоспособными.

– Ирина, можете рассказать подробнее о программе лояльности бренда XFIT?

– В программу лояльности XFIT автоматически попадают все члены клубов. Они получают приветственные 1000 бонусов, которыми можно оплатить до 20% стоимости товаров и услуг в фитнес-клубах. Дальше статус участника, а вместе с ним и процент начисления повышаются в зависимости от двух условий: это либо длительность членства, либо общая сумма затрат в XFIT. Так, со стартовых 5% размер начисления бонусов может подняться до 15% для «золотых» пользователей.

Не менее важно настроить каналы коммуникации с пользователями так, чтобы они точно знали условия программы лояльности и могли с лёгкостью ей воспользоваться. В XFIT этот функционал реализован в мобильном приложении: в личном кабинете можно посмотреть текущий баланс баллов, а также забронировать товары или услуги и списать в счёт них бонусы. Информирование о новых акциях для членов клубов также реализуется через стандартные механики мобильного маркетинга: пуш-уведомления, всплывающие баннеры при открытии приложения и другие.

– Есть ли нюансы в поддержке партнёров в зависимости от регионов?

– Несмотря на общие стандарты, мы помогаем адаптировать бизнес к конкретным локальным условиям. Это особенно важно для фитнес-клубов, поскольку проникновение услуг, конкурентное окружение и потребности клиентов могут значительно различаться от региона к региону. При формировании бизнес-модели и концепции самого клуба мы все эти моменты учитываем и предлагаем партнёрам проверенные на многих других локациях решения.

Смоленская компания «GOOD – SUPPLIER» – «Добрый поставщик» специализируется на поставках качественных товаров для бюджетных организаций, в том числе для социальных учреждений.

Особенностью компании являются индивидуальный подход к каждому клиенту, стремление к долгосрочным отношениям и поставки товаров напрямую от производителя, без участия третьих лиц.

Благодаря своей мобильности, честности и ответственности основатель компании Антон Поляков готов предложить оптимальные решения для потребностей заказчика.



«GOOD – SUPPLIER»: делаем мир добрее и мягче

– Антон Геннадьевич, с чего началась компания? Как появилась идея такого бизнеса?

– Я работал на швейном производстве в качестве менеджера, мы занимались поставками одежды для детей. Потом, решив открыть своё дело, я начал расширять ассортимент товаров.

Первыми были детские дома в Смоленской области, которые нуждались в одежде, других вещах. Я приехал, показал то, что могу предоставить, в том числе постельное бельё. Их всё заинтересовало, понравилось, устроило. В итоге мы заключили контракт и начали работать.

Так что более пяти лет я занимаюсь поставками отдельных видов товаров для муниципальных и бюджетных организаций. По прямым договорам поставляю так называемый мягкий инвентарь – это одеяла, подушки, матрасы, постельное бельё, одежда – в детские дома и другие социальные учреждения.

География поставок – вся Смоленская область, Брянск, Калуга, Московский регион; также идёт развитие в направлении Твери, Орла, Воронежа.

– Вы сами доставляете товар или есть транспортная компания, с которой вы работаете?

– Если необходимо, я привлекаю проверенных, надёжных партнёров. Но в первую очередь, это моё правило, с заказчиком я встречаюсь лично, всё сам привожу, это взаимодействие личного характера. Накопленный опыт позволяет мне вы-

строить работу с учётом всех требований и пожеланий клиента, а благодаря обширной партнёрской базе большинство поставок идёт напрямую от производителя.

– Как появилось такое «доброе» название?

– Я его сам придумал. Дело в том, что, какой бы товар я ни привёз, я стараюсь, чтобы он был качественным, с добром и искренним уважением к тем, кому он предназначен. В домах престарелых, детских домах, диспансерах находятся люди, которым, к сожалению, не так легко, как другим. У каждого своя травма, свои проблемы. Но при этом они такие же живые, как и мы. Я считаю, что они достойны всего самого лучшего, хорошего, доброго. И делаю всё для того, чтобы эти люди не были ни в чём ущемлены. Поэтому моя компания называется «Добрый поставщик» – несущий людям добро, тем, кто в этом особенно нуждается. Мы также считаем своим долгом помогать семьям, попавшим в тяжёлую жизненную ситуацию. Это социально незащищённые категории, люди, потерявшие имущество из-за пожара, семьи, оставшиеся без одного или двух кормильцев. Помогаем им по мере необходимости и наших возможностей, предоставляем безвозмездно одежду, постельное бельё, подушки, матрасы и так далее. Аналогично выстроена помощь участникам СВО: это поставки полотенец, одеял, мягкого инвентаря в те подразделения, где в этом есть необходимость.

– Расскажите, как строится работа компании.

– Речь идёт о сотрудничестве напрямую со многими предприятиями по стране. Как в пределах Центрального федерального округа, так и в других округах. Я изучаю конкурсные заявки, просчитываю. Если понимаю, что могу поставить хороший, качественный товар, то я эту заявку беру в работу, подаю на участие в конкурсах или аукционах. Если выхожу победителем, соответственно, начинаю работать, закупать необходимый товар для конкретного потребителя, потом его привожу. Конечно, идёт полная проверка как по документам, так и по необходимой продукции, после этого контракт считается заключённым.

– В чём заключаются основные принципы вашей работы?

– Прежде всего – это индивидуальный подход. Для меня ценен каждый заказчик, независимо от направления его деятельности, объёма заказа и статуса. Поэтому внимательный и индивидуальный подход к своим клиентам – один из важнейших принципов моей работы. Кроме того, мой девиз – организация. Я понимаю, что в любой системе есть недостатки и не могу её изменить, но я знаю, что буду всегда поставлять нужные, хорошие и качественные товары. И при этом конечный потребитель должен остаться полностью удовлетворённым моей работой и товаром. Это то, что я готов всегда гарантировать.

Подготовил Вячеслав Колесников



«СУПРОТЕК»: РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ АВТОПРОМА И ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Научно-производственная компания «Супротек» – разработчик и производитель пластичных смазок для всех сложных узлов автомобиля, позволяющих продлить срок службы его эксплуатации и осуществить безразборный ремонт транспорта. Подробнее об этой интересной технологии мы поговорили с генеральным директором компании Сергеем Зеленьковым.

– Сергей Михайлович, группа компаний «Супротек» является одним из флагманов на рынке инновационных средств автохимии и присадок, предназначенных для защиты от износа автомобиля. Каков принцип действия вашего инновационного продукта? Кому в первую очередь вы его рекомендуете?

– Свою инновационную разработку, основанную на природных материалах, мы внедряем с 2002 года. Это группа особым образом отобранных, измельченных и обогащенных природных минералов, позволяющих в процессе эксплуатации восстанавливать поверхности, поврежденные от трения. Триботехнические составы добавляются в масло, не меняя его свойств, но в то же время меняя свойства поверхности, делая её более устойчивой к разным видам износа.

Мы посчитали, что, потратив один рубль на использование нашей ресурсосберегающей технологии, автомобилист экономит 10 рублей на обслуживании автомобиля. Ещё одно преимущество нашей технологии – это то, что она доступна для любого автомобилиста, очень проста в использовании, и её применение не требует специальной подготовки. Достаточно лишь прочитать инструкцию, чтобы самостоятельно ею воспользоваться. После применения наших смазок на рабочих поверхностях автомобиля в процессе штатной эксплуатации образуется новый слой, устойчивый к разным видам износа. Средний срок эксплуатации автомобиля в России сегодня достиг пятнадцати лет. Именно автомобилям с большим пробегом в первую очередь требуются восстановление и помощь.

Ресурсосберегающие автомобильные технологии – рынок растущий, мы ожидаем, что данная технология будет ещё более востребованной в будущем. Безразборный ремонт – огромное преимущество наших продуктов.

– Заметили ли вы серьёзный рост продаж на фоне ухода с рынка европейских автоконцернов?

– С каждым годом интерес к нашим разработкам растёт, но я бы не сказал, что влияют именно эти обстоятельства. Скорее, это техническое признание нашего продукта и нашей технологии. За многие годы мы доказали, что это продукт безопасный, надёжный, эффективный, и все заявленные свойства продукта реализуются в полном объёме. Мы всегда рекомендуем комплексный подход, который включает в себя обработку силового агрегата, топливной аппаратуры и трансмиссии. Всё больше компаний, владеющих коммерческим автопарком, становится приверженцами нашего бренда.

**«ТЕХНИЧЕСКИЕ СОСТАВЫ
«СУПРОТЕК» НАЦЕЛЕНЫ,
ПРЕЖДЕ ВСЕГО, НА ВТОРИЧНЫЙ
РЫНОК. ОСОБЕННО
НЕОБХОДИМА НАША ТЕХНОЛОГИЯ
КОММЕРЧЕСКОМУ
ТРАНСПОРТУ, ТАК КАК ЕГО
ПРОСТОЙ ОЧЕНЬ ДОРОГО
ОБХОДИТСЯ ВЛАДЕЛЬЦАМ.»**

– Я знаю, что у вас есть проект по созданию центра ресурсосберегающих инженеринговых решений. Что там планируется производить и от чего зависят сроки его реализации?

– Этот план мы вынашиваем уже несколько лет, надеюсь, нам удастся реализовать проект в ближайшие пять лет. На предприятиях есть проблемы простоя и ремонта оборудования, и к нам постоянно обращаются за помощью. Стоимость ремонта оборудования на промышленных предприятиях невероятно велика, а стоимость смазки составляет 2-3% от этих затрат. Если вовремя не подать смазку в нужный узел, оборудование может выйти из строя.

Именно наше решение сейчас применяется в поездах «Ласточка», причём в тестировании участвовали и смазки немецкого бренда, но наше качество показало себя лучше. И таких примеров много.

Производство пластичных смазок и смазочно-охлаждающих жидкостей для промышленности – наша приоритетная задача на ближайший период. Несмотря на то, что мы привыкли инвестировать в новые технологии и рассчитываем в основном на свои силы, при строительстве завода в ОЭЗ нам потребуются помощь и поддержка государства, на которую мы, безусловно, рассчитываем.

Малому бизнесу, к которому мы и относимся, очень нужны кредиты на развитие по ставке 5-7%. Такие кредиты выдаются в рамках промышленной ипотеки, но лимиты её ограничены, малым предприятиям, она, как правило, не достаётся.

– Ваша технология экспортируется в другие страны?

– Наш бренд Atomium ранее был представлен в 48 странах, с некоторыми из них мы продолжаем работать. Сейчас вектор развития сосредоточен на странах БРИКС. Мир меняется, и мы адаптируемся под эти изменения.

– Какие точки роста и развития вы видите для компании «Супротек»?

– Точкой роста для нас стало партнёрство с такими компаниями, как ГК «Норгау», и заводом по производству пластичных смазок «Неозон». Эти альянсы позволили нам почти в три раза увеличить объёмы производства. Такое партнёрство позволяет нам работать на индустриальном рынке, где мы продвигаем идею ресурсосбережения для того, чтобы Россия была независима финансово, экономически и, самое главное, технически.

Беседовала
Анна Добрынина

«ЛОГИТРАНС»:

«МЫ НАЦЕЛЕНЫ НА ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПАРТНЁРСТВА»

Несмотря на ряд сложностей, экспорт из Турции за 11 месяцев 2024 года составил 238,5 млрд \$, при этом рост отмечен на уровне 2,5% в сравнении с прошлым годом.

Одной из ведущих компаний, обеспечивающих турецко-российские перевозки, является фирма «Логитранс», оказывающая услуги мультимодальных перевозок на территории России в сегментах B2B и B2C.

Об итогах 2024 года и планах на 2025 год рассказывает Левент Арслан, финансовый директор компании «Логитранс».

– Левент, какие новые возможности были реализованы компанией в 2024 году?

– В 2024 году мы приняли ряд активных мер для компенсации товарооборота, в том числе нашли и освоили новые рынки, а также расширили спектр предоставляемых услуг.

Кроме наших традиционных направлений в области импорта и экспорта, мы запустили перевозки по маршруту Китай – Европа, используя собственные транспортные средства. Хотя на первом этапе это казалось логистически невыгодным из-за сложностей на Суэцком канале и роста тарифов на контейнерные и ж/д перевозки, нам удалось адаптироваться и превратить этот проект в успешный и выгодный продукт.

Также мы продолжаем успешно развивать свою деятельность, помимо традиционных перевозок по маршруту Россия – Турция – СНГ. В последнее время наблюдается интенсивный спрос на параллельный импорт, контейнерные перевозки и транспортировку товаров на Дальний Восток.

Говоря о транзитных перевозках, стоит отметить, что они также занимают важное место в спектре наших услуг. Это направление продолжает развиваться, открывая новые возможности для бизнеса и торговли между странами.

– Насколько популярно направление импорта из Китая?

– В повседневной жизни мы всё больше замечаем растущее количество китайских товаров, поступающих в Россию. Вместе с тем китайские логистические компании постепенно увеличивают свою долю на российском рынке, что создаёт значительную конкуренцию для отечественных логистических фирм.

В ближайшие годы мы ожидаем усиления конкуренции в российском логистическом секторе со стороны китайских логистических компаний, что может существенно повлиять на рынок.

Но и мы, со своей стороны, реализуем новые подходы и услуги; таким образом, наша компания демонстрирует гибкость и способность к адаптации в меняющейся экономической среде, открывая новые возможности для развития.



– Как решались вопросы трансграничных платежей с учётом ужесточения санкций в адрес российских финансовых учреждений?

– Тут следует отметить, что для товаров, не попадающих под санкции, таких, например, как текстиль и продукты питания, проблем с платежами не возникало. Вместе с тем при оплате ряда товаров наблюдались определённые сложности. В подобных случаях платежи осуществлялись через третьи страны, что позволяло обеспечить бесперебойные поставки и минимизировать возможные риски.

– Как развивалось направление услуг и консультирования в области таможенного оформления?

– Действительно, важной составляющей логистического обслуживания в России является процесс таможенного оформления. Наша компания предлагает широкий спектр услуг в этой области, охватывающий практически всю перевозимую продукцию.

Следует также отметить, что, хотя логистика и перевозки остаются нашими основными направлениями деятельности, в современных условиях невозможно предоставлять транспортные услуги без дополнительных сервисов. Это обстоятельство подчёркивает необходимость диверсификации наших услуг для успеш-

ной работы в текущей экономической ситуации.

С момента своего основания мы последовательно накапливаем опыт и углубляем знания в сфере таможенного оформления. Мы внимательно отслеживаем изменения в таможенном законодательстве, которое обновляется каждый год, и активно инвестируем в обучение нашего персонала. Это позволяет нам эффективно удовлетворять растущие потребности рынка и обеспечивать высокий уровень обслуживания для наших клиентов.

– Расскажите об участии в работе общественных организаций, насколько это было важным и полезным для компании?

– Прежде чем ответить на вопрос, хочу выразить искреннюю благодарность вашей организации. Мы активно участвуем в мероприятиях, таких как выставки и форумы, посвящённые логистике в Турции и России, в качестве как посетителей, так и участников, что соответствует нашим целям. Также мы принимаем участие в форумах и семинарах по вопросам экспорта и импорта, проводимых в различных регионах России.

Успешная логистика – это не только высокая скорость доставки и минимальные затраты, но и построение доверительных отношений между всеми участниками процесса. Мы нацелены на долгосрочные партнёрства и уверены, что совместные усилия помогут достичь новых высот и эффективно справиться с вызовами в нашей отрасли.

– Какие планы у «Логитранс» есть на 2025 год, что станет приоритетным для компании в ближайшее время?

– Мы неизменно стремимся к улучшению качества предоставляемых услуг и разрабатываем альтернативные решения с использованием новых моделей транспортировки, адекватных к изменяющимся условиям на рынке.

В соответствии с нашим прогнозом на 2025 год – при условии стабильности в общем политическом контексте – мы предсказываем умеренный рост объёмов перевозок между Турцией и Россией, а также значительное увеличение грузопотока из Китая в Россию и контейнерных перевозок по Чёрному морю.

«ТЕХТРЕЙД»: ЛИДЕР СОВРЕМЕННОЙ ЛОГИСТИКИ

Компания «Техтрейд» – ведущий оператор в сфере складской логистики и грузоперевозок по России. Современные технологии, собственные склады класса А, обширный автопарк «Техтрейд» обеспечивают надёжное хранение и оперативную доставку грузов по всей территории страны. Кроме того, направлением компании являются профессиональные мерчандайзинг-услуги (полный комплекс услуг по созданию, монтажу и настройке POS-материалов – POSM).



«ТЕХТРЕЙД»: ИНФРАСТРУКТУРА ЛОГИСТИКИ

«Техтрейд» – крупный транспортно-логистический оператор России с полным пакетом профильных услуг. В распоряжении компании – качественно работающая инфраструктура, складская и транспортная: стоянки для большегрузных и легковых машин, современные склады класса А с удобным расположением к ключевым транспортным узлам, новый автопарк машин и спецтехники. Кроме складов кросс-докинга в Москве и МО, имеются лицензированные хранилища во многих регионах России.

Материально-техническая база компании позволяет принимать, хранить, обрабатывать и отгружать товары в круглосуточном режиме. Информационная система обеспечивает автоматизацию управления бизнес-процессами на складе, а экспертное управление цепями поставок способствует повышению конкурентоспособности клиентов и эффективности их логистики.

Такая логистическая инфраструктура в купе с качественной транспортной связкой даёт преимущество с точки зрения широты оказания услуг по направлению всех видов деятельности, которые можно получить практически моментально после оформления заказа.

Логистическая инфраструктура компании гибридная. Транспорт также используется комбинированно, иногда компания задействует силы партнёров.

КАКИЕ РЕШЕНИЯ ПРЕДЛАГАЕТ «ТЕХТРЕЙД»

Компания предлагает услуги по организации доставки: FTL-доставку отдельными машинами, LTL сборные паллетные и ко-

робочные доставки, внутригородскую доставку B2B, грузовые, авиа- и ж/д перевозки, доставку «последней мили», перевозки тяжеловесных и негабаритных грузов.

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

Главная для «Техтрейд» оценка – отзывы клиентов.

WMS-система управления складом работает на всех объектах компании. Обеспечивает автоматическую приёмку товара на склад по штрихкоду, печать этикеток и штрихкодов, проверку документов и выявление нарушений при приёмке, контролирует срок годности товаров и многое другое.

Реализована интеграция WMS с внешними системами, включая системы клиентов.

Для управления транспортом внедрена TMS-система, позволяющая управлять парком автомобилей, обслуживать его, оптимально выстраивать все маршруты.

ВСЁ ДЛЯ ВАШЕЙ РЕКЛАМЫ

Одним из развивающихся направлений деятельности компании является комплексный сервис по производству, поставке, установке и обслуживанию рекламных носителей в Москве, МО и России. Компания создаёт оптимальные решения для продвижения бизнеса: монтаж/демонтаж POSM, рекламного и торгового оборудования в точках продаж, технический мерчандайзинг, складскую обработку, хранение, утилизацию и доставку любыми видами транспорта. В наших каталогах собраны сотни дизайнерских аксессуаров для привлечения внимания покупателей.

Здесь можно приобрести POSM для оформления напольных, потолочных и настенных поверхностей, входных групп и торговых залов, кассовых зон и мест выкладки продукции, других пространств. Предлагаются конструкции и аксессуары с учётом особенностей продвигаемых товаров, помещений, специфики объектов и рекламных целей заказчика.

ТРЕНДЫ И ИННОВАЦИИ РЫНКА POSM

Технологии 3D-печати эффективно помогают решать задачи продвижения бренда.

3D-печать позволяет воплотить различные дизайнерские задумки, имеет высокую скорость производства, позволяет создавать крупные элементы на месте. Всё это делает аддитивные технологии привлекательными для создания POSM для рекламы в точках продаж.

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

«Техтрейд» также предлагает услуги 3D-печати и планирует развивать данную сферу.

«ТЕХТРЕЙД-2025»: ЦЕЛИ И ПЛАНЫ

Среди целей «Техтрейд» на год – повышение коммуникативного общения с клиентами.

Повышение эффективности: стремясь сохранять качество, но стараясь делать это в рамках средств, продиктованных рынком.

Качество, эффективность и готовность быстро масштабировать логистическую инфраструктуру имеют первостепенное значение для компании.

Елена Обухова, ТК «Логистика НСК»:

«У НАС СУПЕРКОМАНДА!»

Страна наша огромна, и освоение её регионов всё ещё продолжается. В этом году исполнится 200 лет с момента восстания декабристов – событие, напоминающее о прошлом, когда путь из Петербурга в Иркутск занимал полтора с лишним года. Сегодня же – при грамотной логистике – это расстояние преодолевается за несколько суток. Об этом и о работе между Северной столицей и Иркутском рассказала Елена Обухова, директор и собственник ТК «Логистика НСК».



ИСТОРИЯ И СТАНОВЛЕНИЕ КОМПАНИИ

«Логистика НСК» была создана в период, когда роль простого экспедитора стала недостаточной: на рынке начали доминировать крупные перевозчики с собственным автотранспортом. Имея большой пул клиентов, компания приняла решение создать самостоятельное логистическое подразделение. За семь лет ТК «Логистика НСК» стала крупнейшим логистическим оператором в Сибирском федеральном округе, предоставляя услуги по складской и транспортной логистике.

БИЗНЕС-МАМА

Елена считает: логистика – область нестандартных решений, а женщины, на её взгляд, более к этому предрасположены. Она привыкла решать очень сложные задачи: там, где другие впадают в панику, Елена берёт и делает – и выходит победителем! Она 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!

А ещё Елена – мать троих детей, и семья очень много значит для неё. Как, впрочем, и бизнес. Она старается гармонично совместить их и очень благодарна близким, которые поддерживают и понимают свою «бизнес-маму».

СТРУКТУРА И ВОЗМОЖНОСТИ

На сегодняшний день компания располагает семью складами по всей России: два склада в Москве и по одному в Санкт-Петербурге, Омске, Новосибирске, Красноярске и Иркутске. Штат составляет более 80 сотрудников: от руководителей и кладовщиков до водителей и менеджеров. Особое внимание уделяется организации работы 3PL-оператора: комплекс услуг включает в себя хранение товаров, набор продукции для розничных сетей и доставку грузов. При этом компания специализируется на перевозке продуктов питания с использованием рефрижераторных автомобилей, работающих в двух температурных режимах (заморозка при $-18\text{ }^{\circ}\text{C}$ и охлаждённая продукция при $+2...+4\text{ }^{\circ}\text{C}$).

ДЕВИЗЫ И МИССИЯ

Компания руководствуется девизами: «НИКТО, КРОМЕ НАС!», «ВМЕСТЕ МЫ – СИЛА!» и «КОГДА МЫ ЕДИНЫ – МЫ НЕПОБЕДИМЫ!». Её миссия – быстрая и качественная доставка продуктов питания для сибирских потребителей. Елена Обухова подчёркивает, что для достижения

этой цели необходима слаженная работа команды, где каждый сотрудник – важная часть большого механизма. Постоянный контроль, оперативное реагирование и исправление ошибок – залог безопасности, скорости и качества логистики.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Главное преимущество ТК «Логистика НСК» – подход руководителя, умеющего вести диалог, планировать и быстро реагировать на изменения. Клиенты ценят стабильность и надёжность компании, а также её способность выполнять задачи на высшем уровне. Это позволяет работать с крупными производителями продуктов питания, а также обслуживать малые торговые точки, кафе, рестораны, больницы. Компания уверена, что на конкурентном рынке клиенты готовы платить за надёжность и результат.

ГЕОГРАФИЯ ПОСТАВОК И РАЗВИТИЕ

Сегодня груз доставляется из Санкт-Петербурга и Москвы в Сибирь, подтверждая титул «ЛУЧШИЕ В СИБИРИ», присвоенный правительством Новосибирской области в декабре 2024 года. По просьбе клиентов компания начала расширять географию на Дальний Восток и Урал. ТК «Логистика НСК» регулярно участвует в профессиональных выставках, поддерживая отношения с партнёрами и находя новых клиентов.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

На 2025 год в приоритете – дальнейшее расширение: открытие новых складов в других городах, увеличение штата, усовершенствование программ и развитие на новых рынках. Елена Обухова отмечает, что компания не собирается останавливаться на достигнутом, ставя перед собой амбициозные цели, подтверждая своё лидерство и надёжность.

«ДАНА-ЛОГИСТИК»: МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ НЕ ОСТАНОВИТЬ

Внешнеэкономическая деятельность включает в себя ряд сложных аспектов. Среди них – международная логистика, валютное и таможенное законодательство, трансграничные расчёты и многое другое. Именно поэтому важно найти ответственного партнёра, который сопроводит товар на всём пути движения – как на импорт, так и на экспорт. Таким помощником для многих компаний стало ООО «ДаНа-Логистик» – команда профессионалов и экспертов-практиков с 16-летним опытом работы. На наши вопросы отвечает исполнительный директор компании Наталья Владимирова.

– Наталья, расскажите, какие нововведения произошли в сфере ВЭД за этот год?

– В 2024 году усилился контроль за соблюдением санкций, включая мониторинг финансовых транзакций, отчего участникам ВЭД всё сложнее осуществлять трансграничные расчёты. И с этого года российские компании могут использовать цифровые финансовые активы (ЦФА) в расчётах по внешнеторговым контрактам. Это позволяет упрощать платежи между резидентами и нерезидентами, обходя ограничения на традиционные валютные переводы. Банк России регулирует использование ЦФА, включая возможность запрашивать данные о владельцах активов и устанавливать ограничения на операции. Поэтому в арсенале импортёров и экспортёров будет теперь ещё больше вариантов для ведения финансовой логистики: это и криптовалюты, и единая валюта стран БРИКС, бартерные сделки, оплаты наличными. Все эти инструменты проходят обкатку на практике, разрабатывается законодательство, дорабатываются нормативно-правовые акты.

Законодательные изменения также включают в себя упрощение таможенного декларирования для некоторых категорий товаров. Продолжается доработка механизма параллельного импорта и обновления Таможенного кодекса ЕАЭС, хотя основные изменения ожидаются в 2025 году.

– Наблюдается ли тенденция к росту числа клиентов?

– Да, за счёт работающих на маркетплейсах. Основная проблема для них – это возросшая себестоимость поставок и, как результат, неконкурентоспособность в своей нише.

Мы помогаем выстроить для них все бизнес-процессы, активно развиваем наши услуги, расширяем географию работы и внедряем современные технологии,

что позволяет нам предлагать качественные и конкурентоспособные решения для наших партнёров. Такой подход способствует повышению доверия и интереса к нашей компании со стороны новых клиентов, а также укреплению сотрудничества с действующими. Это подтверждает высокий спрос на наши услуги и нашу способность соответствовать ожиданиям рынка.

– Какова география вашей работы на сегодняшний день? Появились новые направления?

– Мы работаем с участниками ВЭД по всему миру. Но большая часть заказов приходится на страны Юго-Восточной Азии, Турции, Европы, страны СНГ.

В последнее время мы расширили направления нашей работы, добавив новые маршруты и международные логистические коридоры. Более тесно взаимодействуем с регионами Дальнего Востока в контексте растущего товарооборота с Азиатско-Тихоокеанским регионом. В 2024 году более активно начал работать Северный морской путь. Ожидаем, что в следующем году он заберёт на себя немалую часть грузопотока, уменьшив тем самым нагрузку на порты Дальнего Востока и сухопутные пограничные переходы.

– С какими вызовами вы столкнулись в этом году, как справлялись?

– Вызов нескольких последних лет – постоянное ужесточение санкционной политики. Только думаешь, что решил все проблемы, как сразу проявляется ещё несколько, которые нужно было решить ещё три месяца назад.

В нашей сфере очень важны стратегическое видение и работа на опережение, особенно в финансовой логистике. Мы оперативно оптимизировали маршруты, улучшив взаимодействие с партнёрами, что позволило минимизировать дополнительные расходы. При этом уже сейчас мы



разрабатываем дополнительные варианты маршрутов трансграничных денежных потоков.

Кроме того, компания активно реагировала на изменения в законодательстве, что позволило избежать возможных санкций и штрафов для наших клиентов. Вызов 2025 года – это изменения в налоговом законодательстве, повышение уровня налогообложения. Мы провели немало консультаций и выбрали самое оптимальное решение, в том числе с учётом интересов наших клиентов.

– Как вы оцениваете итоги года для компании, какие видите перспективы?

– 2024 год стал для «ДаНа-Логистик» временем значительных достижений и укрепления наших позиций на рынке логистических услуг. Наша компания была включена в реестр таможенных представителей Федеральной таможенной службы. Это ещё один показатель высокого качества оказываемых нами услуг.

Вырос и объём заказов, несмотря на усложнение ведения ВЭД. По итогам года мы ожидаем рост на 20% к показателям предыдущего.

Также главный тренд этого года – цифровизация. Мы активно автоматизируем рутинные операционные процессы, чтобы обеспечить скорость в предоставлении информации нашим клиентам.

В 2025 году мы намерены продолжить рост, сохраняя высокие стандарты сервиса и ориентируясь на запросы наших клиентов. Среди ключевых задач – дальнейшее расширение логистической инфраструктуры, совершенствование цифровых решений и укрепление команды профессионалов.

Мы благодарим наших клиентов, партнёров и сотрудников за доверие и поддержку, которые помогают нам двигаться вперёд.

Подготовил Вячеслав Колесников



Наталья Боровкова: «ЛОГИСТУ НЕОБХОДИМЫ ДИПЛОМАТИЧНОСТЬ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И БЫСТРОТА РЕАКЦИИ»

Логистика – одна из древнейших сфер, корни которой уходят в Древнюю Грецию и Рим, когда логисты занимались снабжением армии. Сегодня сфера деятельности логистов изменилась, но требования к ним остались в целом прежними: дипломатичность, ответственность и быстрота реакции. А что ещё нужно для успешной работы в современной логистике? Об этом мы поговорили с Натальей Боровковой, профессиональным логистом с 18-летним стажем и владельцем бизнеса.

НАЧАЛО ПУТИ

Наталья начала свой путь в логистике в 2006 году, открыв бизнес вместе с супругом. Они купили «Газель» и возили грузы по России: от овощей до книг. «Я была навигатором, а муж – водителем», – вспоминает она. Четыре года дороги сменились работой из дома: Наталья стала диспетчером, а позже – полноценным логистом. Её тяга к этой сфере началась с детства, когда она наблюдала за работой деда, а позже – матери, которые руководили складом зернохранилища в родном селе.

«Я никогда не повышаю голос на сотрудников и при промахах стараюсь объяснить, как сделать работу лучше. Но если человек не исправляется, приходится расставаться, чтобы не подводить клиентов».

КЛИЕНТЫ И ПРАВИЛА

Сегодня Наталья работает с компаниями, организующими крупные мероприятия, такие как Евразийский конгресс, «Игры будущего» и Всемирный фестиваль молодёжи. «Мои клиенты знают: все договорённости будут соблюдены, а я всегда на связи». Благодаря удалённому формату работы и отсутствию затрат на офис себестоимость её услуг ниже, чем у транспортных компаний.

Основные правила работы Натальи – честность, ответственность и дипломатичность. Она признаёт ошибки, если они происходят, и компенсирует убытки. «Я научилась находить компромиссы и даже в трудных ситуациях сохраняю спокойствие».

ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЕ

Ситуации, когда приходилось договариваться с начальником таможни в ночное время или оперативно решать вопросы с задержанными фурами, Наталья считает просто частью работы. «Главное – быстро реагировать и использовать все доступные ресурсы».

СОВЕТЫ НАЧИНАЮЩИМ ЛОГИСТАМ

Наталья советует идти в бизнес только с любовью к делу. «Мне нравится логистика, я уважаю труд водителей и знаю этот вид деятельности изнутри. За эти годы я поняла: лучший директор – тот, кто прошёл в компании путь с самой начальной ступеньки».

ФИЛОСОФИЯ ЖИЗНИ

«Жизнь удивительна, потому что случайности не случайны!» – говорит Наталья. Она мечтает написать книгу под таким названием.

КОНТАКТЫ

Сайт: nata-tras.ru

Тел.: 8-993-085-01-02

E-mail: nba16042003@yandex.ru

ПУТЬ НАУЧНОГО И СОЦИАЛЬНОГО ЛИДЕРСТВА



Ирина Алексеевна Горшкова – кандидат биологических наук, собственник и основатель двух компаний. ООО «Албиомед» – один из ведущих поставщиков лабораторного медицинского оборудования в стране. Компания «Микбиотех» в феврале 2025 года получила три престижные награды II международной ежегодной премии «За вклад в здоровье нации – 2025». Ирина Алексеевна также ведёт научную работу как автор десятков статей. Её работы охватывают широкий спектр вопросов: от антибиотикорезистентности до биологических механизмов изменений. Она является членом Национальной ассоциации заслуженных врачей, экспертом Первого национального канала для предпринимателей и спикером международных конференций и симпозиумов.

– Ирина Алексеевна, расскажите о своём бизнес-пути. Какие проекты вы бы назвали самыми успешными в вашей жизни?

– В момент, когда я делала свои первые шаги в бизнесе и одновременно училась в аспирантуре, мы вместе с ведущими специалистами разработали инновационные клинические рекомендации и протоколы по диагностике туберкулёза, внедрили приоритетный компонент исследования – определение мутаций, ассоциированных с лекарственной устойчивостью в ДНК микобактерий туберкулёза (*Mycobacterium tuberculosis complex*) методом ПЦР в режиме реального времени и методом ПЦР с дальнейшей гибридизацией к препаратам первого ряда. Наш проект позволил в разы снизить заболеваемость туберкулёзом за счёт раннего выявления и предотвращения распространения лекарственно-устойчивых форм.

Мы разработали протоколы по идентификации *Streptococcus agalactiae* с применением молекулярно-генетических методов, что позволило диагностировать инфекцию значительно быстрее культурального метода. Внедрённая нами полимеразная цепная реакция в режиме реального времени со специфичностью 97,6% и чувствительностью 90% стала методом выбора при преждевременных родах, обеспечивая получение результатов уже через 4,5-6 часов. Разработанные совместно со специалистами клинические рекомендации позволили существенно снизить показатели младенческой смертности.

– Чем занимается ваша вторая компания – «Микбиотех»?

– Компания занимается разработкой передовых решений в области микробиологии. ООО «Микбиотех» является членом Коалиции здоровья БРИКС и специализи-

руется на создании инновационных продуктов для определения чувствительности к антимикробным препаратам и разработке технологий эпидемиологического контроля и борьбы с антибиотикорезистентностью. ООО «Микбиотех» играет ключевую роль в обеспечении технологической независимости России, предлагая отечественные аналоги западных разработок.

Среди приоритетов компании – импортозамещение на фоне международного сотрудничества. Мы участвуем в Экспертном совете Государственной Думы РФ по совершенствованию российского законодательства.

– Какие шаги необходимо предпринять на государственном уровне для стимулирования разработки отечественных технологий определения устойчивости к антимикробным препаратам?

– Для стимулирования разработки отечественных технологий определения устойчивости к антимикробным препаратам государство должно оказывать целевую финансовую и административную поддержку инновационным проектам в этой области. Необходимо ускорить процесс принятия решений о грантах и субсидиях, чтобы обеспечить быстрое внедрение передовых разработок.

– Какие тренды в области формирования здорового общества вы бы выделили как наиболее важные?

– В условиях постоянного стресса и высоких нагрузок критически важным становится комплексный подход к здоровью, включающий в себя заботу о физическом и ментальном благополучии. Необходимо внедрять на уровне компаний и организаций программы, направленные на профилактику эмоционального выгорания сотрудников и создание здоровой

рабочей среды. Кроме того, важно продвигать идею осознанного отношения к своему здоровью и формировать культуру заботы о себе в обществе.

– Как вы оцениваете роль женщин-лидеров в формировании здорового общества? И в чём, по вашему мнению, заключается уникальность женского лидерства?

– Женщины-лидеры играют важную роль в создании здорового общества, привнося в бизнес и управление ценности баланса, эмпатии и заботы. Мы способны успешно совмещать профессиональную реализацию, семью и время для себя, демонстрируя пример гармоничной и полноценной жизни. Мягкая сила женского лидерства заключается в умении создавать доверительные отношения, мотивировать и вдохновлять команду, находить нестандартные решения.

– Вы являетесь президентом фонда «Культурный код». Как бы вы сформулировали его миссию и задачи?

– В эпоху искусственного интеллекта культурное наследие и классическая литература обретают особую значимость для развития детей. Они помогают формировать навыки самостоятельного мышления, эмоциональный интеллект и открывают глубинные слои человеческой психики, недоступные ИИ. Для успеха в мире высоких технологий детям необходимо качественное образование и развитие офлайн.

Наш фонд «Культурный код» создан для поддержки подрастающего поколения в меняющемся мире. Мы стремимся создать сообщество, которое станет опорой для детей, внедряя образовательные программы, проекты и конкурсы, помогающие формированию навыков и ценностей, необходимых для управления будущим.

Надежда Беляева,
Основатель и руководитель
компании «Всё посчитано»
из Смоленска, главный
бухгалтер с 15-летним опытом
работы, уверена, что нет
невыполнимых задач. Но при
этом важно, чтобы результат
стоил затраченных ресурсов.
Эти принципы она воплотила
в жизнь, создав команду
из опытных бухгалтеров,
юристов, налоговых
консультантов, которые
оказывают аутсорсинговые
услуги для предпринимателей.



Надежда Беляева, «Всё посчитано»: «АУТСОРСИНГ – ЭТО МОЩЬ И ВЕЩЬ!»

– Как вы оцениваете итоги минувшего года для компании?

– В прошлом году мы пошли путём качественной трансформации. Искали различные решения для автоматизации процессов, чтобы структурировать компанию, повысить сервис оказываемых услуг, перестать тратить время на рутину. Эта работа продолжается и сейчас, мы уже пожинаем первые плоды. Например, у нас теперь автоматически формируются чек-листы, сейчас мы внедряем автоматическую постановку задач из писем, чтобы это делал не офис-менеджер, а программа. Поздравления автоматические будем вводить – мелочь, а приятно. Далее будем автоматизировать наём, прописывать процессы, алгоритм.

Мы также искали варианты внедрения автоматизации в учёте. Понятно, что 1С некоторые моменты штатно автоматизирует, но не всё там работает гладко. Для внутренних аудиторов мы разработали таблицу с контрольными точками, сроками, по клиентам, по бухгалтерам, и внутренний контролёр теперь должен всё проверить и отметить в отчёте. В дальнейшем это будет влиять также на зарплату сотрудников.

В общем, я постоянно нахожусь в поиске решений и алгоритмов по автоматизации, общаюсь с коллегами и разработчиками, чтобы снижать количество ошибок и повышать качество нашего сервиса.

– Какие услуги были наиболее востребованы клиентами в последнее время?

– В прошлом году наиболее востребованной услугой было восстановление учёта. С этим приходило много клиентов, у которых сотрудники не умеют себя организовывать и очень часто халтурят. Вплоть до того, что они удаляли базу, отдавали обрезанную базу, клиентов просто терроризировали своим неадекватным поведе-

нием. Мы такого насмотрелись! Это был шок-контент. Я поняла, что аутсорсинг – это мощь и вещь!

У нас сейчас на восстановлении шесть клиентов. У некоторых обороты больше 250 миллионов в год. И там такой бардак, какого я не видела уже очень давно. Вот пример: бухгалтер оплачивал счета, которые по факту не относились к этой компании, финансировал, по сути, другую компанию за счёт нашего клиента. Как потом выяснилось, работал он у нашего клиента и у того, кого финансировал оплатой счетов за счёт нашего. Не было ни одного участка учёта, который не требовал бы восстановления.

У другого клиента бухгалтер удалила всю базу. И сейчас мы будем её восстанавливать, чтобы сдать годовой отчёт.

– На ваш взгляд, на российском рынке аутсорсинга происходят изменения?

– Все, конечно, привыкают, что у них новые налоги, перестраиваются в связи с изменениями в законодательстве: НДС, прогрессивная шкала, УСН НДС; первый месяц года только прошёл. Я обратила внимание на то, что коллеги стараются идти в сторону автоматизации, и многие хорошо в этом преуспели. Также аутсорсинг сейчас идёт к стандартизации, созданию кодекса этики и ведения учёта, стандарта качества. То есть аутсорсинговые компании объединяются для того, чтобы делиться опытом, расти качественно и держать марку.

– Что вы могли бы рекомендовать вашим клиентам в наступившем году?

– Потенциальным клиентам мы советуем заняться IT-безопасностью, поучиться выбирать партнёров. Очень многие из новых клиентов, которые приходили к нам в прошлом году, давали доступ бух-

галтерам ко всем почтам, банкам, личным кабинетам, а когда они расставались, предприниматель потом это всё по крупicам восстанавливал. При этом он мог и не знать, что делали за его спиной. И поэтому мне хочется всем посоветовать заниматься не только продажами и своими клиентами, но и своим бизнесом, его структурировать, перепроверить, как организована IT-инфраструктура. Своим клиентам мне хочется посоветовать делиться планами, потому что эти планы могут влиять и на налоги. Иногда мы узнаём всё постфактум, и уже приходится, скажем так, разгребать и минимизировать последствия.

– Поделитесь планами на 2025 год, каким, по вашему мнению, он будет для компании?

– 2025 год будет для нас годом качественного роста в плане автоматизации, повышения уровня сервиса. Также планируем открывать новый офис. Конечно, мы будем заниматься и продажами, но для меня сейчас важна трансформация в качественном аспекте. Важно автоматизировать некоторые процессы, чтобы они работали чётко. Робот – он и есть робот. Как ты его запрограммировал, так он и будет работать.

Есть и ещё одно важное направление – минимизация профессионального выгорания. Это очень актуальная проблема в нашей профессии. Многие ушли из профессии от усталости. Поэтому в компании мы организовываем более качественный досуг для сотрудников. К примеру, новогодний корпоратив проходил в спа-салоне. Мы релаксировали, отдыхали с пользой для здоровья. Ведь чем энергичнее сотрудники, тем качественнее и лучше они работают, это всё взаимосвязано!

Подготовил Вячеслав Колесников



«Вектор» – одна из старейших частных школ Подмосковья, открывшая свои двери для первых учеников в 1997 году. С тех пор в регионе появилось немало образовательных учреждений, предлагающих разнообразные программы и методики. Однако среди этого многообразия школа «Вектор» выделяется как одна из лучших. Об этом говорят не только многочисленные награды в различных конкурсах, но и тот факт, что бывшие ученики приводят сюда на обучение уже своих детей. В интервью с руководителем школы «Вектор» Денисом Бикбаевым мы обсудим ключевые преимущества частного образования, ценности, которые оно приносит в жизнь учеников, и узнаем, что делает «Вектор» лидером в своём сегменте.

ДЕНИС БИКБАЕВ: «ЛЮБАЯ ШКОЛА ДОЛЖНА ОСНОВЫВАТЬСЯ НА ПРИНЦИПАХ ОТКРЫТОСТИ, ЧЕСТНОСТИ И ВЗАИМОУВАЖЕНИЯ»

– Денис Радиевич, как вы оцениваете роль частных школ в образовательной системе России?

– Частные школы появились в России начиная с девяностых годов, когда было разрешено предпринимательство. Изначально они воспринимались как элитные заведения, доступные лишь «новым русским» – представителям социального класса, возникшего в те турбулентные времена.

Сегодня же основное направление развития частного образования сосредоточено не на «элитарности» учеников, а на индивидуальном подходе к каждому ребёнку. Малочисленность классов позволяет улучшить успеваемость, «заметить» предрасположенность ребёнка к тому или иному направлению и дать импульс развитию его талантов.

– Частных школ сегодня немало, но как среди них стать лучшей?

– Лучшей будет та, которая наиболее полно отвечает запросам как ученика, так и его родителей. Для одних это может быть потребность в углублённом изучении отдельных предметов, таких как английский язык, математика или естественные науки. Для других – разработка специальной программы, направленной на коррекцию образовательного процесса и создание индивидуального плана, учитывающего особенности ребёнка и уровень его развития.

Любая школа должна основываться на принципах открытости, честности и взаимоважания. Только при таких условиях можно достичь наилучших результатов, а именно к ним мы и стремимся, так как работаем с самой уязвимой и одновременно с самой важной частью общества – нашими детьми.

Главная ценность нашей школы – это благоприятная обстановка как среди педагогов, так и среди учеников.

– Какие ценности современная школа должна прививать ребёнку?

– В первую очередь это умение жить честно и не обманывать (прежде всего, себя). Всё начинается с мелочей: например, с невыполненного домашнего задания, умения признаться в этом и не искать ложных оправданий. Честность перед собой и другими – это фундамент, а работа над своими промахами – это залог успешности и личностного роста.

Школа также должна научить ребёнка учиться, как бы банально это ни звучало. С самого рождения мы постоянно чему-то учимся, и этот навык незаменим в жизни каждого человека.

И конечно, в современных реалиях на первый план выходят семейные ценности. Я считаю, что каждая школа – это тоже своего рода семья, и она помогает формировать и укреплять эти важные в жизни каждого человека связи.

– Школа «Вектор» реализует множество проектов по развитию частного образования в России. Какие из них вы могли бы выделить?

– Одним из значимых проектов является программа по созданию предпринимательских классов. Мы уже несколько лет успешно апробируем её в нашей школе. В этом году выходим на уровень Московской области, согласовывая проект с Федеральной налоговой службой, прокуратурой, ведущими банками страны, предпринимательским сообществом, «Опорой России» и уполномоченным по защите прав предпринимателей. Мы осознаём, что не каждый ученик станет бизнесменом, но, безусловно, он приобретёт ценные знания в области финансовой грамотности с точки зрения как работника, так и работодателя. Эти навыки позволяют ему глубже осмысливать проблемы, с которыми сталкивается компания, и предлагать более эффективные решения. Кроме того, эта программа учит ответственности и развивает лидерские качества.

– Как вы планируете развивать школу «Вектор» в ближайшие годы?

– В ближайшие годы мы планируем активно развивать направление онлайн-контента, но не как замену образовательному процессу, а как дополнение для углублённого изучения отдельных предметов и тем. Иными словами, предоставить нашим ученикам дополнительный ресурс для усвоения материала, который дети изучают в рамках образовательной программы. В рамках развития этого направления на первом плане – интересы учеников: будь то поступление в технический или гуманитарный вуз или желание стать врачом. Таким образом, наша образовательная программа объединит офлайн-компонент, который остаётся в приоритете, с онлайн-контентом, который мы уже начали разрабатывать и наполнять им наши информационные ресурсы.



Языковая школа Grand Talant в городе Чехове – это школа мечты, созданная с большой любовью к иностранным языкам и детям. Школа предлагает программы обучения, адаптированные под различные возрастные группы и уровни подготовки, ориентированные на успешную сдачу ОГЭ, ЕГЭ и целого ряда международных экзаменов. Основательница школы Grand Talant Евгения Корж уверена: освоить иностранный язык может любой ребёнок, нужно лишь правильно подобрать ключи к его сердцу и позволить ему полюбить английский язык так, как любит его она.

Евгения Корж: «АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК – ЭТО ЛЕГКО, УВЛЕКАТЕЛЬНО И ИНТЕРЕСНО»

– Евгения Сергеевна, как иностранный язык стал неотъемлемой частью вашей жизни?

– Ещё будучи студенткой Российского государственного социального университета, я начала подрабатывать преподавателем английского языка в первом языковом центре в нашей стране, основанном иностранной компанией.

В этом центре были внедрены широкие возможности для изучения иностранного языка, использовались совершенно новые методики обучения. Организовывались даже обучающие туры в зарубежные страны для того, чтобы ученики центра могли практиковаться в разговорной речи на английском языке. Меня восхищал этот подход. Эта необычная языковая модель, чуждая нашей образовательной системе, влюбила меня в себя. И уже тогда я знала, что когда-нибудь открою языковой центр с такими же широкими возможностями в своём городе. Это была моя мечта, воплощением которой стала школа Grand Talant.

– Что вам в первую очередь захотелось перенять?

– В школе Grand Talant я внедрила все самые передовые подходы к изучению языка, дополнив их собственными разработками. Я всё время наблюдаю, изучаю и придумываю, как сделать изучение иностранного языка ещё более простым и увлекательным для детей, анализирую, что может заинтересовать моих собственных детей, и добавляю то, что работает с ними. Мне очень хотелось, чтобы мои дети полюбили английский язык так же, как люблю его я. Основа философии нашей школы – это то, что английский язык можно изучать легко, увлекательно и интересно. Помимо основных знаний, в нашей школе детям прививаются необходимые в современном обществе навыки: навык обучения и самообучения, умение общаться и работать в команде.

– Согласно статистике, большинство ваших выпускников блестяще сдают выпускные экзамены по английскому языку. В чём секрет? Почему детям, изучающим язык по стандартной школьной программе, в большинстве случаев очень сложно преодолеть языковой барьер?

– Действительно, когда дети приходят к нам учиться в подростковом возрасте, мы сталкиваемся с тем, что они боятся говорить, потому что боятся ошибиться. Система оценки знаний в общеобразовательных школах, к сожалению, накладывает свой отпечаток. И нам приходится приложить гораздо больше усилий, чтобы разговорить детей, которые уже успели начать знакомство с языком в рамках общеобразовательных программ. А вот ребята в возрасте пяти-шести лет гораздо более открыты, у них ещё не успел сформироваться страх перед тем, как их оценят педагог и другие ученики. Поэтому я рекомендую начинать знакомство с языком с дошкольного и раннего школьного возраста. Особенностью нашей школы является то, что мы работаем по коммуникативной методике и 85% урока ведём на иностранном языке. Дети погружаются в язык с первых занятий и начинают привыкать к английской речи. Очень важно создать среду, в которой ребёнок будет постоянно слышать язык.

В основе нашего обучения лежит триада «Познавай. Закрепляй. Применяй». На уроке происходит процесс познания, во время выполнения домашнего задания – закрепление, а во время досуговых мероприятий – применение. Досуговая деятельность в нашей школе выстроена таким образом, чтобы дети могли практиковать язык. Мы организуем поездки детей в языковые лагеря, где навык говорения на английском языке развивается очень быстро.

– А как происходит оценка знаний детей в школе Grand Talant?

– Те срезы, которые мы проводим, они больше для педагогов, чтобы понять, как усвоен материал, и внести корректировки в обучение при необходимости. Дети не боятся наших тестов, потому что мы всегда хвалим ребёнка за те правильные результаты, которые он показал, и позитивно мотивируем его. Это даёт великолепные результаты.

– Что, на ваш взгляд, отличает вашу школу от других языковых школ?

– Уникальность нашего подхода состоит в том, что нам удалось внедрить нейрокомпонент в уроки для младших школьников. На своих занятиях мы используем упражнения, рекомендованные нейропсихологами. Благодаря этому по мере изучения английского языка у детей улучшается память. Эта программа была апробирована нами в прошлом году, и мы получили очень хорошие результаты.

Ещё одной очень важной особенностью является подготовка детей к Кембриджским экзаменам, она включена в образовательную программу школы.

И третья особенность – наша образовательная платформа, разработанная для отработки и закрепления изучаемого материала дома. Это позволяет проработать изучаемый лексический и грамматический материал шаг за шагом.

– Какие новшества вы планируете внедрить в ближайшее время в своей школе?

– Мы планируем продолжить работу над нашим мобильным приложением, хотим связать уроки с современными девайсами.

Второе очень важное направление, которое бы мне хотелось развить, – зарубежные поездки. Сейчас мы организовываем их со школами-партнёрами, а нам бы хотелось делать это самостоятельно, чтобы наши ученики имели возможность практиковать язык в лучших школах за границей.

Беседовала Анна Добрынина

18 лет назад появилась бизнес-школа АМИ – место, где рождаются лидеры нового времени, где амбициозные планы превращаются в чёткие стратегии, а смелые идеи обретают форму реальных проектов. Здесь открыты двери для предпринимателей и руководителей, готовых учиться, меняться и расти. Президент компании и эксперт в области стратегического менеджмента и лидерства Маргарита Датская рассказала о том, как оказалась у истоков бизнес-образования в России, поделилась итогами года и планами на будущее.



АМИ: ФОРМИРУЕМ НОВЫЙ ОБРАЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

– Маргарита, почему вы решили связать свою жизнь с бизнес-образованием?

– Так случилось, можно сказать, исторически. Иногда коллеги шутят, что я стояла у истоков бизнес-образования в России. Но в действительности это похоже на правду. Мне повезло, что изначально я работала на международных проектах. В 1995 году занималась администрированием проекта Nordic Russian Leadership Executive Training. Через два года это плавно привело меня в Стокгольмскую школу экономики, которую я оставила в позиции вице-президента по маркетингу и развитию ради собственного проекта в 2007 году.

Если бы за время работы в SSE не сложилась команда единомышленников, думаю, АМИ не родилась бы, и я бы продолжила заниматься консалтингом. Но, к счастью, команда сложилась, и мы вчетвером основали собственную бизнес-школу, в которой продолжаем реализовывать все свои идеи и мечты. Оказалось, что у меня лично это неплохо получается. Думаю, у коллег тоже.

– Каким для вас стал 2024 год? Что поменялось? Какие проекты реализованы?

– Наиболее важные проекты – те, которые учат нас самих. Таких проектов в 2024-м в АМИ было несколько. Первый из них – обучение в рамках акселератора компании «Газпромнефть». Это усилило наше преимущество в области интенсивного обучения, но потребовало ещё большей интенсификации времени.

Вторым стал проект в сотрудничестве с бизнес-сообществом КИТ в Астане, одним из ведущих бизнес-клубов Казахстана. Это была программа формата MBA для группы предпринимателей с защитой 18 реальных бизнес-проектов. Мы смогли погрузиться и адаптироваться к особенностям другой страны, другой экономики, другой культуры. И третий –

это проект для бизнес-клуба «Атланты», в рамках которого были проведён курс из нескольких сессий по разработке и реализации стратегии для 150 предпринимателей.

Кроме того, мы усилили свои позиции в народном рейтинге бизнес-школ и поднялись с пятой на третью строчку. АМИ – небольшая школа, и оказаться рядом с такими гигантами, как бизнес-школы СКОЛКОВО и РАНХиГС, было и приятно, и поразительно.

Мы всегда старались фокусироваться на том, что хорошо знаем и умеем делать: в тесной связи с предпринимательством, стратегией и лидерством. Мне кажется, это и привело нас к такому высокому результату. Также хочу отметить, что большая часть наших клиентов приходит по рекомендации, и в этом мы видим важ-



ное подтверждение качества и доверия к нашей деятельности.

В организацию школы изначально был заложен сетевой принцип, поэтому, когда закрылись некоторые двери на Западе, мы развернули свои усилия на Восток. Благо опыт работы с широким кругом контактной сети облегчает эти новые задачи.

– В чём заключается основная цель бизнес-школы? И в чём вы видите свою главную миссию?

– Мы видим в знаниях инструмент развития и считаем, что понимание человеческой природы способствует переходу от интуитивной модели бизнеса к профессиональному управлению. Это происходит за счёт повышения доверия лидеров к их собственным решениям. Поэтому во все свои программы, как корпоративные, так и открытые, мы всегда включаем обучение коучингу и лидерству.

Для нас изменение отношения к предпринимательству является частью нашей миссии. АМИ формирует образ нового предпринимательства в России, делая акцент на его созидательной силе.

– Какие планы есть у бизнес-школы АМИ на 2025 год?

– Поскольку мы специализируемся на программах Executive MBA, то хотели бы расширить EMBA в корпоративном формате – проводить не менее двух мероприятий. Осенью мы ждём набор на флагманскую EMBA для предпринимателей и расширяем количество мест на программу «Осознанное лидерство». Также будут запущены новая программа в области стратегических финансов и ряд двухдневных интенсивов для руководителей.

*Беседовала
Екатерина Зыкова*

Ирина Патрикеева: «Ключевой тренд сегодня – креативность, основанная на технологиях!»



Как председатель Комитета по развитию креативных индустрий и основатель агентства брендинга, коммуникаций и бизнес-событий «Креатив Индустрия», Ирина Патрикеева играет одну из ключевых ролей в формировании и продвижении культурных и творческих инициатив в стране, а также знает всё о том, как создать успешную бренд-стратегию для любого бизнеса. Зачем компании нужен брендинг – в интервью нашему журналу.

– Более 17 лет агентство «Креатив Индустрия» работает в сфере маркетинга и организации событий. Наблюдаете ли вы какие-то новые тенденции в бренд-менеджменте?

– Брендинг сегодня – это не блажь руководителя, а ключевой инструмент для компании при работе вдолгую. Поэтому я очень рада, что бренд перестали воспринимать как картинку, логотип или фирменный стиль. Мир изменился, путь потребителя теперь наполнен огромным количеством информационного шума. Многие наши клиенты поняли, что недостаточно производить качественный товар с красивой наклейкой, предоставлять хороший сервис и вести странички в соцсетях. Пришло время общаться со своим клиентом правильно!

Ключевой тренд сегодня – креативность, основанная на технологиях! Нужно удивлять, нужно превосходить ожидания своих потребителей, общаться с учётом определённого стиля бренда. Именно креатив в сочетании с технологиями брендинга, алгоритмами нейромаркетинга, психологией коммуникации и, конечно, искусственным интеллектом позволяет нам влюблять аудиторию в бренды наших клиентов. Наши крупные клиенты, среди которых такие компании, как DaimlerKamazRUS, МПЗ «Ремит», НПО «Энергомаш», РСХБ-Страхование, рассказывают, что даже их сотрудники начинают по-другому смотреть на свою компанию через системный брендинг.

– Каковы ключевые направления работы вашего проекта на сегодняшний день?

– Мы ведём деятельность по нескольким основным направлениям:

Стратегический брендинг: включает в себя разработку бренда с нуля – от концепции и названия до оформления шоурума. Наведение порядка в портфеле брендов компании. Ребрендинг.

Работа с точками коммуникации: создание сайтов, продающих презентаций, презентаций для инвесторов, упаковка социальных сетей.

Спецпроекты: это фото- и видеопроекты, разработка конкурсов и социально-культурных проектов.

Бизнес-события: разработка, организация и проведение презентаций, форумов, конференций, семинаров, стратегических сессий и корпоративных мероприятий.

Отдельно выделю направление, которое мы начали совсем недавно: это разработка стратегий, маршрутов и продуктов промышленного, сельскохозяйственного и предпринимательского туризма.

А также я, как бизнес-трекер, открыла направление консультирования и наставничества для предпринимателей сферы креативных индустрий, готовлю образовательный блок по продюсированию креативных проектов.

– От чего зависит успешность стратегии развития бренда? Каких ошибок важно избежать на старте формирования стратегии и с какими «болями» клиентов чаще всего приходится сталкиваться?

– Успешность стратегии во-многом зависит от точности попадания в суть бренда.

Главная ошибка – бессистемность и копирование чужих стратегий. То, что сработало у кого-то, к сожалению, подойдёт далеко не всем. Но дорабатывать стратегии и докручивать под себя точно можно и нужно.

Новые клиенты приходят к нам чаще всего с главной проблемой: есть дедлайн, есть ограниченный бюджет и есть серьёзная задача – например, повысить конверсию сайта или организовать презентацию с высоким уровнем охвата. Мы очень редко отказываем, поскольку умеем делать невозможное. Эти клиенты, как правило, остаются с нами на долгие годы.

– Можете ли вы рассказать о каком-либо успешном кейсе из вашей практики, которым особенно гордитесь?

– Кейсов очень много, но не обо всех я могу рассказать. Вот лишь некоторые из них. Для МПЗ «Ремит» мы увеличили конверсию переходов на агрегаторе франшиз с помощью грамотной фотосессии. Ещё очень люблю кейс, когда мы с помощью «убойной» супергеройской концепции помогли небольшой компании заработать первое место за выставочный стенд размером 3х3 м² на крупной отраслевой выставке.

Из недавних примеров: разработанный нами зонтичный бренд (концепт, название и товарный знак) под четыре направления бизнеса впоследствии был зарегистрирован в Роспатенте по одиннадцати (!) классам МКТУ.

– Поделитесь с нами своими планами и целями по развитию агентства на ближайшие годы.

– Сегодня Россия осознала потребность в сильных отечественных брендах не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. Поэтому нам хочется поработать над стратегиями бренда для тех, кто хочет выйти на экспорт!

Кроме того, мы продолжим развивать направление по разработке брендов территорий и малых городов, т. к. здесь кроется огромная перспектива для развития креативных предпринимателей. Мы уже продумали проект, с которым будем подаваться на грант.

Ну и конечно, промышленный туризм, социально-культурные, образовательные проекты для малого и крупного бизнеса будут в нашем фокусе. Мы открыты. Хотим делать этот мир креативнее и нести ценности людям!

Беседовала Анна Добрынина

RUXARA

Российская компания по производству и продаже женской одежды.

Все коллекции – от идеи до реализации – создаются в России на собственной фабрике RUXARA.

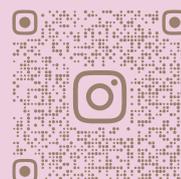
Целевая аудитория: **23-50 лет**
Размерный ряд: **42-52**

RUXARA – бренд одежды для современной успешной женщины, которая выделяется элегантностью и чувством стиля. Стиль RUXARA – это трендовые силуэты и женственность, уверенность и чувственность, удобство и комфорт.

RUXARA – это новое видение о гардеробе современной женщины, который состоит из правильной базы, грамотно продуманной цветовой гаммы, где вещи легко комбинируются между собой.



RUXARA.RU



RUXARA.RU

КСЕНИЯ ГРИГОРЯН: «ИСКУССТВО ПОМОГАЕТ ЛЮДЯМ ГЛУБЖЕ ПОНЯТЬ СЕБЯ И ДРУГ ДРУГА»



В галерее Ксении Григорьян P.S. GRIGART представлены художники, чьи произведения различаются и стилистической манерой, и темами, и жанрами. Каждый ярок, талантлив и самобытен. Произведения художников галереи находятся в собраниях известных русских и мировых музеев, в частных коллекциях, их имена известны в мире искусства, и многие из них открылись публике именно благодаря содружеству «галерист – художник». О том, какую роль играет искусство в современном мире, – в интервью с Ксенией Григорьян.

– Ксения, со многими художниками, работы которых представляет ваша галерея, вы вместе уже много лет. Как вам удаётся сохранять такую связь долгие годы?

– Я считаю, что истинный галерист должен быть отчасти влюблён в своих художников. Ведь мы открываем их имена миру. Когда-то меня привлёк определённый автор, значит, во мне откликнулось его творчество, я сочла, что он талантлив и уникален. Я не просто галерист, но и коллекционер, и когда я начинала свой путь в этой сфере, то приобретала работы, некоторые из которых, возможно, сегодня я бы и убрала из своей коллекции. Тем не менее это был мой опыт, мои эмоции. И сегодня, когда я открываю художника, эмоциональный фактор – также одна из составляющих; просто с опытом, с тем багажом знаний, с кругозором и пониманием законов рынка искусства они стали более глубокими и осознанными.

Некоторые галереи постоянно меняют своих художников. Сегодня они представляют одного мастера, завтра – другого. Это не мой путь.

Конечно, с кем-то мы расстанемся, появятся новые очень талантливые и вдохновлённые мастера, но никогда у меня не было задачи поставить работу на поток. Мне интересно работать с каждым, помогать ему пройти через значимые выставки, организовывать публикации и широко знакомить его с аудиторией. Это создаёт более глубокую связь и позволяет развивать не только его карьеру, но и саму галерею.

– Мы живём в очень прагматичное время. Как вы полагаете, насколько в этом рациональном мире востребовано искусство?

– Подлинное искусство было и будет востребованным во все времена. Дар и талант художников в том, что они не только раскрывают себя через свои работы, но и помогают раскрыть себя самому зрителю.

Например, Алишер Кушаков, один из художников, которых представляет моя галерея, не даёт названия своим картинам. И это, на мой взгляд, очень правильный подход. Когда есть название, это становится своего рода декларацией, зритель невольно начинает ориентироваться на него, пытаюсь найти абстрактные или неабстрактные формы, которые соответствуют этому названию. В результате взгляд сужается, человек ищет в работе подтверждение своим ожиданиям. Когда картина не подписана, то часто люди сами подходят, начинают спрашивать. Например, как-то на выставке ART RUSSIA группа мужчин подошла к работам Алишера и спросила, что они означают. Вместо того чтобы сразу дать ответ, я предложила им поделиться своими впечатлениями. И каждый из них увидел в картине что-то своё: грусть, сострадание или даже инопланетную ситуацию. Это подчёркивает, как важно оставлять пространство для интерпретации, и начинается увлекательный процесс, когда искусство становится связующим звеном между людьми и помогает им глубже понять себя и друг друга.

И меня очень радует, что люди всё чаще стали подходить, задавать вопросы. Порой работаешь на выставке с 9 утра и до 10 вечера, и пока в залах есть люди, то поддерживается постоянный контакт с посетителями. В такие моменты чувствуешь себя совершенно измотанной, но мне это нравится. Раньше наши покупатели, да и просто посетители боялись подойти к галеристу и спросить о том, что их интересует. Мы сидели и думали: «Спросите, пожалуйста, хоть что-нибудь!» Многие опасались показаться несведущими. Но сейчас люди становятся всё более открытыми. Они тянутся к искусству, к познанию. Особенно это видно в регионах, как, например, в Нижнем Новгороде на выставке «АРТ-МИР», где люди стояли в очереди, растянувшейся на полкилометра на морозе. Я счастлива, когда люди подходят и благодарят: «Спасибо за то, что вы приехали к нам, спасибо, что показали, приезжайте почаще». Никакие картинки, выложенные в соцсети, не заменят живого разговора между человеком и произведением.

– К слову, о выставках: планируете где-то участвовать в ближайшее время?

– Конечно. Только в апреле покажу работы своих художников на WORLD ART DUBAI, ART RUSSIA, «АРТ-МОСКВА». И дальше – и в России, и за границей. Нас зовут, нас хотят видеть во всех уголках планеты; и как галериста, и как человека, который искренне любит наше русское искусство, меня это радует.

– Насколько я знаю, галерея P.S. GRIGART регулярно принимает участие в различных благотворительных проектах. Почему это важно для галериста?

– По-моему, желание помочь – это естественное состояние человека, если он определил себя как «человек». Например, в марте этого года мы принимали участие в международной выставке «АРТ-МИР» в Нижнем Новгороде. И две работы нашей художницы Инессы Морозовой были проданы для участия в благотворительном аукционе, который стал уже традиционным. Эти деньги пойдут на помощь детям, подопечным нескольких благотворительных фондов. И я очень рада, что не только сами картины обретут тех, кто их будет любить, но и благодаря им помощь получит те, кто в ней нуждается, и на Земле станет немного больше добра.

Галерея P.S. Grig Art



Компания REGARDS зарекомендовала себя как известный и уважаемый игрок в сфере премиальных подарков, занимая лидирующие позиции на этом рынке. Уникальный ассортимент лимитированных и редких изделий премиум-класса действительно впечатляет и выделяет REGARDS на фоне конкурентов. Не копировать других, не следовать шаблонам – это кредо компании и её основателя и идеолога Александра Городецкого, который начал первые шаги в бизнесе ещё в детстве. О философии предпринимательства, лидерстве, поисках своего пути и создании эксклюзивных изделий – в интервью RBG.

Александр Городецкий: «В БИЗНЕСЕ ВАЖНО НЕ КОПИРОВАТЬ ЧЕЙ-ТО ПУТЬ, А СОЗДАВАТЬ СВОЮ ИСТОРИЮ»

– Ваш путь в бизнес начался не с кабинетов и стратегий, а с детских экспериментов с продажами. Когда вы впервые осознали, что умеете зарабатывать деньги?

– Сколько себя помню, мне всегда нравилось находить возможности для заработка. Это был даже не столько интерес к деньгам, сколько азарт: смогу ли я придумать способ получить больше, чем просто карманные деньги?

Я родился в г. Феодосии, Республика Крым. Когда мне было девять лет, мы жили в военном общежитии. На общих кухнях стояли пустые бутылки, которые никто не использовал. Я их собирал и сдавал, но вскоре понял, что ресурс исчерпаем. Тогда я начал искать дальше: в других общежитиях. Где-то удавалось собрать больше, где-то – меньше, но было интересно.

Подростком, мне уже исполнилось 14 лет, услышал, что на рынок приехала машина с кукурузой. До сезона урожая оставалось недели три-четыре, а сезон на море уже начался. Я попросил у родителей денег, выкупил всю машину, сложили кукурузу в гараже у знакомого. Я варил, а ребята из двора продавали на пляжах за процент. К моменту, когда кукуруза появилась везде, мы уже почти всё продали. Это был мой первый опыт работы с дефицитом и понимания, как создать ценность там, где её ещё не видят другие.

В студенческие годы у меня уже была записная книжка, где можно было найти всё: кто что продаёт – от мобильных телефонов до строительных кранов. Меня всегда увлекали поиск новых возможностей и внедрение нестандартных решений, которые я успешно реализовывал в различных сферах.

– Какие личные качества вы считаете ключевыми для успеха в бизнесе?

– Для меня бизнес – это не просто про деньги, а про любопытство, азарт и постоянный рост.

Первое – успех невозможен без искреннего интереса к своему делу.

Второе – настойчивость. Любой предприниматель сталкивается с отказами,

ошибками, кризисами. Но если ты не сдаёшься, продолжаешь искать решения и пробовать снова – рано или поздно выход найдётся.

Важный момент – постоянное обучение. Мир меняется, появляются новые технологии, тренды, подходы. Если ты остановился в развитии, считай, уже сделал шаг назад. К слову, на моё формирование огромное влияние оказали книги. Я убеждён, что всё, что мы читаем, откладывается в подсознании, а когда перед нами встаёт сложная задача – оно выдаёт нам нестандартное решение, уже переработанное и адаптированное к ситуации. Был период, когда я буквально поглощал книги: мой рекорд – 11 книг за месяц. Я вставал на рассвете и три часа подряд читал сразу три книги из разных областей: маркетинг, психология, продажи, истории успешных компаний. Это давало мне широкий взгляд на бизнес и мир в целом. Сейчас моя библиотека насчитывает около 160 книг – это мой личный банк знаний, к которому я всегда могу обратиться за идеями, вдохновением или свежим взглядом на решение задач.

Ну и конечно, насмотренность. Чем больше ты видишь, анализируешь, разбираешься в чужих бизнес-моделях, маркетинге, продажах, различных инструментах, тем легче находить нестандартные решения. Настоящий предприниматель учится всегда, везде и у всех.

– Кто из предпринимателей или лидеров является для вас образцом для подражания?

– Нет одного конкретного человека, но меня вдохновляют истории людей, которые смогли создать что-то выдающееся – неважно, в какой сфере. Кто-то построил многомиллиардную империю с нуля, кто-то изменил индустрию, а кто-то просто придумал уникальный продукт, который перевернул рынок.

Я восхищаюсь настойчивостью, нестандартным мышлением, умением находить возможности там, где другие видят проблемы. И, на мой взгляд, важно не ко-



пировать чей-то путь, а собирать для себя лучшие идеи, адаптировать их под свою философию и создавать свою историю.

– Как появилась идея создать REGARDS?

– Компания REGARDS родилась из желания создать нечто уникальное в мире премиальных подарков. Меня всегда вдохновляли необычные вещи, эксклюзивные предметы, непохожие на массовый рынок. Я собирал идеи, анализировал тренды, искал ниши, которые могли бы заинтересовать взыскательных клиентов.

Когда я запустил компанию в 2019 году, наши товары были совершенно другими: мы продавали товары с более низким средним чеком, работая по системе дропшипинга. Я изучил рынок, нашёл порядка 430 потенциальных поставщиков и лично переговорил с каждым. Однако сотрудничать согласилось лишь 3-5 компаний. Это был вызов, но он только подогревал интерес.

На запуск я потратил всего около 50 тыс. рублей. Весь маркетинг, сайт, соцсети, рекламу и дизайн я делал сам. Уже через год REGARDS стал одним из ключевых партнёров наших поставщиков. Начали узнавать, нам стало проще выходить на новый уровень и работать с ещё более эксклюзивными продуктами. Сегодня нас относят к одним из лидеров в нише премиальных подарков, и это лишь начало. Мы готовимся к масштабной трансформации и в ближайшее время представим REGARDS в обновлённом формате.

www.regard-s.ru





Анна Самоделова, Matveev&Co: «Мы стремимся сделать аутентичные ювелирные украшения доступными для каждой женщины»

Ювелирный центр Matveev&Co создаёт авторские украшения, которые впоследствии передаются из поколения в поколение и становятся настоящими семейными реликвиями. Несмотря на некоторый спад в ювелирной отрасли, бренд Matveev&Co, благодаря своему качеству, эксклюзивности и профессионализму команды, каждый день укрепляет свои позиции на рынке, умело сочетая традиции и инновации. О том, кто вдохновляет и что помогает в достижении успеха, – в интервью с коммерческим директором ювелирного центра Анной Самоделовой.

– Анна, в 2017 году, как коммерческий директор, вы пришли в компанию «Матвеев и Ко». В том числе с вашей подачи был зарегистрирован ювелирный бренд – Matveev&Co, специализирующийся на создании люксовых изделий. В сжатые сроки вам удалось достичь больших успехов в продвижении этого бренда. Какие знания и опыт помогли вам справиться с новой задачей и преуспеть? Как давно вы работаете в ювелирной отрасли?

– С ювелирной отраслью я познакомилась впервые, когда пришла в «Матвеев и Ко». Для меня это был совершенно новый и интересный опыт, вызов, принятый с большим удовольствием. С первых дней работы в компании я, как женщина, вдохновилась красотой и изяществом ювелирных изделий. Для меня открылся мир невероятной красоты и гармонии, захватывала технология воплощения идеи в ювелирные шедевры. Мне было интересно абсолютно всё, что связано с изготовлением ювелирных изделий. А мой опыт и знания, полученные в предыдущей компании, помогли мне в создании качественной бизнес-модели, устойчивой к экономическим и кадровым вызовам.

– С какими вызовами вы столкнулись на новой должности и какие управленческие решения пришлось принимать для их преодоления?

– Как и для любой другой компании, главным вызовом для нас стали преодоление экономических факторов, влияющих на бизнес, и работа в условиях жёсткой конкуренции. Было важно точно просчитать бизнес-модель, проанализировать спрос и предложение на рынке и выработать гибкую систему взаимодействия с клиентами. Мы чутко следим за потребностями и ожиданиями наших клиентов и меняемся в соответствии с требованиями времени и рынка.

Ещё одним вызовом стал кадровый голод. В ювелирной отрасли крайне мало высококвалифицированных сотрудников,



готовых подстраиваться под современный темп работы. Мы смогли создать хорошую мотивационную базу, привлекли сотрудников, находящихся на пенсии, имеющих колоссальный опыт и профессионализм, тем самым повысив квалификацию молодых сотрудников и обеспечив работой тех, кто в ней нуждался.

– Как вы оцениваете текущее состояние рынка и конкуренции в вашей отрасли?

– Ювелирный рынок сейчас показывает незначительные темпы роста. Предпосылкой для этого сначала стала пандемия, а потом изменение геополитической ситуации. При этом конкуренция крайне высока и требует от нас максимальной компетентности, мастерства и лояльности к клиентам. Оставаться востребованными и успешными нам помогают любовь к своему делу, ежедневный рост над собой.

– Расскажите об основных ценностях вашего бренда.

– Как женщина и как коммерческий директор, я считаю, что создать просто красивое ювелирное украшение мало, мы стремимся к тому, чтобы каждое изделие, созданное нашими творцами, стало чьей-то семейной реликвией. Именно поэтому более 50% наших ювелирных украшений являются люксовыми или авторскими изделиями.

– «Благородство в каждой грани, изящество в каждой линии». Этот слоган как нельзя лучше отражает красоту и изысканность украшений бренда Matveev&Co.

Кто является вашей целевой аудиторией? Планируете ли вы её расширить?

– Мы постоянно расширяем свой ассортимент. Абсолютно любой покупатель сможет найти у нас украшение, которое станет его спутником на долгие годы.

В ближайшем будущем мы планируем выпуск детской коллекции для маленьких принцесс, приуроченной ко дню рождения дочери главы компании – Елизаветы.

– Какие инструменты привлечения клиентов вы считаете наиболее эффективными?

– Бренд Matveev&Co отличает высочайшее качество исполнения, и мы стремимся сделать аутентичные ювелирные украшения доступными для каждой женщины.

– И напоследок: расскажите, что вдохновляет вас в работе? Откуда черпаете силы для новых свершений?

– Мой идейный вдохновитель – это основатель бренда и президент ювелирного центра Matveev&Co Виляят Матвеев. У него огромное количество смелых идей, которые хочется воплотить в жизнь как можно скорее. То, как он работает над созданием изделия, как доводит его до совершенства, заряжает энергией, вдохновляет и поражает. На его примере я убеждаюсь вновь и вновь, что в руках создателя изделия оживают. Виляят Вилятович – человек-камень, его ничто не способно сбить с намеченного пути!

Ещё меня вдохновляет моя семья. Мне нравится смотреть, как дочка дорисовывает какие-то свои детали на эскизах изделий. Многие эти рисунки мы возьмём на вооружение при создании детской коллекции. Во всех начинаниях меня поддерживает муж, гордится моими успехами и помогает преодолевать трудности. Именно моё окружение и придаёт мне сил на пути к свершениям!

Беседовала Анна Добрынина

«АРГОЛ»: надёжный партнёр в мире качественных пищевых ингредиентов

Компания «Аргол» уже более двух десятилетий успешно работает на российском рынке, сотрудничая с ведущими отечественными и международными производителями пищевых ингредиентов. Благодаря складским мощностям и представительствам в Москве и Санкт-Петербурге компания обеспечивает строгое соблюдение технических и санитарных норм при транспортировке продукции, гарантируя клиентам своевременное получение товаров высочайшего качества. О ключевых этапах развития компании, преодолении трудностей и планах на будущее мы поговорили с Ольгой Ястребовой, генеральным директором Группы компаний «Аргол».



– Ольга Леонидовна, расскажите, в чём секрет успеха компании «Аргол», которая уже более 20 лет остаётся востребованной на рынке?

– Действительно, наш путь начался более двух десятилетий назад, и за это время мы прошли через множество этапов. Начинали мы с одного направления – поставок пищевых ароматизаторов от компании Quest. Интересно, что Quest, которая тогда казалась незыблемой европейской компанией с полувековой историей, прекратила своё существование, а «Аргол» продолжает развиваться. Этот опыт стал для нас важным уроком: нельзя зависеть от одного направления или поставщика. Мы сделали ставку на диверсификацию бизнеса, что позволило нам оставаться устойчивыми даже в сложные периоды. Сегодня в нашей команде есть сотрудники, которые работают с нами с самого начала, и это наша гордость.

– Как вам удавалось преодолевать трудности, особенно в последние годы, полные вызовов?

– Как и многие российские компании, мы пережили несколько кризисов. Некоторые из них были связаны с глобальными процессами, другие – с внутренними этапами развития. Рост компании всегда идёт по синусоиде: за подъёмом следует период стабилизации, и, если вовремя не найти новые точки роста, можно начать терять позиции. Мы это хорошо понимаем и, как только чувствуем стагнацию, начинаем искать новые возможности. Внедрение современных технологий, автоматизация процессов и постоянное развитие – вот наши ключевые инструменты. Как говорится в «Алисе в Стране чудес»: «Чтобы оставаться на месте, нуж-

но бежать изо всех сил, а чтобы двигаться вперёд, нужно бежать ещё быстрее». Мы верим в свои силы и всегда смотрим в будущее с оптимизмом.

– Какие продукты сегодня представлены в вашем ассортименте?

– Наш портфель включает в себя широкий спектр пищевых ингредиентов и добавок. Мы сотрудничаем с турецкой компанией «Алтинмарка», одним из мировых лидеров в производстве какао-продуктов и шоколада. Также предлагаем порошкообразные жиры, включая омега-3, эмульгаторы, сливки и МСТ-масла от малазийской компании Custom Food. Отдельного внимания заслуживает карамель от турецкого производителя «Карамелла» – сливочная, ореховая, леденцовая. А ещё у нас есть натуральные фруктовые кусочки от компании «Матекс», которые сохраняют все витамины и идеально подходят как для включения в продукты, так и для здорового перекуса.



– Как вы выбираете поставщиков?

– Для нас качество всегда на первом месте. Мы тщательно отбираем поставщиков, ориентируясь не только на цену, но и на надёжность, репутацию и соответствие продукта нашим стандартам. Мы никогда не предлагаем клиентам то, что не прошло наш внутренний контроль.

– Какие тенденции вы отмечаете на рынке пищевых ингредиентов?

– Сегодня мы живём в эпоху глобальных изменений, которые затрагивают все сферы бизнеса. Даже такие, казалось бы, простые процессы, как оплата зарубежных поставок, требуют огромных усилий и креативности. В таких условиях особенно важна сплочённая команда, где каждый знает свои задачи и готов действовать в любой ситуации. Нестабильность вокруг заставляет нас искать опору в чём-то постоянном – в наших ценностях, принципах и стремлении к качеству.

– Какие планы и мечты есть у компании на ближайшее будущее?

– В конце каждого года мы традиционно планируем новые проекты, и 2025-й не станет исключением. Мы верим, что важно продолжать двигаться вперёд, даже если путь оказывается длиннее, чем ожидалось. Главное – не стоять на месте, ловить новые возможности и верить в успех. Как в море: чтобы достичь цели, нужно плыть, даже если волны пытаются сбить с курса. Мы уверены, что в итоге придём к намеченным вершинам!

Компания «Аргол» продолжает оставаться надёжным партнёром для своих клиентов, предлагая качественные продукты и стремясь к новым высотам в индустрии пищевых ингредиентов.

Семён ЖИЛЬЦОВ, СМК: «НАША МИССИЯ – СОХРАНЕНИЕ И ПРИУМНОЖЕНИЕ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ РОССИИ, НАХОДЯЩЕГОСЯ В ЧАСТНОМ ВЛАДЕНИИ»



С момента зарождения феномена коллекционирования в незапамятной древности и до недавнего по историческим меркам времени коллекции в мире существовали исключительно частные. Более того, нередко во всём мире случаи, когда именно частные коллекции давали начало лучшим государственным музеям! О миссии частных музеев в культурной жизни страны мы побеседовали с Семёном Жильцовым, президентом Союза частных музеев и коллекционеров (СМК).

– Семён Александрович, Союз частных музеев и коллекционеров был образован в 2020 году. А как и почему у вас возникла идея создать и возглавить такой союз? В чём его миссия? Что он представляет собой сегодня?

– До музейной деятельности я успел поработать в бизнесе, получить опыт на посту вице-президента ТПП Московской области. Создание музея стало для меня новым, в чём-то неожиданным, но очень увлекательным делом, без которого сейчас уже сложно представить себя.

Наш первый музей – Музей советского детства – мы создавали вместе с супругой Олесей Жильцовой. Сначала это была просто коллекция советских игрушек, которую мы собирали, чтобы показать нашим детям, как и чем в своё время играли их мама и папа. Когда собрание превысило тысячу предметов, поняли, что нужно отдельное пространство, и открыли выставку на площади 30 кв. м. Она имела большой успех, что подтолкнуло нас подумать о чём-то более серьёзном. Мы строили бизнес-модель, изучали историю производства игрушек в СССР, искали информацию, готовили экскурсии. Перед открытием Музея советского детства была проделана большая работа. Полученные знания и опыт позволили успешно развивать проект, а впоследствии открыть в Сергиевом Посаде ещё два музея и туристский информационный центр.

Руководители частных музеев сталкиваются со множеством сложных вопросов и задач, а в пандемию многие музеи оказались на грани разорения. Нужно было профобъединение для защиты интересов музеев и работы с государственными и общественными институтами. Так родилась идея нашей организации. Инициативной группой из руководителей десяти частных музеев она была поддержана, а меня, как человека, опытного в работе с некоммерческими организациями, попросили возглавить союз. За эти несколько лет нам удалось добиться его превращения в серьёзную структуру, получившую признание со стороны музейного сообщества и государства.

Что касается нашей миссии, это сохранение и приумножение культурного наследия страны, находящегося в частном владении. В России есть множество интересных коллекций, но немалая их часть скрыта от зрителей. Задача союза – открыть для широкого зрителя подобные собрания.

Сегодня СМК не только объединяет более сотни прямых членов – музеев и коллекционеров, – но и включает такие коллективные ассоциации и объединения. Да и сам союз является коллективным членом нескольких организаций: например, ИКОМ России. Мы не гонимся за количеством членов, но дорожим каждым участником и тёплой, дружеской атмосферой. Активно работаем с партнёрами: с Министерством культуры РФ, Российским союзом туриндустрии, НАИТО, Агентством развития профессий и навыков (WorldSkills), Департаментом культуры Ярославской области и др.

– Вы создали частное учреждение культуры «Сергиево-Посадский музейный комплекс», включающее в себя четыре организации. Расскажите немного о каждой.

– Музей советского детства посвящён играм и игрушкам периода 1950-1990-х годов, истории их создания и педагогической составляющей. Также здесь представлены предметы «из детства» советского ребёнка. Кроме того, мы рассказываем посетителям историю города, как столицы игрушки.

Музей частных коллекций находится в том же здании. Здесь проходят выставки уникальных собраний коллекционеров из разных уголков России.

Музей брендов, истории и дизайна упаковки – это музей, в котором представлена упаковка известных кондитерских, парфюмерных, продовольственных и других компаний XIX и XX веков, а также предметы уникального художественного дизайна.

Сергиев Посад – один из самых посещаемых турцентров страны. В помощь гостям города мы открыли ТИЦ «Гостеприимный Сергиев Посад». В нём можно получить программу: что посмотреть, где остановиться, как куда добраться.

– Какие планы есть на 2025-й и более отдалённую перспективу?

– Мы мечтаем о собственном здании, в котором могли бы проводить совместные выставки и мероприятия для частных музеев и коллекционеров. А в перспективе видим собственную территорию с туристической базой, где будут располагаться музейный кластер и первый негосударственный фонд частных коллекций. Чтобы у гостей была возможность приехать с семьёй, отдохнуть, разместиться на несколько дней, оценить частные коллекции, послушать авторские экскурсии об экспонатах, привезённых из разных уголков страны.

Такие проекты позволят не только развивать внутренний туризм, но и по-новому раскрыть потенциал частных музеев, сформировать условия для сохранения культурного наследия России!



СЕМЁН ЖИЛЬЦОВ РОДИЛСЯ В ГОРОДЕ ЗАГОРСКЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ (НЫНЕ – СЕРГИЕВ ПОСАД). ОКОНЧИЛ МГУ ПРИБОРОСТРОЕНИЯ И ИНФОРМАТИКИ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «ИНЖЕНЕР-МЕТРОЛОГ» (2007 Г.) И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ МОП ПРИ ТПП РФ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «МЕНЕДЖМЕНТ НКО» (2016 Г.).

Более 10 лет проработал в некоммерческих организациях; в разное время занимал должности вице-президента ТПП Московской области и первого вице-президента Сергиево-Посадской ТПП.

Является основателем Музея советского детства, Музея частных коллекций, Музея брендов, истории и дизайна упаковки и туристского информационного центра «Гостеприимный Сергиев Посад».

В декабре 2020 года возглавил группу руководителей музеев, ставших инициаторами создания Союза частных музеев и коллекционеров.

Семён Александрович преподаёт в Российском государственном гуманитарном университете, в частности выступает перед студентами с авторской лекцией «Частное музейное дело».

Является соавтором книги «Креативные индустрии», выпущенной в свет Высшей школой экономики.



«СПЕКТРУМ»: НАДЁЖНОСТЬ И 35-ЛЕТНЯЯ ИСТОРИЯ УСПЕХА НА ТУРИСТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

«СПЕКТРУМ» – холдинг, который объединяет компании, занимающиеся туроператорской деятельностью, авиационным бизнесом, технологиями и образованием в сфере туризма. За 35 лет профессиональной деятельности компания завоевала более сотни престижных всероссийских и международных наград в сфере туризма, а Евгения Конколь, президент холдинга, награждена тремя медалями «За вклад в развитие туризма в Российской Федерации» и орденом «Звезда экономики России» III степени. О том, какие изменения произошли в отрасли, как развивается туризм и что помогает находить новые и нестандартные решения в сегодняшних непростых условиях, – в интервью нашему журналу.

– Евгения Борисовна, вы сделали очень многое для развития туристической отрасли в России. С чего всё начиналось?

– Становление компании пришлось на 90-е годы. Это было сложное время не только для развития нового бизнеса, но и для отрасли в целом. В тот момент в Москве было лишь несколько компаний, занимающихся организацией чартерных рейсов. Мой младший брат работал в авиации и стал одним из разработчиков проекта по чартерным перевозкам в Турцию, он и предложил мне заняться туристическим бизнесом. Начинать мы с чартерных рейсов в Египет (Каир), постепенно расширяя географию полётов: в ОАЭ (Дубай, Шарджа, Рас-эль-Хайма), Италию (Римини), Испанию (Жирона), Турцию (Мармарис, Анталья), Египет (Хургада, Шарм-эль-Шейх).

Я придерживаюсь твёрдого убеждения: если чем-то заниматься, то нужно быть на этом поприще первым. Так получилось, что на туристическом рынке мы фактически были первопроходцами. Отрасль развивалась динамично, и на каждом направлении компания «СПЕКТРУМ» шла с опережением времени, эволюционировала вместе с туристической отраслью, внимательно прислушиваясь и подстраиваясь под новые запросы клиентов.

– Вы ведь учились по специальности «экономическая кибернетика». Казалось бы, туризм и прикладная математика как две параллельные прямые: никогда не пересекутся...

– Они не только пересеклись в моей жизни, но и прекрасно дополнили друг друга (*смеётся*). Случайное знакомство с профессором прикладной математики Пермского университета стало решающим в моей судьбе, эта встреча заставила меня по-другому расставить жизненные приоритеты, полюбить математику. После получения высшего образования я начала преподавать в родном университете, защитила кандидатскую в РЭУ им. Плеханова. Знание точных наук учит мыслить нестандартно и искать различные варианты решения сложных задач. Не привыкнув останавливаться на достигнутом, я получила специальное образование по менеджменту в туризме. Мой жизненный опыт доказал, что знания помогают видеть перспективу и оценивать совокупность тенденций, ставить цели и достигать их.

– Какие тенденции в сфере туризма вы наблюдаете в последние годы?

– Сегодня нашей отрасли уделяется много внимания со стороны государства. Туризм и индустрия гостеприимства вошли в число приоритетных национальных проектов. Изменения начались ещё в 2020 году, во время пандемии. Это было

время принятия быстрых решений: мы полностью переключились на внутренние направления, забыв на время о выездном туризме. Как следствие, мы оказались готовы и к санкционной политике, последовавшей двумя годами позднее.

В нашей стране невероятное количество красивых мест, поэтому мы стали предлагать интересные программы путешествий по России. Самыми популярными направлениями для туристов стали Краснодарский край, Северный Кавказ, Крым, Карелия, Алтай, Байкал. Растёт спрос и на санаторно-курортный отдых.

В последнее время чётко прослеживается тренд на совмещение работы и отдыха. В этой связи мы расширили направление MICE-туризма, предлагая организацию деловых мероприятий, таких как конференции, выставки, семинары, тренинги, корпоративные праздники, образовательные программы, спортивные соревнования, творческие конкурсы и фестивали.

Кроме того, у нас есть собственная полётная программа совместно с российской авиакомпанией Red Wings с вылетом из городов Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Казань, Тюмень, Самара, Уфа, а наши туристы получают самые привлекательные цены на туры и билеты.

– Как была изменена работа по направлению международных перевозок?

– Закрытие европейского воздушного пространства, санкции сделали невозможным выполнение рейсов в Европу, однако российские авиакомпании быстро переориентировались на азиатские и ближневосточные направления. При этом перелёты в Европу остаются доступными благодаря стыковочным маршрутам.

Увеличение полётов по альтернативным маршрутам позволило не только компенсировать потери, но и открыть для туристов менее популярные, но перспективные направления. Наша компания запустила прямые чартерные рейсы в аэропорт Пхукет (Таиланд), а также в аэропорт Маттала (Шри-Ланка), расположенный на юго-востоке острова, что оказалось гораздо удобнее и дешевле, чем аэропорт в Коломбо, который расположен на севере острова.

Мы усиливаем сотрудничество с иностранными авиакомпаниями. Заключён контракт с Conviaxa (Москва – Гавана), ведутся переговоры с ведущими египетскими, китайскими и вьетнамскими перевозчиками.

– На какие предложения от туроператоров сейчас растёт спрос от туристов? Кто и как создаёт турпродукты в вашей компании? Расскажите о наиболее уникальных и интересных предложениях компании.

– Самые популярные туристические направления в 2024-м и текущем году: Россия (Алтай, Байкал, Карелия, Краснодарский край, Северный Кавказ), Турция, ОАЭ, Египет, Таиланд, Мальдивские острова и Китай.

У нас работают высококвалифицированные специалисты с профильным образованием и большим стажем работы в туризме. Каждый предлагаемый тур формируется и лично тестируется нашими менеджерами. При формировании турпродукта учитывается всё: курсы валют, имеющиеся предложения на рынке, надёжность принимающей стороны и партнёра, безопасность перевозки.

Когда бизнес напрямую связан с рисками, а туризм – это именно сфера повы-

«Мы готовы к экспериментам и открытию новых направлений, но при этом во главу угла всегда ставим безопасность и интересы наших клиентов. Сотрудничество с нашей компанией – это прежде всего надёжность, подтверждённая тридцатипятилетним опытом безупречной работы в туризме».

шенных рисков, приходится постоянно держать руку на пульсе, контролировать работу наших партнёров. Как для вице-президента Ассоциации «Безопасность туризма», для меня первостепенной остаётся именно безопасность каждого нашего клиента. В любой нестандартной ситуации клиенту на помощь придут специалисты компании, осуществляющие круглосуточную связь со всеми нашими туристами.

Оставаясь одним из лидеров на российском туристическом рынке, мы предлагаем нашим клиентам пакетные, экскурсионные, оздоровительные, комбинированные, индивидуальные программы с удобным вылетом из Москвы и регионов России на чартерных и регулярных рейсах россий-

ских, а также зарубежных авиакомпаний, используем в работе различные системы бронирования, в том числе собственную систему бронирования турпакетов, билетов, гостиниц, тем самым предлагая более десяти тысяч вариантов размещения.

Ключевыми направлениями «СПЕКТРУМа» остаются Россия, страны Азии (Таиланд, Китай, Шри-Ланка, Индия, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Япония), Ближний Восток (Турция, Египет, ОАЭ, Катар, Бахрейн, Оман, Иордания, Марокко), Европа (Италия, Франция, Германия, Испания, Португалия, Греция, Кипр), Африка (ЮАР, Кения), страны Карибского бассейна (Куба, Доминиканская Республика, Ямайка) и Индийского океана (Маврикий, Мальдивы, Сейшелы).

– Легко ли найти золотую середину между профессиональной деятельностью и семьёй? В чём секрет вашего успеха?

– Я трудоголик, и туризм – дело всей моей жизни. По моему мнению, сила женщины не в её слабости. Женщинам свойственны твёрдость характера, целеустремлённость и желание созидать. Моя воля к победе и преодолению трудностей очень сильна, и это помогает мне в бизнесе. Ну а вдохновляет меня моя семья, в окружении детей и внука я нахожусь в полной гармонии и умиротворении. Дети – моя гордость: дочь Марина окончила Московский международный университет по специальности «лингвист, переводчик, преподаватель, специалист по межкультурному общению», в совершенстве владеет английским и итальянским, знает латынь; сын Лев уже успел получить базовое экономическое образование в МГУ, окончил магистратуру по направлению «маркетинг» в МГИМО и продолжает обучение. Моя особая отрада – внук Борис. Уже сейчас он проявляет незаурядную смекалку, изучает английский и китайский языки. Начинает понемногу путать иностранные и русские слова (*улыбается*).

– Поделитесь с нами вашими планами на будущее.

– В августе прошлого года компания стала официальным партнёром «Роскосмос Медиа» и запустила старт продаж туров на космодром Байконур, начала сотрудничество с Международным альянсом стратегических проектов БРИКС. Мы продолжаем развиваться, и в наших планах – много интересных проектов!



Беседовала Анна Добрынина

Михаил Зотов, «ДС-Роботикс»: «РОБОТИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА РОССИИ – НАША ГЛОБАЛЬНАЯ ЦЕЛЬ»



«Роботизация» звучит одновременно захватывающе и немного пугающе: стереотипы о трудностях внедрения, с которыми связана роботизация, дороговизна и, конечно, страх предпринимателей за свои производства – вдруг не заработает и всё будет зря. Однако это всего лишь на первый взгляд. В реальной жизни роботизация оказывается делом не таким уж рискованным, а очень выгодным экономически, если делать профессионально и с умом. Обо всех аспектах промышленной роботизации мы поговорили с генеральным директором компании-интегратора ООО «ДС-Роботикс» Михаилом Зотовым.

– Михаил Вячеславович, пару слов о вас и «ДС-Роботикс»!

– Мой личный опыт в области промышленных роботов начался в 2008 году у мирового лидера – АВВ. В 2012 году я пришёл к созданию уже своей компании, которая будет не просто заниматься перепродажей оборудования, а справляться с действительно сложными и интересными инженерными задачами: предлагать свои решения по роботизации производств в России. Так появилась компания «ДС-Роботикс», занимающаяся роботизацией отечественных предприятий. За время работы компании реализовано уже более 75 уникальных проектов в самых различных направлениях, от сварки и паллетирования до окраски и сборки электроники.

Сегодня мы обладаем экспертными знаниями во многих технологиях, что позволяет выполнять проекты по роботизации различных участков во многих отраслях промышленности и решать задачи повышенной сложности. Разрабатываем и новые уникальные роботизированные решения. Уже получено 7 патентов на изобретения, и это только начало.

– Расскажите о вашем опыте в роботизации производств.

– За время работы компании мы получили бесценный опыт реализации уникальных проектов в области электроники и микроэлектроники для ООО «СтарЛайн» и ООО «БУТИС». Внедрили три высокотехнологичные линии на площадке ОАО «Сухоложский огнеупорный завод» и помогли предприятию нарастить объёмы выпуска продукции при дефиците кадров в регионе. Провели модернизацию роботизированных линий ПАО «ГАЗ», ПАО «Автодизель» и ПАО «Роснефть», запустили масштабные долгосрочные проекты роботизации на нескольких пищевых производствах. И это далеко не исчерпывающий список.

– Какие направления можете выделить среди ваших решений?

– Первыми стоит отметить так называемые «коробочные» решения – роботизированные ячейки. Нам неоднократно поступали похожие запросы, и в процессе нескольких внедрений мы пришли к оптимальным типовым решениям.

В случае типовых решений отсутствуют риски, что оборудование «не заработает»,

да и по цене данные запросы более оптимизированы, так как уже были разработаны и внедрены неоднократно, и мы точно знаем состав оборудования и комплектующих, в отличие от разрабатываемых с нуля решений. Это уже проверенные, отлаженные решения, которые можно сразу внедрять.

Сейчас мы можем предложить типовые роботизированные решения для паллетирования/депаллетирования широкой номенклатуры продукции, для садки кирпичей, сварочные РТК. Некоторые из них уникальны и защищены патентами.

Второе большое направление – разработка масштабных проектов. Мы направили основные усилия на сложные технические решения, большие роботизированные линии и нестандартные заказы для отечественных заводов, где типовые решения неприменимы, чтобы помочь им повысить производительность и достичь хорошей эффективности в роботизации. Это делает отечественные предприятия более конкурентоспособными на современном сложном рынке.

Это новое направление, и проекты ещё в работе. В будущем мы подробнее расскажем и о них.

– Какие планы есть у компании на будущее?

– Президент страны Владимир Путин поставил амбициозную задачу: «К 2030 году по числу промышленных роботов Россия должна войти в число 25 ведущих стран мира».

По оценкам Минпромторга, для реализации этой цели необходимо установить порядка 80 тыс. новых роботов. А если учесть общемировой рост внедрений, то правильнее говорить про 100 тыс. за пять лет.

В России сейчас порядка 100 компаний-интеграторов занимается внедрением промышленных роботов – получается, в среднем необходимо запускать 200 новых роботов каждому. За прошлый год было установлено более 1500 единиц, т.е. порядка 10-15 на компанию. Нужен 10-20-кратный рост! Это очень сложно. В данной ситуации оптимально повторить опыт СССР с МТС, мы об этом уже писали ранее. Это возможно при активной позиции государства. Но мы видим и другой путь: нужно специализироваться, разрабатывать типовые РТК и массово их внедрять.

Роботизация производства России – наша глобальная цель. Мы будем помогать отечественным заводам двигаться в этом направлении, к полностью роботизированным производствам, предлагать лучшие решения с учётом нашего опыта и компетенций.

«ОЛИМПИЙСКИЙ» – ГОРДОСТЬ СТРАНЫ: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

Когда мы говорим об «Олимпийском», мы не так уж часто вспоминаем об Олимпиаде-80. Символ столицы, бывший ареной для соревнований по 22 олимпийским видам спорта, получил свой легендарный статус не только благодаря инновационности и современности. Важнейшая часть легенды об «Олимпийском» – это его доступность для каждого жителя Москвы, для всех её гостей. Здесь бывали все: спортсмены-профессионалы России и всего мира, любители спорта и активного образа жизни из соседних районов, фанаты и поклонники множества музыкальных жанров и исполнителей, ценители хорошей сцены и просто студенты, пришедшие в книжный. И новый «Олимпийский», который в настоящее время реализует группа компаний «Киевская площадь», эту традицию сверхсовременности и грандиозности функционала и инфраструктуры продолжит, став крупнейшим многофункциональным комплексом и главной событийной площадкой России. Он будет включать в себя четыре отдельных сооружения общей площадью более 850 тыс. квадратных метров.

Здесь найдётся место как для профессионального и любительского спорта более 40 видов, так и для досуга и посещения культурных событий: «Олимпийский» сможет принимать более 170 тыс. человек в день.

В главном здании разместится концертный зал с трансформируемой сценой на 12 тыс. человек – это будет одна из самых больших площадок Москвы. К нему будет вести звёздный эскалатор длиной 72 м с панорамным остеклением.

Здесь же появится кинокластер с семью современными кинозалами. Достопримечательностью станет прогулочная зона – Олимпийский бульвар – под открытым небом на высоте 55 метров: историческая панорама Москвы будет как на ладони.

Вращающиеся рестораны с панорамными окнами и живописным видом на Москву за час будут совершать полный оборот вокруг Олимпийского бульвара.

Ещё одна гордость – крытый беговой трек протяжённостью 1 км, с панорамными окнами по периметру в форме знака бесконечности. Он соединит главное здание с Водным комплексом на высоте 41 м.

В Водном комплексе откроется 15 бассейнов: прыжковый, 25-метровые, 50-метровые, оздоровительные и детские. Помещение с прыжковым и одним из плавательных бассейнов будет оборудовано в полном соответствии с правилами и регламентами World Aquatics для проведения московских, всероссийских и международных соревнований.

Парк водных развлечений и семейного отдыха станет воплощением мечты о

курорте среди мегаполиса. Здесь будут и сёрфинг-центр, и термальный комплекс, и площадки для пляжного волейбола и пляжного футбола, и батутный зал, и даже зал для фехтования и гольф-симуляторы.

В здании физкультурно-оздоровительного комплекса любители активного образа жизни смогут совершенствовать свои навыки в любое время года и в любую погоду.

Жителям столицы станут доступны ледовое поле для хоккея и фигурного катания, корты для большого тенниса и паркет-тенниса, площадки для бадминтона, залы для занятия спортивной и художественной гимнастикой, центры кёрлинга и единоборств, кабины для сквоша, залы для йоги и медитации, тренажёрный зал, а также универсальные залы для волейбола, гандбола, баскетбола, мини-футбола и спортивных танцев.

Основные строения комплекса объединит стилобат с системой переходов. Посетители смогут пользоваться инфраструктурой «Олимпийского» по принципу «сухих ног», то есть не выходя на улицу.

В перспективе планируется создание отдельно стоящего малого концертного зала вместимостью 2000 человек. В нём можно будет проводить концерты, конференции и деловые мероприятия.

Новый «Олимпийский» строится с использованием передовых инновационных технологий. Причём большая часть работ находится на финальной стадии.

В главном здании активно ведётся монтаж светопрозрачных фасадных конструкций. Во многих атриумах смонтирован вертикальный транспорт: лифты и эскалаторы.

«Модернизация старого «Олимпийского» уже давно назрела. Комплекс строился к Олимпийским играм 1980 года, и ясно, что стандарты конца 70-х годов прошлого века уже не работают в современном городе. То, что сейчас на его месте создаётся спортивная, зрелищная, развлекательная, в прямом смысле многопрофильная инфраструктура совершенно нового поколения, к тому же с огромным количеством рабочих мест и с яркой архитектурой, – суперкрутое событие, одно из самых интересных в сфере строительной индустрии в масштабах страны».

*Сергей Кузнецов,
главный архитектор Москвы*

В здании Водного комплекса на финальной стадии находится монтаж ферм, или стержневых несущих конструкций, для крытой беговой дорожки.

Завершаются фасадные и кровельные работы на здании физкультурно-оздоровительного комплекса. Также завершён основной объём остекления.

Работа над реконструкцией крупнейшего многофункционального комплекса продолжается. Когда-то «Олимпийский» стал гордостью страны и прославился на весь мир. Уверены: после реконструкции его ждёт не менее блистательная судьба.

Мария Голубкова (Власова) – риелтор с более чем 20-летним опытом работы в различных регионах РФ – в Бурятии, Ростовской, Калужской и других областях, – но основное направление её работы – Москва и Подмосковье.

Имея базовое высшее юридическое образование, Мария постоянно повышает свою квалификацию и держит руку на пульсе всех нововведений в сфере недвижимости: законы, налоги, базы объектов и многое другое.

А ещё она стремится наладить сеть взаимодействия риелторов, так как уверена, что от этого выиграют и клиенты, и престиж профессии в целом.

Именно с этим связано её решение реализовать проект по ведению социальных сетей для агентов по недвижимости, а также разработать для них свою программу обучения.

MULTISETI: КЛЮЧ К ЗНАНИЯМ



– Мария, в одном из недавних интервью вы поделились планами реализовать проект обучения агентов по недвижимости в социальных сетях. Удалось осуществить задуманное?

– Да, действительно, я запустила этот проект, это мультиприсутствие риелторов в соцсетях, он так и называется – Multiseti. Мы создаём лояльность аудитории и привлекаем клиентов для продажи объектов, рассказываем про продукты, которые есть как у частных агентов, так и у агентств недвижимости.

Часто бывает так, что одного звонка клиенту недостаточно, чтобы рассказать обо всех наших предложениях. А ведь иногда идея покупки возникает прямо в момент ознакомления с различными интересными предложениями, имеющимися на сегодня. Для этого и нужны социальные сети. В них мы представляем себя такими, какими мы есть, вызывая лояльность нашей аудитории, чтобы привлечь новых клиентов.

– Кто ваши ученики? Это уже работающие риелторы или те, кто только собирается освоить эту профессию?

– Тут на самом деле градация одназначная. Это только специалисты в сфере недвижимости: агенты, эксперты, брокеры и риелторы, HR-менеджеры или руководители агентств недвижимости. Это довольно узкая и достаточно сложная ниша для социальных сетей, куда сложно привлечь подписчиков.

Сейчас первая группа уже выпустилась, а вторая проходит обучение на базе нашего агентства недвижимости, в котором работает более ста человек.

Мы разбираем тонкости и нюансы разных социальных сетей и мессенджеров, в которых нам комфортно и удобно работать.

– Какой используется учебный материал? Сколько в целом длится обучение?

– Я передаю знания, полученные на очень известных курсах по ведению социальных сетей, по визуалу, по продвижению, по тому, как можно снимать и монтировать ролики. Это мой личный опыт и все мои знания, которые я получила, ведя свои социальные сети в течение шести лет. Обучение длится восемь недель, занятия проходят в онлайн-формате. Со всеми я лично всегда на связи. Всех поддерживаю, координирую, курирую, проверяю домашние задания, даю свои корректировки, обратную связь и так далее.

По желанию студентов, а многие из них из моего города, мы после обучения организуем мастермайнды для того, чтобы поддерживать друг друга, делиться опытом и какими-то креативными идеями. Это очень полезно, так как коллеги работают в разных направлениях: по новостройкам, по загородной недвижимости, кто-то специализируется на инвестировании, кто-то – на коммерческой недвижимости, кто-то – на аренде.

– Что входит в программу обучения? Есть ли практика или только теория?

– Практика обязательна! После каждой онлайн-сессии мои ученики получают домашнее задание, живое, реализуемое, которое нужно сразу транслировать в своих социальных сетях. Мы расширяем нашу зону комфорта, учимся снимать себя в об-

щественных местах, говорить на камеру. В зуме обязательно работаем с включёнными камерами, ведём диалог.

Таким образом, все потихонечку привыкают к камерам, вырабатывают навыки публичного общения, учатся снимать интересно и красиво, в частности делать привлекательные обзоры объектов.

Я даю много креативных заданий, чтобы ребята думали, нарабатывали новые компетенции. Все выполненные задания я обязательно проверяю, корректирую, мы проводим работу над ошибками, чтобы слушатели курсов могли улучшить свой результат.

– И последний вопрос: как записаться на курсы?

– На курс можно записаться через мой канал в Telegram: Multiseti_PRO. Под последним постом нужно написать информацию о себе и дождаться связи с моим ассистентом. Он расскажет о следующих шагах, которые необходимо сделать, чтобы попасть на курс: заполнить анкету, оставить свои координаты, после чего мы добавляем претендента в чат предзаписи.

Там же мы обсуждаем наши встречи: когда они будут проходить, как оплатить обучение, в каком формате оно будет проходить. И после этого мы уже добавляем учеников в основной чат группы. Я набираю небольшие группы, порядка 10-15 студентов, потому что это оптимальное количество, чтобы гарантировать внимание и личное взаимодействие с каждым. Я убеждена, и отзывы слушателей подтверждают мою уверенность, что знания, которые они получат, будут очень востребованы.

Беседовал Вячеслав Колесников

Ирина Склярова, руководитель компании «МИР НЕДВИЖИМОСТИ», г. Дмитров, уже второе десятилетие работает в сфере недвижимости. За это время она собрала команду профессионалов-единомышленников, чья открытость в общении с клиентами и компетенции стали визитной карточкой её бизнеса. Однако в этом интервью нашему изданию Ирина Владимировна решила рассказать не о рыночных стратегиях, а о жизненной философии. «Бизнес – лишь отражение нашей личности, как и любые другие наши проявления, – отмечает она. – **НАСТОЯЩИЕ ЦЕННОСТИ** кроются в том, как мы относимся к себе, что транслируем этому миру через СЛОВО, как распоряжаемся временем, что отдаём природе-матушке взамен за её заботу и кто мы для наших родных и близких людей».



Ирина Склярова: «ЖИЗНЬ «ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС» – ЭТО МОМЕНТ ИСТИНЫ»

«Что посеешь, то и пожнёшь»: ЗАКОН ВСЕЛЕННОЙ

Сила слова – основа реальности

«Слово не воробей...» – эту поговорку все знают, но редко задумываются над её истинным смыслом. Почему слово обладает такой властью?

– Слова тесно связаны с эмоциями и телесными ощущениями, – объясняет Ирина. – Они несут энергию, которая материализуется в действиях, отношениях, а глобально – в судьбе. Что мы говорим, то и получаем; очень важно понимать истинный смысл слов. Пример: «Ужас, как я счастлива!»

Почему возникает конфликт между состоянием и реальностью?

Слово «ужас» несёт из сознания негативную эмоцию, которая накапливалась нашим сознанием каждый раз после каких-то действительно ужасных событий (рассказ про смерть кого-то, просмотр фильмов ужасов; аварии, катастрофы, болезни и т.д.). И вы тем самым, не подозревая об этом, омрачаете своё эмоциональное состояние. Каждый вкладывает в слова свои смыслы, исходя из личного опыта и своих неповторимых ассоциаций. Непонимание этого важного фактора рождает препятствия и блокировки в сознании.

Ассоциации как антипрограмма жизни

– Человек зачастую «заказывает» своё будущее через ассоциации, – говорит Ирина. – Не стоит сравнивать себя с чужими и порой наигранными историями, ведь потом эти сравнения «не в твою пользу» формируют твой завтрашний день. Важно осознать, что «красиво и ценно» – всегда дорога через большой труд, где нет времени сравнивать, важно трудиться над своей Жизнью, а счастье любит тишину.

Время – невосполнимый ресурс

– Жизнь пролетает, пока мы ждём «идеального момента», – с грустью заме-

РЕКОМЕНДАЦИИ от Ирины Владимировны *Искусство жить «здесь и сейчас»*

чает Ирина. – Научиться ценить каждое мгновение, ощущать его вкус, жить в гармонии с собой – значит ПЕРЕСТАТЬ ОБЕСЦЕНИВАТЬ СВОЙ ЖИЗНЕННЫЙ ПУТЬ, который никому не ведомо, когда закончится на этой планете.

Эмоции проживать, а не переживать

Негативное мышление разрушает здоровье, сеет уныние, которое, по словам Ирины, «являясь страшным грехом, крадёт наше время». Позитивное же мышление, наоборот, всё восстанавливает и бережёт.

– Выбрасывайте ментальный мусор! – призывает она. – Освободите место для принятия мира и радости, и тело ответит благодарностью.

Про материальные ценности

– Излишества – убийцы времени, – уверена Ирина Владимировна. – Дорогие вещи, деньги – не грех, но важно пользоваться ими во благо себе и этому миру, а не копить ради количества и статуса.

Природа – наш главный дар

– Воздух, вода, огонь, земля, растения, животные, рассветы и закаты – всё это даётся нам бесплатно, по праву рождения, но многие люди неблагодарны и не ценят дары нашей планеты, – говорит Ирина. Пора осознать всем, что это мы тут гости, и УВАЖАТЬ ПРИРОДУ-МАТУШКУ.

Родители:

принять, простить и поддержать

– Мы все неидеальны, разве мы имеем право судить тех, кто дал нам жизнь? – делится Ирина Владимировна. Ведь порой они и не знали, как это могло бы быть, их самих не научили.

– Дарите им любовь, а не упреки.

Дети: безусловная любовь вместо нехватки времени

– Не ругайте, не критикуйте, а обнимайте, находите для детей время, – призывает Ирина. – Детство мимолётно. Играйте, слушайте, читайте сказки, уважайте, будьте рядом – это важная составляющая взаимоотношений.

Счастье – выбор, а не случайность

– Наполните сердце светом, – советует Ирина. – Негативное прошлое – это тоже ваш опыт. Отпустите обиды. Только тогда вы сможете дарить миру себя наполненным любовью.

Добро и зло:

две стороны одной медали

– Мы сами выбираем – жить в аду или раю, – говорит Ирина. – Каждое решение имеет последствия. Остаться в аду или шагнуть в рай – ваш выбор, ваш путь.

Перезагрузка мышления

Всегда есть выбор, какой след оставить этому миру после себя. Кем быть – мы сами выбираем. Научиться ценить своё тело, беречь его, не засорять разум ментальным мусором, уважать себя и себе подобных. Быть примером детям. Относиться ко всему и всем так, как хотел бы, чтобы относились к тебе. Ценить семью, природу, дружбу, найти своё призвание и быть полезным миру – всё это и даёт истинное счастье.

#бытьдобра

#дорогуюсилитудущий

PRODOM: ТАК СТРОЯТСЯ МЕЧТЫ

Сегодня мы общаемся с совладельцем ProDom Артёмом Чесноковым и готовы поделиться ответами на самые насущные вопросы о рынке недвижимости и экономики.



Турбулентность экономики отражается не только на рынке недвижимости. Её ощущают во всех отраслях. Нельзя однозначно сказать, что 2025 год экономически сложнее 2024 года. Все изменения носят стремительный характер. Усложнилось и само прогнозирование экономической ситуации: мы не знаем, что будет завтра и стало ли сегодня лучше или хуже, чем вчера.

Единственное, что сдерживает сегодня рынок недвижимости – это ключевая ставка. Кто-то хранит деньги в краткосрочных депозитах, кто-то – в ПИФах, но так или иначе денежные средства у населения есть. Любой инвестор или просто умный человек понимает, что для правильного финансового портфеля ему необходима в нём недвижимость. Конечно же, нередки случаи, когда люди живут на денежном потоке от аренды. Но сегодня хочется поговорить о рынке загородной недвижимости, который сильно штормит.

Я считаю, что льготную программу ипотеки для населения нужно было оставить для загородного строительства. Если мы развиваем сектор загородной недвижимости, то расширение городов должно происходить не в высоту многоквартирных домов, а в ширину. Достигается такой эффект благодаря инфраструктурному развитию сёл, деревень, поселений, коттеджных посёлков, ИЖС. А для этого нужно провоцировать и менять политику застройки загородной недвижимости.

Именно отсутствие собственного жилья является важным фактором снижения демографии в стране. Да, есть материнский капитал и иные серьёзные меры поддержки по общемировым тенденци-

ям, но этого недостаточно для покупки собственной недвижимости. И всё же, по сравнению со стоимостью квадратных метров в крупных городах, загородная недвижимость и строительство частных домов всё ещё остаются доступными.

На примере Санкт-Петербурга и Ленинградской области мы видим тенденцию переселения крупных промышленных предприятий за окраины города. Если бы была поддержана инициатива переезда молодых семей в область, то появились бы условия для создания микроклимата в цепочке «жильё – работа».

Сильнее всего виден спад на недвижимость в области массового сегмента, премиум- и бизнес-класс продолжают удерживать стабильные показатели. Я верю, что пройдёт время – и ключевая ставка будет снижена, и тогда наступит гиперспрос и дефицит предложения.

С услугами и товарами ситуация обстоит сложнее. Пока и бизнес, и потребители ждут изменения экономической ситуации, но стоит ли ждать скачков или воспользоваться идеальным штормом?

Что же выгоднее выбрать в современных экономических реалиях: покупку готового дома или строительство с нуля? Многим кажется, что лучше готовый дом: купил и заехал. Есть один очень важный нюанс: готовые дома не строят под себя, а экономия начинается с правила «не экономить». Например, сэкономив на толщине стен и перекрытий, дом придётся топить в непрерывном режиме, что будет дорого обходиться его владельцу. В готовом доме в рамках 15-30 млн руб. застройщик будет экономить на всём, на

чём можно. Это делается для попадания в рынок и быстрой продажи. Не нужно думать: «Дядя Вася построит мой дом качественно, как для себя». Даже если застройщик захочет сделать так, у него ничего не получится: он выйдет за рамки заложенного бюджета. Из всех возможных вариантов остекления он выберет пластиковые стеклопакеты – так дешевле, утеплитель будет также экономкласса, посеянный газон – с сорняками и так далее; и при этом – 25 млн руб. с покупателя.

Строительство собственного дома начинается именно с вас: только вы знаете, где должны быть розетки, спальни, котельная с двумя входами и другие нюансы. Дом должен быть компактным или просторным, чтобы никто никому в нём не мешал, два санузла (хозяйский и гостевой) или один, мойка для лап собаки и многое другое, что нужно именно вам.

Будущие собственники домов совершают одну серьёзную ошибку на этапе планирования. Сначала они вызывают архитектора, который чертит план по их заказу, и идут рассчитывать стоимость дома, а работы уже считают со строителями и получают смету на сам дом – 40 млн. А ведь архитектор – не сметчик. Поэтому стоит прийти в компанию, которая будет строить вам дом, а не переходить от специалиста к специалисту. Пусть эта компания, а именно так работает ProDom, построит вам дом в тёплом контуре и с хорошей инженеркой, но без ландшафта, внутренней либо внешней отделки. Но в такой дом вы сможете въехать и доделывать его по мере собственных возможностей. Так выглядит счастье!

В этом году я выпустил собственную книгу «Продаётся», где подробно рассказал обо всех нюансах загородного строительства для всех участников рынка. Уверен, вы найдёте в ней много нового, важного и полезного.



ИСКАНДЕР КАЛИМУЛЛИН:

«Наша цель – формировать не просто коммерческую недвижимость, а полноценные пространства для жизни и бизнеса»

Строительство объектов коммерческой недвижимости, в которых будут гармонично сосуществовать бизнес, люди и комфортная среда, создание пространств с чёткой концепцией, удобных как для предпринимателей, так и для их клиентов, – именно этим успешно занимается группа компаний «МИР». Генеральный директор ООО «МИР» и председатель Комитета девелопмента Союза «Торгово-промышленная палата Республики Татарстан» Искандер Калимуллин рассказал о составляющих успеха компании, о том, почему так выгодно заниматься девелопментом, и о работе над проектами в условиях высоких ставок и инфляции.



– Искандер Ринатович, группа компаний «МИР» на сегодняшний день является лидером в реконструкции и строительстве апарт-отелей и объектов коммерческой недвижимости. Расскажите о составляющих вашего успеха.

– Наш успех основан на глубоком анализе рынка, понимании его перспектив и взаимодействии с государственными инициативами. Мы создаём не просто рентабельные проекты, но и объекты, повышающие инвестиционную привлекательность городской среды.

Ключевую роль играют команда профессионалов и партнёрские связи. 2024–2025 годы – это время коллабораций, когда объединение усилий обеспечивает взаимный рост. Важное значение имеет и участие в профессиональных сообществах, таких как Комитет по девелопменту при Торгово-промышленной палате Татарстана, это даёт нам доступ к актуальной информации, позволяет выстраивать эффективные коммуникации и вносить вклад в развитие отрасли в целом.

Таким образом, успех группы компаний «МИР» основан на трёх ключевых принципах: стратегическое видение, партнёрство и долгосрочные перспективы. Мы уверены, что именно такой подход позволяет нам не только сохранять лидерство, но и задавать новые ориентиры в девелопменте коммерческой недвижимости.

– Почему на рынке наступило время девелоперов? И почему, по вашему мнению, это так важно именно сейчас?

– Современные города сталкиваются с необходимостью масштабного благо-

устройства. В их структуре по-прежнему остаётся множество морально и конструктивно устаревших зданий, которые не соответствуют современным требованиям к городской среде. Однако у муниципалитетов не всегда есть достаточные ресурсы – финансовые, временные и экспертные – для комплексной реновации таких объектов. Именно в этот момент на первый план выходят девелоперы, которые берут на себя задачу обновления городской инфраструктуры.

Наше направление охватывает жилую, коммерческую и промышленную недвижимость. В Казани, например, растёт потребность в индустриальных парках и бизнес-хабах, что делает девелопмент ещё более актуальным. Мы не просто строим здания, а создаём экосистемы, которые способствуют развитию города и бизнеса.

– Как вы работаете над проектами в условиях высоких ставок и инфляции?

– Как ни парадоксально, именно инфляция открывает новые возможности для создания высокомаржинальных проектов. Недвижимость остаётся одним из самых надёжных инструментов сохранения капитала: инвесторы и конечные покупатели предпочитают вкладывать средства в «бетон», что делает такие активы низкорисковыми в условиях экономической нестабильности.

Высокие ставки мы компенсируем гибкими условиями – рассрочкой и снижением порога входа на этапе строительства. Себестоимость снижаем за счёт партнёрских схем, когда подрядчики не только получают гарантированные заказы, но и

участвуют в инвестициях, извлекая выгоду из капитализации. Такой подход формирует устойчивую экосистему, в которой выигрывают все: девелопер, инвесторы и поставщики.

– Что лично вам нравится в вашей профессии?

– Меня вдохновляет сам процесс трансформации: видеть, как забытые вещи обретают новую жизнь, становятся востребованными и полезными.

Мы создаём не просто здания, а пространства, в которых бизнес получает новые возможности, а горожане – комфортные места для работы и отдыха. Именно эта возможность менять среду делает девелопмент для меня не просто бизнесом, а созиданием.

– На каких проектах вы планируете сосредоточиться в этом году?

– Мы продолжаем развивать концептуальные коммерческие пространства – апарт-отели и многофункциональные хабы, объединяющие разные направления бизнеса. Это не просто офисы, а экосистемы, где предприниматели находят партнёров, клиентов и готовые решения.

Ещё одно важное направление – влияние на архитектурный облик Казани. Мы стремимся создавать объекты, которые органично вписываются в городскую среду, подчёркивая её национальный стиль. Наша цель – формировать не просто коммерческую недвижимость, а полноценные пространства для жизни и бизнеса.

Беседовала Алина Волкова

Производство МАФ, по убеждённому мнению основателя и руководителя компании «СтильСитиРУС» Анжелы Волоцкой, очень интересный процесс, требующий вдохновения и большой самоотдачи. Это постоянная, плодотворная работа в тандеме с архитекторами и дизайнерами, начиная со стадии разработки концепции и до конечного результата – формирования гармонии городской среды: «Именно в такой связке рождаются малые архитектурные формы. Они, как произведение искусства, приносят максимальное удовольствие всем – создателю, производителю, созерцателю и пользователю, подчёркивая индивидуальность городского пространства и создавая уютную атмосферу любой территории. А это и есть та самая гармония результата, человека и города!»

«СТИЛЬСИТИРУС»: ГАРМОНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

– Анжела Леонидовна, расскажите, как вы пришли в этот бизнес? Почему именно МАФ?

– Всё довольно просто. Я работала в аналогичной компании директором торгового дома, руководила продажами МАФ (малые архитектурные формы. – Ред.), была лицом компании на московском рынке... И однажды, после очередного неприятного разговора с заказчиком, который был сильно недоволен качеством поставленных МАФ, поняла, что не готова больше «краснеть за других» и буду производить МАФ высокого качества сама.

Моя семья поддержала эту идею по организации своего бизнеса, и так в 2017 году появилась компания «СтильСитиРУС».

– Можете рассказать о своей семье? Хватает времени на общий досуг?

– Семья – это то, что делает меня сильнее и увереннее! Неоценимы помощь и поддержка мужа во многих организационных, технических вопросах и домашних делах. Он окружил меня такой безграничной заботой и любовью, что стоит к нему только прижаться – все проблемы улетучиваются.

Старший сын взял на себя управление всем нашим большим производством. Любимая сноха тоже с нами, она успешный топ-менеджер «СтильСитиРУС», её неординарный подход к работе позволяет увеличивать продажи в разы: каждый клиент становится её близким другом, а друзей подвести нельзя!

Младший сын – это моя отдушина и сильнейшая мотивация для роста, развития и поддержания себя в хорошей форме. Он будущий программист и сейчас помогает нам с продвижением сайта.

Мы любим собираться всей нашей большой семьёй в доме у мамы, за общим столом, обсуждаем смешные, трогательные и важные события из нашей жизни. В эти часы я уже не бизнес-леди, а любимая доченька, лучшая сестрёнка, нежная жена и самая добрая мамочка (смеётся).



В семье я нахожу источник мощнейшей жизненной энергии для новых достижений.

– Возвращаясь к производственной теме: вы следите за новыми трендами в производстве МАФ?

– Да, конечно, мы активно следим за развитием рынка малых архитектурных форм. Ведь современные МАФ уже не просто красивые скамейки. Скучные качели и одинокие песочницы из дерева уходят в прошлое: комбинации различных материалов, светящиеся элементы, интеграция живых растений, подвижные модули – всё это позволяет создавать новые уникальные пространства для жизни людей. МАФ становятся всё более функциональными и позволяют одним объектом «закрыть» несколько потребностей человека.

– Столкнулись ли вы с проблемой необходимости импортозамещения?

– Да, и на самом деле очень этому рады! Из-за дефицита импортных материалов российские производители стали активно изучать потребность рынка и заполнять открывшиеся ниши. Например, на

своём производстве мы с удовольствием используем масла российского производства.

Благодаря тому, что производитель масла – наш сосед, фабрики находятся в одной производственной локации, мы можем сообща разрабатывать специальные составы под любой индивидуальный проект.

– Возможно ли изготовление МАФ по проекту заказчика?

– Да, мы реализуем самые сложные индивидуальные проекты, за которые не берутся конкуренты, так как для производства такого класса изделий нужны дорогое высокотехнологичное оборудование и специалисты высочайшего уровня. Что далеко не каждый производитель может себе позволить.

– Есть ли тенденция к увеличению рынка сбыта ваших изделий?

– Потребность в МАФ в России активно растёт. Отрадно, что регионы стали проявлять повышенное внимание к благоустройству территорий. А это способствует и развитию туризма, и привлечению инвестиций в регионы, и развитию экономики страны в целом. Поэтому потребность в наших изделиях только растёт.

– Как прошёл для компании 2024 год и что в планах на ближайшее время?

– В 2024 году, по оценке Минстроя РФ и Ассоциации парков России, мы стали «Лучшим производителем МАФ»!

Также мы переехали на собственную производственную площадку в 1 га, существенно увеличили мощности и активно продолжаем развивать изготовление индивидуальных изделий.

В наших дальнейших планах – производство детского и спортивного оборудования, запуск линии по производству архитектурного бетона. Я очень рада, что мы помогаем нашим городам обрести новый гармоничный облик и, конечно же, комфорт!

Подготовил Вячеслав Колесников



Илья Мейтыс: «ВСЕ НАШИ ПРОЕКТЫ – КАК ДЕТИ, КАЖДЫЙ СО СВОИМ ХАРАКТЕРОМ, НО ВСЕ ЛЮБИМЫЕ»

Архитектурное бюро ARCHKON уже 25 лет воплощает самые невероятные проекты в разных уголках России и за рубежом. Каждый из них имеет свою «изюминку», ведь все творения уникальны, они создаются для конкретных людей и определённого места.

О достижениях компании, ключевых критериях комфортного пространства и концепции архитектурной экологии в целом мы поговорили с руководителем бюро ARCHKON Ильёй Мейтысом.

– Илья Леонидович, команда вашего архитектурного бюро выполнила более пятисот уникальных проектов, какие из них вам запомнились больше всего, есть ли любимые?

– Скажу так: мне нравится воплощать в жизнь интересные, захватывающие проекты. И принципиально важно, чтобы проект прошёл весь путь: от зарождения идеи и первых эскизов до финальной реализации. В архитектурном бюро ARCHKON придерживаются мультидисциплинарного подхода к любой задаче, именно поэтому у нас несколько ключевых направлений работы: это ландшафтное проектирование и благоустройство, дизайн общественных и коммерческих интерьеров, корпоративных пространств, а также архитектурное проектирование. Отдельно стоит наша студия, работающая с частными заказами. Это направление по-своему уникально, требует особого внимания и тонкости.

Выделить какие-либо проекты очень трудно: все наши проекты – как дети, каждый со своим характером и судьбой, но все любимые.

– Какими достижениями за 25 лет компании ARCHKON вы особенно гордитесь?

– Возраст, безусловно, имеет значение, и четверть века успешного существования нашего архитектурного бюро – это повод для заслуженной гордости. Среди партнёров ARCHKON – флагманы российского рынка в различных сегментах: от гигантов девелоперского бизнеса и нефтеперерабатывающих комплексов до металлургических титанов и передовых хайтек-компаний.

Наша истинная ценность – это люди: и клиенты, и сотрудники компании. Я с глубоким уважением отношусь ко всем, с кем мы работаем и сотрудничаем, вклад каждого из них – это кирпичик в фундаменте нашего успеха.

– Главное в конечном результате для бюро – это комфорт клиента. Каковы, на ваш взгляд, ключевые критерии комфортного пространства?

– Главный критерий – вам должно быть «удобно» в той среде, которую мы для вас создали. Правильные пропорции пространства, акустический комфорт, игра света, гармония цвета, климатическое равновесие – краеугольные камни любого достойного проекта. И здесь архитектор не работает в одиночку, а только в тандеме с инженерами, светотехниками, специали-

стами по климату. Поскольку ARCHKON исповедует индивидуальный подход, я бы провёл параллель с мужскими костюмами: существует огромная разница между добротным изделием массового производства и костюмом, сшитым непосредственно для тебя, с учётом всех особенностей фигуры. Последний – словно продолжение тебя, безупречно сидящий, отражающий твою суть, в нём ты чувствуешь себя уверенно и непринуждённо. Так и комфортное пространство – это костюм, созданный по твоим меркам, где каждый шов, каждая деталь идеально соответствуют твоим потребностям и вкусам.

Истинный профессионал воплощает желания клиента, создавая пространство, где ему будет максимально удобно. Это тоже часть нашего слогана: «Вдохновляющее решение ваших задач». Обладая эмпатией, мы пропускаем задачу, поставленную заказчиком, через себя, и предлагаем решение, максимально отвечающее его требованиям. Комфорт клиента – наш главный ориентир.

– Используете ли вы при создании городских пространств концепцию архитектурной экологии?

– Архитекторы, подобно врачам, исповедуют принцип «не навреди». И, реализуя проект, нужно улучшать, не ухудшая – это важный внутренний принцип. Особенно это важно в реконструкции, работе в исторической застройке, где преемственность архитектурной среды становится ключевым фактором. Сохранение этажности, приоритетных материалов, существующих доминант – вот те ценности, которые должны быть превыше всего.

– В каких масштабных проектах бюро ARCHKON хотело бы себя «испытать» в будущем?

– Мне очень интересны проекты, связанные с решением комплекса задач: например, по созданию нового города, это вызов для архитектора. Всё, что связано с градостроительством, мастер-планированием, комплексным развитием территорий, занимает особое место в нашем сердце в связи с тем, что это наиболее комплексная работа. Но в то же время хочу заметить, что в выборе новых проектов масштабность задачи не измеряется её размерами. Главное – чтобы каждый проект был источником вдохновения как для нас, так и для наших заказчиков, воплотился в жизнь.

Беседовала Алина Волкова

Алексей Иванов, Geotrium: «Мы проектируем истории, в которые хочется погрузиться»

«Студия архитектуры и дизайна интерьера Geotrium» более 10 лет создаёт пространства для жизни и бизнеса по всему миру. С 2013 года команда разработала более 900 проектов, и среди них есть уже всемирно известные! Сегодня у нас в гостях Алексей Иванов, сооснователь студии Geotrium.



У нас нет жёсткой иерархии: даже новичок может предложить идею, и она будет реализована, если усиливает проект.

– В 2023 году вы открыли филиал на Бали. Чем он занимается?

– На Бали мы работаем с девелоперами и застройщиками, делаем проекты от архитектуры до внутреннего интерьера. Ещё создаём проекты по развитию территории и помогаем застройщикам нащупать философию проекта, какую-то идею и историю, которая будет помогать им с точки зрения маркетинга и выделять из других. В каждом проекте мы придумываем точки притяжения, в которых рука сама тянется за телефоном, чтобы сфотографировать пространство и выложить в социальные сети.

– Предположим, у вас нет вообще никаких ограничений: какой проект вы бы реализовали?

– Если рассматривать нашу планету, мой интерес сейчас направлен внутрь России. Я бы хотел спроектировать отель на Камчатке или в другом интересном регионе, так как у нас множество потрясающих красивых мест. И в них не хватает архитектуры, которая бы гармонировала с этой красотой и подчёркивала её. Но если не ограничиваться нашей планетой, то, думаю, это был бы отель на Луне или на Марсе: мне кажется, это очень захватывающая история. Я думаю, в недалёком будущем такие отели точно появятся.

– Какие планы есть у Geotrium?

– Развивать архитектурное направление: проектировать дома и комплексы. Укреплять партнёрства с девелоперами, расширять B2B-сегмент. В планах – масштабировать англоязычный YouTube-канал и активизировать работу за рубежом. А ещё мечтаем, чтобы эмоциональный дизайн стал стандартом для всех, кто создаёт пространства для жизни и работы.

<https://geotrium.com/#section-video>

– Алексей, Geotrium уже второе десятилетие создаёт дизайн-пространства по всему миру. А с чего всё начиналось?

– Сначала я и сооснователь компании Павел Герасимов сотрудничали, создавая вместе дизайн-проекты, а ближе к 2014 году начали набирать команду и масштабироваться. Когда приняли решение о создании студии, задумались о названии. Мне нравилось Geotrium, так как это название олицетворяло стилистику дизайн-студии. На тот момент мы придерживались ровной, строгой, симметричной стилистики, и эту геометричность хотелось отразить в названии.

Думали и о том, работать ли под собственным именем или под нейтральным названием. Я выбрал второе: меня зовут Алексей Иванов, и однофамильцев в моём случае довольно много. К тому же при «именном» бренде остался бы «за скобками» мой партнёр. Со временем я понял, что это было правильное решение: оно помогло нам привлекать талантливых и амбициозных архитекторов, которые не хотели быть «в тени» основателей.

– За 10 лет ваша команда реализовала под тысячу проектов. Какими гордитесь больше всего?

– Каждый проект для нас ценен, но особенно выделяю виллу Private Jet Villa на Бали в фюзеляже Boeing 737. Это мировая достопримечательность: тут снимали «Орла и Решку», а гости могут любоваться океаном из джакузи или с вертолётной площадки. Также горжусь своей квартирой в Москва-Сити – моим личным пространством, где дизайн отражает мою любовь к архитектуре и деталям. Этот проект получил премию BEST RUSSIAN DESIGN AWARDS 2024.

– Вы говорите об эмоциональном интерьере. Что это?

– Мы рассматриваем интерьер не как просто «картинку» и «форму», а как место с идеей. Эмоциональный дизайн – как парк развлечений: ты взаимодействуешь с пространством, открываешь его

детали. Очень важно, что человек будет чувствовать, находясь в этом интерьере, как он будет взаимодействовать с пространством.

Private Jet Villa в этом смысле – идеальный пример. Сама идея дома в самолёте заключается в том, что вилла – это как бы «твой частный самолёт, на котором ты как будто бы путешествуешь и можешь остановиться в любой точке». В этом проекте использовано много специальных приёмов: видовые точки, камин, вертолётная площадка, сетка над обрывом. Такие экспириенсы и эмоциональный дизайн становятся для нас главными. Потому что для нас важны эмоции, которые испытывает человек в нашем интерьере. Мы проектируем истории, в которые хочется погрузиться.

– Как устроена ваша команда? Каких специалистов ищете?

– Нам важны коммуникативные навыки. Нужно уметь задавать вопросы, чтобы раскрыть потребности заказчика и принимать правки арт-директора. Важно желание развиваться и работать в команде.



Елена Борзова, архитектор и профессионал международного уровня в области архитектуры и дизайна интерьера, руководитель компании Borzova Design Group, рассказала о формировании собственного стиля, принципах проектирования и реализации проектов, а также об умении идти в ногу со временем при воплощении идей заказчиков.

Елена Борзова: «ЧЕМ СЛОЖНЕЕ ЗАДАЧА, ТЕМ СИЛЬНЕЕ АЗАРТ»

– Елена Евгеньевна, как в вашу жизнь пришло увлечение дизайном? Что позволило вам сделать имя в этой сфере, сформировать свой стиль и в итоге создать компанию Borzova Design Group?

– Увлечение дизайном родилось из личного опыта, широкого кругозора, впечатлений от путешествий, наблюдений за образом жизни и культурой разных людей. Архитектурное образование, погружившее меня в мир проектирования ещё со студенческой скамьи, стало надёжным фундаментом для развития собственного дела. Практический опыт, полученный при работе над собственными проектами, а также проектами друзей и знакомых, помог мне выявить тонкости реализации и приобрести ценные знания в строительстве. И вот – спустя 17 лет после окончания университета и работы в команде – я почувствовала силы взять на себя ответственность за идею, за результат перед заказчиками, коллегами и за партнёров.

– Какие принципы лежат в основе подхода Borzova Design Group к проектированию и декорированию интерьеров?

– Принципы проектирования – от «объёмного к частному» в интерьерах и «изнутри наружу» в архитектуре. Конечно, объём и масштабирование стали реальны только тогда, когда собрался опытный и профессиональный состав моей команды. Имя в сфере дизайна мне позволили сделать они – тщательно подобранные сотрудники, которые смотрят со мной в одном направлении, с их помощью и поддержкой я смогла заявить о себе в мире дизайна.

Важным принципом исполнения проектов является принцип «три в одном»: интерьер, архитектура, ландшафт; он воплощается на всех этапах – от замысла до реализации. А ответственность за проект, подбор подрядчиков, комплектацию и снабжение объекта сосредоточена в «одном окне».

Все эти методы и системы позволяют нам контролировать качество всех проектов и выстраивать работу по чётким графикам и сметам.

– Расскажите о наиболее знаковых для себя проектах, особенно запомнившихся, которые вам удалось реализовать.

– Наша компания специализируется на работе с физическими лицами, мы создаём уникальные интерьеры для тех людей, кто стремится обрести гармонию в своём доме; наша целевая аудитория – семья и люди от 25 до 70 лет.

Знаковые проекты для меня – это те, что заставили систему работы стать ещё более совершенной. Для меня не важен статус заказчика, потому что к нам приходят люди с открытым сердцем, чтобы мы создали для них уголок, отражающий их внутренний мир. В каждом разговоре с клиентом мы стремимся понять человека, его жизненный уклад, взгляды на дом, его привычки, увлечения, любовь к животным, накопленный опыт и визуальную культуру.

– Что помогает вам идти в ногу со временем?

– В первую очередь – наши заказчики. Именно их запросы, порой дерзкие и амбициозные, подстёгивают нас к развитию.



Чем сложнее задача, тем ярче разгорается азарт. Каждый завершённый объект, выполненный «под ключ», становится бесценным уроком, позволяющим шлифовать мастерство и совершенствовать методы работы.

Насмотренность и плодотворное сотрудничество с партнёрами, владеющими уникальными техниками и приёмами (будь то создание эксклюзивной мебели, виртуозная работа с камнем, изготовление столешниц, создание акцентных стен, подоконников, пошив штор, внедрение передовых систем вентиляции, кондиционирования, инженерных сетей, умного дома или организация освещения), использование инновационных материалов и постоянный диалог в процессе реализации – всё это открывает перед нами новые горизонты и позволяет оставаться на передовой прогресса.

– В апреле у Borzova Design Group запланировано участие в выставке «Интерьерный Салон», что вы будете на ней представлять? И в каких ещё мероприятиях хотели бы поучаствовать в 2025 году?

– В этом году нас ждёт выставка, где мы сможем не только обменяться драгоценным опытом с коллегами и партнёрами, но и представить наши лучшие проекты вниманию заказчиков, продемонстрировав всю мощь и инновационные идеи нашей команды. Это также прекрасная возможность уловить зарождающиеся тенденции в строительной индустрии, увидеть вектор её развития. От участия в выставках я пока воздержусь, однако посещение международных мероприятий в Италии и Франции, в частности во Флоренции, входит в мои ближайшие планы. Именно там я смогу взрастить свои навыки, впитать передовые знания и овладеть искусством дизайна 2025-2026 гг. – тем самым, который зарождается у мировых компаний-производителей интерьерной моды.

Беседовала Алина Волкова

ДИЗАЙН-СТУДИЯ WHITE: ПРОСТРАНСТВО ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ

Ремонт или строительство дома может оказаться сложной задачей, если вовремя не обратиться за помощью к опытному дизайнеру. В этом случае рутинная работа станет интересным и захватывающим процессом.

На счету дизайн-студии White за 25 лет работы накопилось уже около 750 успешно выполненных проектов. Профессиональная команда дизайн-студии White – это опытные, настоящие специалисты своего дела, которые помогают принять обоснованное решение о планировке и дизайне помещений, подборе материалов и отделки, соответствующих выбранному стилю, создают функциональное и в то же время эстетически привлекательное пространство. Об итогах 2024 года и планах на будущее мы беседуем с художественным вдохновителем, основателем и руководителем студии White Валентиной Герасимовой.



– Валентина, как вы оцениваете итоги минувшего года?

– Каждый год, и 2024-й не исключение, по-своему интересен. Прошлый год принёс нам новый опыт, новые впечатления. Могу сказать, что я горжусь своей компанией. Мы смогли многое успеть, успешно сдать проекты и объекты, которые были в работе, уже запланированы и новые этапы, к которым мы будем стремиться и придерживаться их в наступившем году.

Миссия дизайн-студии White – создавать пространства, способные менять жизнь. Наши проекты из года в год выходят на новый уровень качества, мы постоянно развиваемся, растём, стремимся соответствовать времени и вкусу потребителя. В 2025 году нас ждут новые высоты и новые интересные проекты, над которыми мы будем трудиться с величайшим удовольствием, стараться для наших заказчиков привнести в их пространства красоту, уют и комфорт.

– Можете назвать, на ваш взгляд, самые интересные, может быть, необычные для студии проекты, над которыми вы работали?

– Практически все наши проекты интересны, не шаблонны, каждый проект сделан с душой, под своего заказчика, а мы просто умело собираем всё в единое целое и выдаём результат.

В 2024 году было немало восхитительных проектов. Во-первых, это шале, которое мы устроили в однокомнатной квартире-студии в высотке, с прекрасным видом на город. Заказчица – молодая девушка, которой хотелось, чтобы её жильё наведало ей мысли о жизни в горах. Отделка выполнялась натуральным деревом. Мы сделали неровные стены – я сама придумала стеновое покрытие, мы его нанесли вручную – получилось фактурно, оригинально и привлекательно. Был не менее интересный экопроект для семьи.

И да – был ещё один: очень интересный, яркий, необычный, который совсем не похож ни на что. Я долго думала о его стилистике. И в результате придумала и даже дала новое название стилю и проекту – «Театральный фьюжен». В результате все были в восторге! Меня на протяжении всей работы над проектом не покидало ощущение, что я попала в закулисы театра, а результат превзошёл все ожидания!

– Расскажите о вашей команде: как вы подбираете специалистов?

– У нас давно слаженный профессиональный коллектив, который прошёл все этапы становления. Но я часто беру под опеку и молодых специалистов, студентов или совсем не опытных ребят. Мне нравится их обучать на практике, «рас-

крывать» их талант, возвращать из них крутых специалистов!

– Какие тренды в области архитектурного дизайна и дизайна интерьера вы прогнозируете в наступившем году?

– Хочется верить, что в 2025 году тренд в области архитектурного и интерьерного дизайна приобретёт свою уникальность и персонализацию, что приведёт к созданию неповторимых, индивидуально сформированных пространств, которые будут отражать личность владельца и основываться на его стиле жизни, личной истории и опыте. Это многофункциональные, с современными технологиями пространства, которые в наше время всё чаще и чаще интегрируются в наши дома, способные адаптироваться под потребности владельца, комфортные и удобные. А предпочтение при работе над такими проектами отдаётся натуральным материалам: это камень, дерево, фактурные ткани, с обязательными акцентными деталями.

– Какие планы есть у студии White на ближайшую перспективу?

– Наши планы, как всегда, стабильны: расти и развиваться в ногу со временем, нести уют, гарантировать качество и комфорт нашим клиентам!

Подготовил Вячеслав Колесников

SWILAR:

НАДЁЖНЫЙ ПАРТНЁР ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ



Группа компаний swilar на протяжении многих лет поддерживает международные компании на рынке стран России и СНГ, предлагая полный спектр услуг: консультационную поддержку, юридическое сопровождение, аутсорсинг бухгалтерского обслуживания, формирование управленческой и международной отчётности, функцию контроллинга, поддержку в вопросах трансфертного ценообразования и во многих других вопросах. О наиболее актуальных тенденциях в сфере международного консалтинга рассказывает Дарья Погодина, управляющий партнёр Группы компаний swilar.

– Дарья, что, на ваш взгляд, можно назвать ключевой особенностью вашей работы?

– В сфере консалтинга и поддержки иностранных и дочерних компаний, которая является нашим основным видом деятельности, наибольшую сложность в течение последних лет представляют постоянные и, как правило, стремительные изменения общих рамочных условий и требований законодательства. Соответственно, очень быстро меняются потребности компаний и их стратегические решения. На этом фоне наша цель – не просто по факту уведомлять клиента о наступлении той или иной зоны риска, но превосходить и проактивно помогать в формировании решений.

На внутреннем сленге мы называем это «думать вместе с клиентом».

В связи с этим нам необходимо постоянно отслеживать большой объём информации из разных сфер, вычленять оттуда самое важное и быстро применять это на практике. Тем не менее за много лет работы мы выработали структуру и концепцию, которые позволяют оказывать полноценную поддержку компаниям и в условиях постоянных изменений.

– Насколько сегодня иностранным компаниям интересно развивать или открывать новый бизнес в России?

– Мы видим, что, естественно, каждая компания выбирает свой индивидуальный путь, как исходя из особенностей внутренней логики принятия решений, так и, безусловно, учитывая внешние факторы.

При этом мы наблюдаем безусловный интерес к российскому рынку и усилившуюся активность инвесторов из таких стран, как Китай, Турция и ряд других.

– Какими странами представлены ваши клиенты?

– География наших клиентов обширна: исторически мы много работали с дочерними компаниями представителей европейских стран (например, Германия, Швейцария, Франция и др.), в последние годы много работаем с турецкими и китайскими партнёрами.

– Есть ли отличия во взаимодействии с разными странами? В чём они заключаются?

– В каждом международном проекте есть свои особенности. Так, например, всегда необходимо учитывать нюансы кросс-культурных коммуникаций.

Мы ориентируемся на ожидания клиентов, проявляем максимальную гибкость – вплоть до выбора мессенджера. Если китайскому партнёру комфортно взаимодействовать в WeChat (многофункциональная соцсеть в КНР. – Ред.), то мы также переходим на этот формат.

Для упрощения коммуникации наши сотрудники говорят на нескольких языках: как минимум английский плюс второй язык (немецкий, китайский, итальянский и др.).

Многолетний опыт работы с иностранными компаниями – безусловно, большой плюс нашей команды: мы понимаем, какие локальные сферы или особенности могут, например, быть непонятными или сложными для иностранной штаб-квартиры, и умеем объяснить и структурировать процессы наиболее комфортным образом.

Аналогичный подход прекрасно работает и в тех случаях, когда мы помогаем российским компаниям во взаимодействии с иностранными партнёрами.

– Какие из оказываемых вами услуг были наиболее актуальными за прошедший год?

– Мы видим, что в условиях общей турбулентности менеджмент компаний хочет и должен сосредоточиться на решении оперативных задач бизнеса и одновременно вынужден вырабатывать новые стратегии или вносить корректировки в реализуемые планы.

Безусловно, это накладывает отпечаток и на ожидания компаний к своим бизнес-партнёрам: не просто отрабатывать задачи или в случае, например, аутсорсинга бухгалтерского отражать документы, но проактивно указывать на те или иные нюансы и предлагать опции решений. Это полностью вписывается в нашу концепцию поддержки, и именно за это, по отзывам, нас ценят наши клиенты.

Безусловно, одно из важнейших направлений прошедшего года – постоянный мониторинг ситуации с международными платежами и поиск наилучших решений для клиентов. Выполняя в том числе функции казначейства, мы с особым вниманием отслеживаем и анализируем ситуацию в этом направлении.

– Что в планах Группы компаний swilar в 2025 году, на чём вы планируете сосредоточить основное внимание?

– Мы видим запрос компаний на дальнейшее развитие международных партнёрских сетей и, безусловно, будем дальше работать в этом направлении.

Помимо этого, мы планируем взять в фокус анализ возможности осуществления платежей в криптовалюте. Важным изменением прошлого года стала законодательная возможность проводить в криптовалюте внешнеэкономические расчёты, и мы видим, что со стороны клиентов интерес к этому направлению растёт. Однако в сфере его регулирования пока вопросов больше, чем практики, поэтому мы предполагаем уделить этому пристальное внимание.



Компания «Нейромир» реализует социально значимый проект «Мирный путь». Он основан на авторской методологии с применением БОС-технологии, способствующей улучшению психоэмоционального здоровья членов семей военнослужащих и участников СВО. О том, как нейротренинги помогают облегчить процесс переключения из военной жизни в мирную, рассказывает владелица и автор-методолог компании «Нейромир» Юлия Сырова.

«МИРНЫЙ ПУТЬ». НАДЕЖДА НА БУДУЩЕЕ

После возвращения из зоны СВО военнослужащие нередко сталкиваются с серьёзными трудностями в адаптации к гражданской жизни. Изменение привычного уклада жизни, необходимость поиска новой работы и восстановление социальных связей часто приводят к высокому уровню стресса и нервного истощения, что делает их рассеянными, расфокусированными и эмоционально нестабильными.

Эти проблемы затрагивают не только самих военных, но и членов их семей. Общеизвестно, насколько трудно поддерживать гармоничную атмосферу в семьях, где один из членов страдает от посттравматического синдрома. Члены семьи испытывают чувство тревоги и неопределённости. Это также приводит к стрессу, последствия которого часто выражаются в хронической усталости, повышенной утомляемости и различных болевых ощущениях.

Всем этим людям необходимы квалифицированная поддержка и внимание к их эмоциональному и психологическому благополучию.

Команда компании «Нейромир» создала инновационные нейротренинги с использованием технологии биологической обратной связи (БОС). Этот передовой метод позволяет эффективно развивать и улучшать различные навыки человека.

Мы запустили благотворительный проект «Мирный путь», направленный на поддержку жён военнослужащих и их детей, которые часто сталкиваются с серьёзными эмоциональными и психологическими трудностями из-за отсутствия главы семьи, находящегося на службе. Проект также оказывает помощь в адаптации после возвращения военнослужащего домой, помо-

гая установить эмоциональный контакт между близкими, сохранить гармонию в отношениях между супругами, родителями и детьми.

Нейротренинги способствуют улучшению психоэмоционального состояния, сохранению физического и ментального здоровья, снижению уровня тревожности и профилактике панических атак, уменьшению риска заболеваний, а также повышению эффективности работы когнитивных функций, таких как память, внимание, мышление и координация. Фактически мы помогаем жёнам и детям военных гармонизировать своё внутреннее состояние, уметь переключаться в состояние покоя, управлять своим психоэмоциональным состоянием.

Проект активно развивается по всей стране, и мы уделяем особое внимание его внедрению в малых городах, где доступ к специалистам по работе со стрессами, с посттравматическим синдромом крайне ограничен. Несмотря на настоятельную необходимость в данной помощи, имеющиеся ресурсы всё ещё не в состоянии полностью охватить всех нуждающихся.

Кроме того, мы принимаем участие в федеральном проекте, направленном на возвращение к мирной жизни людей с ампутациями конечностей. Нейротренинги помогают быстрее освоить новые профессиональные навыки, что способствует успешному переобучению и интеграции в общество.

Для нас это не просто работа, а важная социальная миссия. Мы стремимся поддержать участников специальной военной операции и их семьи, обеспечивая им уверенность в завтрашнем дне и способствуя возвращению к полноценной мирной жизни.

Ассоциация «Региональное отраслевое объединение работодателей «Союз предприятий жилищно-коммунального хозяйства Московской области» работает с 2017 года. Она объединяет ресурсоснабжающие и управляющие организации, клининговые и газовые компании. Сегодня это востребованная площадка по обмену опытом между членами Ассоциации. Председатель правления Ассоциации Александр Афонин рассказал нашему журналу о деятельности организации, её достижениях и планах по развитию.

Александр АФОНИН: **«ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА –** **ПОВЫШАТЬ КВАЛИФИКАЦИЮ** **СПЕЦИАЛИСТОВ ЖКХ»**

– Александр, расскажите подробнее о деятельности Ассоциации.

– Мы представляем сферу жилищно-коммунального хозяйства Подмосковья в Совете по профессиональным квалификациям жилищно-коммунального хозяйства России. У нас достаточно большой объём работы, в том числе законодательской. За восемь лет накоплена интересная и разнообразная практика. Наша Ассоциация участвует в реализации решений федерального и регионального уровней по реформированию отрасли жилищно-коммунального хозяйства, в определении приоритетных направлений развития кадрового потенциала и системы квалификаций. Мы также проводим мониторинг рынка труда, содействуем разработке нормативно-правовых актов, экспертизе проектов профстандартов и многое другое.

– Защищаете ли вы интересы и права членов Ассоциации?

– Конечно, если возникает необходимость, то мы защищаем законные интересы и права членов Ассоциации в их взаимоотношениях с органами госвласти и местного самоуправления, юридическими лицами. Наши специалисты оказывают консультативную помощь по большому спектру вопросов: управление производством и персоналом, бухгалтерский учёт и аудит и т. д. Мы обобщаем практику применения норм законодательства, разрешаем индивидуальные и коллективные трудовые споры.

Отдельная задача – создание условий для повышения квалификации руководителей и специалистов предприятий и организаций – членов нашего объединения. По нашему глубокому убеждению, независимую оценку квалификаций должны обязательно проходить не только руководители управляющих организаций, но и

все, кто отвечает за безопасное проживание в многоквартирных домах. Зачастую у крупных управляющих организаций штатных единиц всего 15-20, а ещё порядка 400-500 человек числится в подрядных или субподрядных организациях. Ещё в 2018 году на расширенном заседании Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства России, в котором представители Ассоциации принимали участие, говорили о том, что все участники рынка ЖКХ и городского хозяйства должны иметь свидетельство о НОК. Не только директор, не только главный инженер, а все, кто работает на подряде. Сейчас таких требований нет, но необходимо, чтобы к таким подрядным организациям были применены законодательно те же самые нормы. Потому что есть добросовестные управляющие организации, а есть те, кто всячески пытается уйти от ответственности. А если мы возьмём сегмент ТСЖ и ЖСК, то они вообще не получают никаких лицензий. Там могут работать совершенно случайные люди. Мы регулярно проводим проверки с Министерством по содержанию территорий и государственному жилищному надзору Московской области. Например, в одном из таких рейдов было выявлено, что подготовка к отопительному периоду дома проводилась человеком, который не имел профильного образования – конечно, нашли и много нарушений. Выяснилось, что человек до этого работал в медицине. Такой «мастер» не только качественно не обслужит МКД, но и может по незнанию даже навредить дому. Поэтому мы рады, что законодатель сегодня настаивает на наличии профильного образования. Аттестация сотрудников должна проходить регулярно – раз в три года или пять лет, в зависимости от статуса должности. Независимая оценка квалификаций может также стать одним из требований вступления в СРО. Уход с рынка



ЖКХ неквалифицированных кадров и недобросовестных УО приведёт только к увеличению здоровой конкуренции.

– Как решаются проблемы с недостатком кадров?

– Да, сегодня есть определённые сложности. Например, если возьмём подготовку к осенне-зимнему периоду, то современные мастера уже заполняют паспорт готовности дома в электронном виде. А возрастные работники привыкли это делать на бумаге, им сложно перестроиться. Поэтому важно, чтобы молодые кадры оставались в отрасли.

Для этого в Московской области работает базовая кафедра Министерства жилищно-коммунального хозяйства Московской области «Управление городской инфраструктурой и развитием территорий» МГИМО, где уже несколько сотен руководителей управляющих организаций прошли повышение квалификации. Именно там впервые в России вручили дипломы управленцам городской инфраструктуры.

Наша Ассоциация регулярно проводит ярмарки вакансий среди студентов профильных учебных заведений, которые сейчас проходят у нас ГИА-НОК. В 2024 году в проекте ГИА-НОК приняло участие более 200 человек. Каждый год работодатели оставляют заявки на то, чтобы мы предоставили им на работу профильные кадры. Мы также проводим множество тренингов, обучающих мероприятий, вебинаров и семинаров.

Так что, подводя итог, отмечу, что членство в Ассоциации работодателей – это огромный шаг вперёд на пути развития и совершенствования работы по управлению многоквартирными домами, улучшения качества предоставления услуг жителям и повышения квалификации сотрудников.

Наталья АБРОСИМОВА: «МОЯ ЛИЧНАЯ МИССИЯ – РАЗВИВАТЬ НЕ ПРОСТО СФЕРУ ЖКХ, А ЧЕЛОВЕКА В НЕЙ»

Наталья Абросимова – генеральный директор саморегулируемой организации «Ассоциация управляющих организаций Московской области», исполнительный директор Ассоциации «Региональное отраслевое объединение работодателей «Союз предприятий жилищно-коммунального хозяйства Московской области», руководитель Центра оценки квалификаций, член Совета профессиональных квалификаций ЖКХ, председатель Комиссии по профессиональным квалификациям в сфере управления и эксплуатации многоквартирных домов, член рабочей группы инициативного проекта «Я – Строитель Будущего!» Общественного совета при Минстрое России. Наталья рассказала о наиболее значимых направлениях развития в сфере ЖКХ и поделилась планами на будущее.



– Наталья, как получилось, что вашей профессией стало ЖКХ?

– Без преувеличения, вся моя жизнь связана с отраслью жилищно-коммунального хозяйства. Так вышло, что с юных лет мне было интересно разбираться в любой проблеме самой. Наверное, эта черта характера и привела в такую, как может кому-то показаться, преимущественно мужскую сферу, да ещё и на руководящие должности. Кстати, я знаю очень много женщин-руководителей управляющих организаций, председателей совета МКД. Нет тех задач, которые нам не по плечу, главное – желание брать на себя ответственность и доводить дело до конца.

Две ассоциации, комиссии, Центр оценки квалификаций, партийные проекты – направлений работы очень много, но если проанализировать, то все они – важное звено одной цепи. Это позволяет мне иметь стратегическое видение ситуации в ЖКХ целиком, а значит, и принимать более верные решения для развития сферы, находиться в постоянном диалоге с жителями, представителями сферы и власти всех уровней.

– Что для вас наиболее значимо в сфере ЖКХ?

– Когда я стала руководителем ЦОК, то поняла, вот он – ещё один важный шаг по направлению к реализации собственной миссии: развивать не просто сферу ЖКХ и городского хозяйства, а человека в ней. Мне важно внести свой вклад в то, чтобы не только работники отрасли повышали уровень своих знаний, но и жители лучше разбирались в ЖКХ. Считаю, что нам с коллегами это удаётся, в ЦОК еженедельно проходят экзамены, и сегодня в рекламе он не нуждается. В регионе создано более 100 экзаменационных площадок, значительная часть из которых – это профильные учебные заведения. Очень помогает и реализация партийных проектов «Школа грамотного потребителя» и «Жители МКД», которые сейчас объединили в новый проект «Школа ЖКХ». Это позволило тысячам жителей Подмоско-

вья получить качественные знания на наших образовательных семинарах. Горжусь, что среди наших слушателей есть те, кто успешно сдал профессиональный экзамен и стал руководителем управляющей организации. Сама очень люблю учиться, считаю это неотъемлемой частью своей жизни. За плечами два высших образования, но останавливаться на этом не собираюсь. Планирую поступить в ближайшее время на третье высшее по специальности «юриспруденция».

– Удалось ли достичь целей, которые вы ставили при создании Ассоциации?

– В этом году мы отмечаем 12-летие создания саморегулируемой организации «Ассоциация управляющих организаций Московской области». Ещё одна памятная дата будет связана с другим важным для нас событием – подписанием правительством Московской области Меморандума о саморегулировании в сфере управления МКД на территории региона.

Как генеральный директор Ассоциации, стоящий у истоков её создания, могу сказать, что это были непростые 12 лет. С одной стороны, управление жилой и нежилой недвижимостью является наиболее развивающейся сферой хозяйственной деятельности. С другой – необходимо постоянно расти, оправдывая ожидания потребителей услуг. И здесь мы в своё время столкнулись с нехваткой единых правил и требований к профессиональной деятельности управляющих организаций, стандартов качества работ и услуг по управлению недвижимостью, фактическим отсутствием ответственности участников рынка.

Сейчас создаётся более комфортная среда для жителей, повышается уровень специалистов, обслуживающих дома, внедряется передовой отраслевой опыт, совершенствуется нормативно-правовое регулирование. В регионе сформирована единая система стандартов и правил оказания услуг по управлению МКД.

В 2015 году было введено лицензирование управляющих организаций, но саморегулирование при этом осталось востребованным на рынке. Более того, СРО стала площадкой для тесного взаимодействия, общения участников и обмена опытом. Мы пошли дальше и создали бизнес-клуб, в который входят коммерческие компании, оказывающие услуги для управляющих и ресурсоснабжающих организаций с высоким дисконтом.

Сегодня в составе нашей Ассоциации – самые крупные региональные компании. Благодарю коллег за то, что все эти годы вы с нами! Вместе мы активно развиваем институт общественного контроля сферы ЖКХ, принимаем участие в различных рабочих группах и комиссиях, представляем сферу жилищно-коммунального хозяйства Подмосковья в Совете по профессиональным квалификациям ЖКХ России. Впереди много целей и задач, которые мы обязательно воплотим в жизнь!

Екатерина Викторовна Киселёва – опытный профессионал в сфере оказания услуг ЖКХ. Несколько лет она руководила собственной управляющей компанией «Долмастер», которая осуществляет обслуживание многоквартирных домов в Московской области.

Во многом благодаря её профессионализму и неравнодушию компания пользуется у жителей города заслуженным доверием и уважением.

«Наша главная задача – выстроить новый формат в управлении многоквартирными домами, разрушающий стереотипы, которые сложились у населения в отношении сферы обслуживания ЖКХ», – считает Екатерина Викторовна.

Среди её личных достижений – успешное участие в 2024 году в профессиональном конкурсе «Краса ЖКХ», по итогам которого Екатерина Киселёва была награждена дипломом в номинации «Руководитель организации по управлению многоквартирными домами» (7-й уровень квалификации). В том же году она была аттестована в качестве эксперта по независимой оценке квалификаций Центра оценки квалификаций СПК ЖКХ.



ЕКАТЕРИНА КИСЕЛЁВА: «Гарантируем жителям комфорт, качественное обслуживание и безопасность»

– Екатерина Викторовна, как давно вы работаете в сфере ЖКХ?

– О, у меня уже довольно серьёзный стаж – более 20 лет. Свою карьеру в этой сфере я начала ещё в 2000 году. И она стала делом всей моей жизни, за этот период я изучила все тонкости и нюансы эксплуатации и обслуживания многоквартирных зданий.

А в 2020 году я приняла непростое, но верное решение – начать самостоятельный бизнес в этой сфере – и основала управляющую компанию.

Также в качестве эксперта Центра оценки квалификаций Ассоциации «Региональное отраслевое объединение работодателей «Союз предприятий ЖКХ МО» я активно занимаюсь развитием профессиональных компетенций специалистов, работающих в сфере жилищно-коммунального хозяйства, что способствует повышению стандартов и качества услуг в этой области.

– Сколько сегодня клиентов у компании «Долмастер», в каких городах она работает?

– На сегодняшний день УК «Долмастер» обслуживает 71 многоквартирный дом в нескольких подмосковных городских округах: в Долгопрудном, Мытищах и Лобне.

Мы стремимся создать комфортные условия для всех жителей, обеспечивая качественное управление и поддержку в вопросах, связанных с благоустройством и обслуживанием жилья.

Хочу отметить, что мне удалось сформировать прекрасную команду профессионалов с большим опытом в обслуживании многоквартирных домов, увлечённых своим делом, очень ответственных и порядочных.

Управляющая компания «Долмастер» располагает развитой материально-технической базой, включает в себя собственную аварийно-ремонтную службу, склады необходимых материалов и запасных частей. Также у нас имеется собственный кол-центр, где работают грамотные и неравнодушные сотрудники, готовые оперативно помочь в любой сложной ситуации.

Для комфортного проживания жителей многоквартирных домов наши специалисты проводят разноплановые работы: инженерные, электромонтажные, общестроительные, штукатурные, малярные, санитарно-технические. Словом, все виды работ, которые только могут быть востребованы в обслуживании жилого фонда.

– Как вы считаете, что самое важное в работе управляющей компании: специалисты, технические возможности, что-то ещё?

– Я убеждена, что первостепенная задача управляющей компании – это установление доверительных отношений с жителями. И простого выполнения служебных обязанностей для этого явно недостаточно.

Именно поэтому команда УК следит не только за состоянием жилого фонда, но и за порядком во дворах и безопасностью на детских площадках, является инициатором и активным участником субботников; мы занимаемся озеленением, высаживая кусты и деревья. А к Новому году специалисты компании обязательно украшают дворы, проводят конкурсы и так далее – всё это позволяет создать неформальную атмосферу, подарить жителям

праздник и наполнить их жизнь позитивом и теплом.

Ещё одно важное направление деятельности УК «Долмастер» – максимальная интеграция обслуживаемых нашей компанией домов в различные государственные программы. Это даёт возможность не только улучшить внешний вид и провести модернизацию строений, но и значительно сэкономить средства жителей. Так, за последние годы нам удалось добиться участия в проектах комплексного благоустройства дворовых территорий, установки камер в рамках программы «Безопасный регион». Помимо этого, силами специалистов «Долмастер» был проведён ремонт нескольких подъездов в рамках губернаторской программы «Мой подъезд».

Поэтому, подводя итоги, я отмечу, что успешная работа управляющей компании может быть оценена по трём основным категориям: это безопасность, комфорт и доверие. И каждая из этих категорий равнозначна и важна, только в их взаимосвязи мы сможем гарантировать нашим жителям уют и качественное обслуживание, а также создавать тот неповторимый микроклимат, который позволяет людям чувствовать себя дома комфортно и защищённо.

– Какие у вас есть планы на новый, 2025 год?

– Что касается моих планов, я хочу сосредоточиться на ещё одном актуальном направлении и возглавляю компанию «УК Баррио». Это новая компания, она занимается предоставлением клининговых услуг, обеспечением бесперебойного функционирования аварийно-диспетчерской службы, оказанием содействия в подготовке, организации и проведении общих собраний собственников. Верю, что со временем эта компания выйдет на достойный уровень признания жителями, как и «Долмастер».

Подготовил Вячеслав Колесников

ООО «ПЕРВЫЙ ПЕЧАТНЫЙ ДВОР» – ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ С ВЫСОКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ

«Первый печатный двор» – российское предприятие, завоевавшее репутацию одного из лучших производителей высококачественной, защищённой от подделок полиграфической продукции, которая находит широкое применение среди финансовых учреждений, образовательных и медицинских организаций, а также федеральных и региональных органов власти. Каждый документ – это результат тщательной работы команды профессионалов, нацеленных на создание продукции, которая не только соответствует требованиям времени, но и вызывает доверие у своих покупателей, укрепляя тем самым имидж компании как лидера в своей отрасли.

Елена Байкова, заместитель генерального директора по правовым вопросам ООО «Первый печатный двор», рассказала о специфике работы предприятия и о том, какие факторы позволили компании быть удостоенной номинации «За долгосрочное и успешное развитие бизнеса».

– Елена Вячеславовна, кто из новых заказчиков в лице государственных органов и ведомств появился у предприятия «Первый печатный двор» за последнее время? Как вы оцениваете итоги 2024 года для компании?

– В силу специфики нашей деятельности мы не можем раскрывать своих заказчиков, но могу сказать, что в прошлом году мы заключили ряд перспективных контрактов с новыми потребителями нашей продукции и разработали несколько новых продуктов, востребованных на рынке защитной маркировки товаров.

В этом году у нас юбилей – 30 лет работы в сфере изготовления защищённой полиграфической продукции. 2024 год для нашей компании стал весьма результативным; с 2021 года много сил и средств у нас уходило на восстановление производственных площадей, поскольку мы переехали из Москвы в Смоленск. С 2023 года «Первый печатный двор» занимался уже развитием новых технологий, приобретением и модернизацией оборудования.

– Как компания адаптируется к постоянно меняющимся требованиям рынка и инновациям в области полиграфии?

– Инновации в нашей сфере деятельности в основном касаются усовершенствования организационных и технологических процессов. Управленческие инновации связаны с реализацией нового метода организации рабочих мест, внедрением внутреннего электронного документооборота, снижением административных издержек.



ООО «Первый печатный двор» занимается инновационной деятельностью по разработке и внедрению технологически новых продуктов и процессов. Мы предлагаем документы на бумажных и на полимерных носителях, включаем в защитный комплекс бланков оптические и машиносчитываемые элементы. Например, документ может иметь голографический 3D-портрет, идентичный фотографии, голограммы и ламинаты разного уровня сложности, штрих- и/или QR-коды. В ряд документов возможно вмонтировать электронные носители информации.

– Ведёте ли вы научные исследования и разработки для улучшения технологий защиты?

– В штате компании несколько кандидатов наук, которыми разработаны и запатентованы различные элементы защиты

бланков документов. Мы разрабатываем свои высокозащищённые способы печати, которые являются трудновоспроизводимыми, но при этом детектируемыми визуально, а не приборно. Также мы не забываем о скрытых графических защитах, которые могут увидеть только эксперты или сотрудники контрольно-надзорных органов при наличии специальных приборов.

Специалисты ООО «Первый печатный двор» в области оптических защитных технологий разрабатывают и внедряют рельефно-фазовые защитные элементы с индивидуальным локальным голографическим изображением, имеющие в том числе многоградационное скрытое лазерно-считываемое изображение, на различных подложках. И это только малые наши возможности, поскольку все наши технологические секреты я раскрыть не могу.

– Есть ли у вас примеры успешных проектов, где продукция предприятия помогла предотвратить подделки?

– Знаете, это очень интересный вопрос, так как в целом все наши проекты успешны с точки зрения защиты документов, но подделка документа в основном связана не со сложностью защитного комплекса, а с теми привилегиями, которые имеет тот или иной документ. Даже паспорта подделывают, хотя это наиболее защищённый документ. Наша основная задача – максимально затруднить возможность подделки во избежание массового контрафакта.

Отмечу, что с каждым годом всё реже и реже к нам обращаются правоохранительные органы с запросами по выявленным поддельным документам с просьбой направить информацию о подлинных бланках.

– Каковы планы на будущее?

– Основным приоритетом для нас является трудовой коллектив. Многие отрасли испытывают нехватку кадров, мы решили воспитывать своих специалистов: приглашаем выпускников вузов и обучаем их нашей специфике непосредственно на производстве, у нас внедрена система наставничества.

Относительно коммерческой деятельности: нам интересно развивать параллельно несколько направлений. Сейчас в качестве документов, удостоверяющих личность, активно используются ID-карты, и мы являемся одним из ведущих предприятий в этом направлении. Его мы успешно развиваем последние несколько лет и не собираемся останавливаться на достигнутом. Кроме того, мы продолжим разработку разнообразных оптических элементов защиты с применением наших научных открытий.

Беседовала Алина Волкова

Жанна Фёдорова: «Наш девиз – создавать гармонию в каждом доме, опираясь на традиции, опыт и любовь к своему делу»

Компания по производству дверей и мебели премиум-класса «Новый Интерьер» существует 25 лет и не просто создаёт мебель и двери, но и разрабатывает решения, идеально вписывающиеся в интерьер, стиль и функциональные требования каждого клиента. И всё это благодаря собственному производству полного цикла, где каждый этап – от разработки чертежей до монтажа – тщательно контролируется. Жанна Фёдорова, собственник и руководитель компании, рассказала об эксклюзивности выпускаемой продукции, о новой коллекции «Сводь», а также об основных тенденциях в столярном мебельном бизнесе.



– Жанна, какие составляющие помогли компании «Новый Интерьер» стать преуспевающим мебельным брендом?

– Основой успеха компании «Новый Интерьер» всегда была способность слушать и слышать своих клиентов. Наш путь начался с поставок европейских дверей, но вскоре стало очевидно, что готовые решения не всегда соответствуют запросам российского рынка. Это подтолкнуло нас к созданию собственного производства, которое позволило реализовывать индивидуальные проекты, соответствующие самым высоким требованиям наших заказчиков.

Ключевыми составляющими нашего успеха можно назвать индивидуальный подход к каждому проекту, сильную команду профессионалов, культуру производства, гибкость и инновации, а также репутацию и партнёрство. За 25 лет мы не просто построили бизнес, но и стали частью жизни наших клиентов, помогая воплощать их мечты об идеальном интерьере. Наш девиз – создавать гармонию в каждом доме, опираясь на традиции, опыт и любовь к своему делу.

– Вы создаёте эксклюзивную, утончённую и функциональную мебель и двери. Как в целом проходит творческий процесс создания?

– В «Новом Интерьере» мы используем широкий спектр древесных пород, включая как традиционные материалы, так и более редкие варианты для уникальных проектов. Среди наших фаворитов, безусловно, дуб – символ надёжности и долговечности. Однако мы активно работаем и с такими изысканными породами, как клён «птичий глаз» и дуб сикамора, которые за-

вораживают своей неповторимой текстурой и подходят для создания предметов с высокой художественной ценностью.

Творческий процесс создания каждого изделия начинается с детального диалога с клиентом. Мы выявляем пожелания и анализируем пространство, чтобы предложить максимально функциональное и эстетичное решение. После этого команда дизайнеров и конструкторов разрабатывает детализированные чертежи, а специалисты в производственном цехе воплощают их в жизнь. На этапе отделки мы используем сложные техники патинирования и лакировки, чтобы подчеркнуть натуральную красоту древесины.

– Расскажите о каталоге изделий компании и новых коллекциях.

– Каталог компании «Новый Интерьер» представляет собой полноценную коллекцию решений для оформления интерьеров: от межкомнатных дверей и стеновых панелей до кухонь, встроенной и отдельно стоящей мебели, гардеробных и пр. Каждое изделие разрабатывается с учётом индивидуальных запросов клиента, что делает нашу продукцию по-настоящему уникальной.

Например, коллекция «Сводь», которую мы представили на престижной выставке MADE IN RUSSIA Ехpo и Антикварном салоне, стала настоящим манифестом тонкого вкуса и технического мастерства. Особенности коллекции «Сводь» являются архитектурные арки, тонированный дуб и уникально подобранный цвет; каждое изделие – это не просто мебель, а полноценный арт-объект, который задаёт тон всему пространству. Мы гордимся тем, что эта коллекция стала символом нашей

философии – сочетания наследия архитектурного дизайна и передовых технологий производства.

– Назовите основные тенденции в деревянном мебельном бизнесе. Что нового представит компания в обозримом будущем?

– Мебельный рынок, особенно в сегменте изделий из натурального дерева, активно развивается, отражая изменения в запросах клиентов и мировых трендах. Компания «Новый Интерьер» стремится не только следовать этим тенденциям, но и задавать их, создавая продукцию, которая опережает ожидания. Из тенденций в мебельном бизнесе стоит выделить экологичность и устойчивое производство, природные текстуры и уникальную отделку, многофункциональность и адаптивность, игру с цветом и материалами, а также архитектурные элементы в дизайне мебели.

В ближайших планах компании – представить на выставке новую коллекцию кухонной мебели и дверей, а также линейку кроватей, сочетающих высокую эргономику и материалы премиум-класса. В рамках новых проектов планируются коллаборации с ведущими дизайнерами для создания лимитированных коллекций, сочетающих искусство и функциональность.

Мы стремимся не только соответствовать запросам рынка, но и формировать его, предлагая инновационные, эстетически совершенные и экологически устойчивые решения. Будущие коллекции продолжат сочетать красоту природных материалов, технологичность и утончённость дизайна.

Беседовала Алина Волкова

Мария Белозерова: «ХОЧУ ВО МНОГОМ БЫТЬ ПРИМЕРОМ ДЛЯ СВОИХ ДЕТЕЙ»

Успешными бизнесменами не рождаются. Прежде чем что-то получить, придется много работать, в том числе над собой, рассчитывать риски, строить далекоидущий план действий. При этом надо сформировать надёжную команду, поставить реальную цель, которую, несмотря на трудности, надо стремиться достичь.

Руководитель центра делового сотрудничества «Бизнес-Геометрия» Мария Белозерова имеет два высших образования: она экономист-международник и переводчик в сфере профессиональных коммуникаций. Полученные знания и практический опыт ей очень пригодились для становления компании, когда «БГ» только начинала свою деятельность, связанную с развитием экономики, экспорта и международного сотрудничества.

Кроме того, Мария – не только успешная бизнесвумен, но и счастливая многодетная мать, которая успеваешь и работать, и заботиться о семье.

– Мария, расскажите, с чего вы начинали свой путь в бизнес?

– В бизнесе я с 2020 года. А изначально занималась направлением стажировок, образовательных программ за рубежом и туристических поездок. Это закончилось тем, что я сама уехала на длительную стажировку в США. А когда вернулась в 2014 году, начала активно работать с делегациями и в сфере организации мероприятий.

– «Бизнес-Геометрия» позиционирует себя как международный центр делового сотрудничества. Но в то же время вы занимаетесь и строительством, и производством корпусной мебели. Как уживается такая разноплановость?

– Наша компания уже не позиционирует себя исключительно как международный центр делового сотрудничества. У нас в настоящее время группа компаний «БГ-групп», в которой реализуется пять направлений деятельности. Это организация деловых региональных и международных мероприятий, из которой и сформировалось направление импортно-экспортной деятельности, в нём мы часто выступаем как торговый агент, а также разрабатываем свою платформу/маркетплейс для экспортёров РФ с пунктами выдачи продукции в зарубежных странах.

Ещё три направления – это малозэтажное строительство, производство корпусной мебели, о которых вы говорили. И сеть комплексов отдыха. Сейчас мы строим наш первый тур-объект.

Как раз наш опыт международной деятельности и помогает в развитии дополнительных направлений. У нас есть хорошие варианты предложений по строительным материалам от иностранных поставщиков, технологии, с помощью которых мы можем выгодно отличаться от ряда конкурентов.

– Какие из проектов или направлений деятельности кажутся вам наиболее интересными?

– Каждое направление интересно по-своему, в каждом есть своя команда, и каждое имеет свой путь и перспективы развития.

– Расскажите, что мотивирует вас в этой работе, каких целей вы стремитесь достичь?

– Меня мотивирует моя большая семья, в которой пятеро детей (*улыбается*). Во многом для них хочется быть примером. А в целом – я за эффективность в любой деятельности и направленности на результат для блага общества и мира в целом. Но мне, как руководителю, невозможно было бы вести деятельность без команды и надёжных партнёров. Одному сложно справиться с поставленными задачами и намеченными планами. Команда – это то, на чём держится успех любой организации. И наши партнёры, которые есть уже более чем в 30 странах мира, тоже являются частью нашей команды. А как женщине – сложно было бы вести бизнес без поддержки мужа и моих родителей, которые бесценно помогают с детьми, особенно в режиме командировок.

– При такой нестабильной международной обстановке вы не считаете, что ваш бизнес в области международного сотрудничества в зоне риска? Или все риски у вас «просчитаны»?

– В сфере международного сотрудничества я не сказала бы, что мы в зоне риска. Есть некоторые сложности с валютными платежами, но они решаемы. Это касается изменения количества проектов, переориентации с одних стран на другие. Работы меньше точно не стало. Но результаты воодушевляют!



– Существует ли специфика в работе с «восточными» партнёрами, в отличие от более-менее привычных «западных»?

– Если честно, работать с азиатскими партнёрами ничем не сложнее, чем, например, с немцами, поляками, французами, чехами или итальянцами, с которыми у нас были проекты ранее. Напротив: Азия более открыта для сотрудничества, переговоры всегда проходят в более приятной атмосфере.

– Расскажите о ваших планах развития компании, новых идеях. Вы с оптимизмом смотрите в будущее?

– Да, по каждому направлению, как я и упомянула ранее, есть свои перспективы развития. Так, в сфере организации мероприятий мы растём уже 11-й год, проекты с каждым годом становятся всё масштабнее.

В международной импортно-экспортной деятельности мы работаем над созданием крупного российского маркетплейса для экспортёров и развитием своей дистрибьюторской компании по ряду видов продукции.

В сфере строительства мы увеличиваем объёмы и количество бригад, учитывая спрос. В мебельном производстве, помимо индивидуальных заказов, мы разрабатываем свою линейку продуктов для массмаркета.

Ну а что касается комплексов отдыха, мы планируем их открывать сразу в нескольких локациях.

Так что планов много, все они вполне реальны и исполнимы, поэтому продолжим работать!



Подготовил Вячеслав Колесников



Александра Котельникова, коммуникационный холдинг «Летим»: «С НАМИ ВЗЛЕТАЮТ!»

– Александра, ваша компания реализовала множество масштабных проектов в области ивент-маркетинга. Какие ключевые факторы вы считаете наиболее важными для успешного проведения события?

– Успех мероприятия складывается из множества факторов, но я бы выделила несколько ключевых, основанных на моём богатом опыте проектов:

1. Чёткое понимание целей и задач – прежде чем приступать к планированию, необходимо чётко определить, чего клиент хочет достичь с помощью мероприятия. Мы всегда помогаем клиентам с определением KPI мероприятия и расчётом ROI.

2. Тщательное планирование и организация. Успешное мероприятие – это результат скрупулёзной работы над каждой деталью: от выбора площадки и разработки программы до логистики и кейтеринга.

3. Креативная концепция – важно, чтобы мероприятие было не просто «ещё одним событием», а запоминающимся опытом для участников.

– Каким вы видите будущее ивент-индустрии с учётом новых трендов и технологий?

– Конечно, технологии играют огромную роль. Метавселенные, виртуальная и дополненная реальность – это уже не футуризм, а инструменты, которые мы активно изучаем. Представьте, например, гибридное мероприятие, где часть гостей присутствует физически, а часть – подключается через VR, полностью погружаясь в атмосферу события. Или интерактивные инсталляции, которые реагируют на эмоции участников.

Но технологии – это только инструменты. Главное – это эмоции, которые мы хотим вызвать у аудитории. И вот тут на первый план выходит персонализация. Мероприятия будущего – это мероприятия, созданные специально для конкретной аудитории с учётом её интересов и предпочтений.

– Какие инструменты и методы вы используете для оценки успешности мероприятий?

– Оценка эффективности мероприятий – это важнейший этап нашей работы в «Летим». Конечно, есть базовые метрики, без которых никуда: количество участников, охват аудитории в соцсетях, количество лидов. Но честно скажу: цифры сами по себе мало что значат. Важно понимать, какой «качественный» результат стоит за ними.

И конечно, мы всегда соотносим результаты мероприятия с «бизнес-целями» клиента. Если целью было увеличение продаж, смотрим на динамику. Если повы-

шение узнаваемости бренда – анализируем бренд-метрики. В общем, подход – максимально индивидуальный.

– Можете ли вы поделиться несколькими примерами инновационных подходов, которые использовались в ваших проектах?

– Мы постоянно ищем новые способы удивить и вовлечь аудиторию. Вот, например, использование нейросетей для визуализации мероприятий – это то, что сейчас активно внедряем и что даёт просто потрясающие результаты.

Ещё на этапе планирования, когда у нас уже есть концепция и понимание, какую атмосферу мы хотим создать, мы «скармливаем» нейросети всю информацию: описание площадки, стиль оформления, ключевые элементы декора, даже настроение, которое должно передаваться. И она генерирует для нас невероятно реалистичные изображения, которые потом можно использовать для презентаций клиенту, для работы с подрядчиками, да и просто для внутренней коммуникации в команде.

В общем, нейросети – это настоящий game-changer в ивент-индустрии.

Или другой пример – беспроводные трансляции мероприятий с любым количеством камер. Представьте: конференция, форум, фестиваль – любое событие, где важно показать всё, что происходит, с разных ракурсов. Мы можем установить хоть сотню камер – на сцене, в зале, за кулисами, даже на квадрокоптере – и транслировать всё это в режиме реального времени без проводов и сложных технических решений.

– Как вам удаётся сохранять креативность и вдохновение в вашей работе на протяжении многих лет?

– Про выгорание лукавить не стоит. Это, к сожалению, реальность нашей профессии. Огромная ответственность, постоянный стресс, сжатые сроки, работа на износ – всё это накапливается. Кто в ивент-индустрии не сталкивался с ним, тот, наверное, ещё не начал по-настоящему работать.

Я стараюсь быть открытой всему новому, слежу за трендами не только в ивент-индустрии, но и в искусстве, дизайне, технологиях. Вдохновение можно найти где угодно: в хорошем фильме, интересной книге, даже в случайной беседе.

Обожаю путешествия! Новые места, новые культуры, новые люди – это невероятный источник идей.

И конечно, любовь к своему делу! Без неё ничего не получится. Когда ты «горишь» своей работой, креативность рождается сама собой. И это, пожалуй, самый главный «секрет».

Беседовала Екатерина Иванова

Ивент-индустрия постоянно эволюционирует. Сейчас наступило время для новых ключевых трендов. Ивент-маркетинг становится более сложным и многогранным: это гибридные мероприятия, сочетающие онлайн- и офлайн-форматы.

Компания «Летим» продюсирует различные мероприятия: от аренды площадки и технического сопровождения до креативной концепции, онлайн-трансляции, застройки, подбора спикеров.

Задача коммуникационного холдинга «Летим» – быть на шаг впереди, предлагая клиентам самые актуальные и эффективные решения. Из опыта более чем 200 реализованных проектов руководитель холдинга «Летим» Александра Котельникова с уверенностью заявляет, что индивидуальный подход и внимание к деталям – это ключ к успеху любого мероприятия.

Швейная индустрия претерпевает определённые изменения в связи с активным ростом популярности массмаркета, однако одежда, сшитая на заказ из конкретной ткани, для конкретной модели по индивидуальным меркам, всегда остаётся в приоритете.

Ирина Купряхина – владелица швейной мастерской «ИРЭН» в Казани, председатель правления Союза предпринимателей текстильной и лёгкой промышленности, активный член Комитета лёгкой промышленности Промышленного кластера Республики Татарстан. Она рассказала нашему изданию о становлении швейной фабрики, об Учебном центре и Школе дизайна при производстве, а также об идее создания комбината по переработке конопли в ткань для пошива одежды.

– Ирина Викторовна, с чего начался ваш путь в швейную индустрию? Что вдохновило вас на открытие швейной мастерской «ИРЭН»?

– После окончания школы я поступила в училище № 42 в городе Казани по профессии «портной верхней женской одежды». Затем училась в институте на химика-технолога и осталась в институте работать. А дальше – декрет, 90-е годы, денег не платили. И только профессия портного помогла мне и моей семье выжить в непростое время. Я стала брать заказы на пошив одежды, а так как родители научили меня всё делать основательно и качественно, клиенты были довольны, их количество быстро увеличилось. Сама я перестала успевать выполнять такое количество заказов, поэтому пришлось взять помощников и арендовать помещение. Так и появилась швейная мастерская, а затем в 2001 году – и фабрика по производству и вышивке одежды для взрослых и детей «ИРЭН». В настоящее время у нас есть три производства: в Казани, Лаишево и Волжске.

– Какие услуги предоставляет и какие виды одежды производит ваша мастерская?

– Мастерская «ИРЭН» предлагает широкий спектр услуг, охватывающих спектр от разработки эскизов до готовой одежды. Школьная форма, включающая в себя модели для религиозных учебных заведений и модели, соответствующие уставу школы. Кроме того, это стильная спортивная форма и одежда для учителей; вязанный трикотаж, униформа и спецодежда;

Ирина КУПРЯХИНА:

«Мы используем лучшие ткани и современные технологии, объединяя их с классическим подходом к шитью»



все необходимые образовательные лицензии и предоставляющий углублённые курсы по различным аспектам швейного дела: от основ кроя до сложных технологичной обработки тканей. В рамках Учебного центра мы обучаем слушателей новым технологиям и методам, получая необходимые знания и навыки, они могут в будущем уверенно вступить в профессию.

Также при мастерской «ИРЭН» функционирует Школа дизайна, где молодые таланты могут развивать свои креативные идеи и учиться создавать уникальные коллекции. Мы обучаем не только технике дизайна, но и актуальным трендам, что значительно повышает конкурентоспособность выпускников на рынке.

– Как повлияло на вас лично и на работу швейной мастерской участие в чемпионате WorldSkills?

– Безусловно, участие в чемпионате WorldSkills стало для меня не только профессиональным, но и личным прорывом. Это событие открыло новые горизонты, подготовило почву для инновационных идей и позволило увидеть масштаб конкуренции на международной арене. Для нашей швейной мастерской WorldSkills стал трамплином для роста! Мы очень многому научились, обменялись опытом с коллегами, смогли совершить поездки по России и Европе, а также познакомились с учебными заведениями и предприятиями отрасли в разных регионах нашей страны и за рубежом.

– Определили ли вы для себя новые направления бизнеса, которые хотели бы развивать в 2025 году?

– Одно из новых направлений для меня лично – это конопля, её возрождение и переработка в ткани! Сейчас мы работаем с хозяйством из Кукмора, которое выращивает техническую коноплю. Производим полезный чай, масло для пищевой продукции, стебли конопли можем перерабатывать в пенку.

Это проект, соединяющий современность и традиции, и мы уверены, что конопляная промышленность имеет большой потенциал как в России, так и за рубежом. Кроме того, это экологически чистый и устойчивый ресурс. И я надеюсь, что в дальнейшем при поддержке правительства мы построим комбинат по переработке конопли в тонкое волокно и будем выпускать ткани для нашей отрасли.

Беседовала Алина Волкова

Согласно данным Федресурса, средний размер субсидиарной ответственности в 2023 году составил 77 млн руб. Был зафиксирован рост как количества привлечённых к субсидиарной ответственности лиц, так и процента удовлетворённых судами заявлений о привлечении к субсидиарной ответственности. К данному виду ответственности было привлечено 5275 лиц в 2023 году (5132 – в 2022 году), удовлетворён судами 51% заявлений о привлечении к субсидиарной ответственности, в то время как в 2022 году – 47%.

Подробнее об этих тенденциях и о том, как защитить права и законные интересы контролирующих должника лиц, рассказывает генеральный директор Финансово-правовой группы «АРКОМ» Александр Решетов.

Александр Решетов, «АРКОМ»: «ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ И ВЛАДЕЛЬЦА ЗА ДОЛГИ БИЗНЕСА»



Указанные тенденции подтверждаются в практике. Мы уже несколько лет подряд отмечаем, что риски привлечения к субсидиарной ответственности с каждым годом увеличиваются. Это связано с ошибками, которые совершают контролирующие должника лица (КДЛ) при ведении бизнеса. Отмечу, что благодаря огромному опыту нашей компании разработаны правовые механизмы, внедрение и соблюдение которых помогут директору и иным КДЛ избежать необоснованного привлечения к субсидиарной ответственности, защитить их права и законные интересы и, следовательно, сохранить деловую репутацию.

ЧТО ПОЗВОЛИТ ЗАЩИТИТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ОТ СУБСИДАРИЙНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ? ЭКОНОМИЧЕСКИ ОБОСНОВАННЫЙ ПЛАН

Экономически обоснованный план – это заранее подготовленные и продуманные с точки зрения экономической целесообразности действия руководителя организации, которые направлены на добросовестное преодоление временных финансовых трудностей юридического лица в разумный срок.

Это нужно сделать каждому руководителю: подготовить экономически обоснованный план в письменном виде и исполнить его на практике. В ситуации, когда руководитель добросовестно рассчитывал на преодоление банкротства организации в разумный срок, приложил необходимые усилия для достижения такого результата, выполняя экономически обоснованный план, он может быть освобождён от субсидиарной ответственности: данная позиция изложена в Постановлении Пленума ВС РФ № 53 от 21 декабря 2017 г. Наличие антикризисного плана может быть подтверждено не только кон-

кретным документом, но и совокупностью иных доказательств, включая переписку с контрагентами и органами власти, а также протоколы совещаний и т. п.

Анализ судебной практики показывает, что при наличии антикризисного плана и доказательств его реализации руководителем он освободится от привлечения к субсидиарной ответственности.

ИФНС – ГЛАВНЫЙ КРЕДИТОР В БАНКРОТСТВЕ?

В соответствии со статистикой, опубликованной Федресурсом за 1-е полугодие 2024 года, количество дел, возбуждённых по инициативе конкурсных кредиторов, уменьшилось на 12%, а по инициативе ФНС, наоборот, выросло почти на 14,5%.

Одной из главных тенденций 2024 года является то, что большинство организаций попадают в процедуру по заявлению налоговой службы, львиную долю мажоритарных кредиторов в процедурах банкротства составляют налоговые органы. В условиях жёсткого контроля бизнеса со стороны налоговых органов и успешной судебной практики по привлечению КДЛ к субсидиарной ответственности руководителям необходимо проанализировать экономическую деятельность своей компании. А также не допускать, чтобы организация получила доход благодаря налоговой оптимизации или экономии на обязательных платежах и перераспределению бремени получения дохода с деятельности организации за счёт снижения сумм, уплаченных налоговой. Ваши доходы и расходы должны исходить из вашей хозяйственной деятельности, избегайте заключения фиктивных сделок с техническими контрагентами даже в случае хорошей выгоды, так как хорошая прибыль и экономия на

налогах станут серьёзными проблемами с контролирующими органами в будущем.

РОДСТВЕННИКИ ЛИЦА, ПРИВЛЕКАЕМОГО К СУБСИДАРИЙНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

К субсидиарной ответственности, помимо руководителей организации, могут быть привлечены и иные субъекты. Виновными в доведении организации до банкротства могут признаны бывших руководителей, родственников, друзей, контрагентов – всех, кто мог повлиять на принятие решений, быть в цепочке заключённых сделок и получить от этого выгоду. Предупреждаем вас, что анализ судебной практики показывает: переоформление необоснованно полученного дохода от деятельности организации на родственников и иных лиц приведёт к привлечению их к субсидиарной ответственности.

Считаем, что каждому руководителю и владельцу бизнеса необходимо сопоставить все свои управленческие решения с экономически обоснованным планом и защитными правовыми механизмами!

Москва: Гамсоновский переулок 2, стр. 1, этаж 1, оф. 3

Санкт-Петербург: ул. Миллионная, 6, БЦ «Сенатор», оф. 408, этаж 4

Новосибирск: Нарымская 27, этаж 10

Красноярск: проспект Мира, 19 к1, оф. 401

Краснодар: ул. Пушкина 2, оф. 8

8 800 500 62 12 group-arcom.ru



«ЕДИНОЕ ОКНО» ДЛЯ БИЗНЕСА

ООО «Бизнес Аналитика» – современная, активно развивающаяся компания, специализирующаяся на высококачественном аутсорсинге бухгалтерских услуг.

Руководитель и основатель компании – Светлана Пивоварова.

Благодаря её таланту руководителя, богатому опыту работы и высокому профессионализму компания «Бизнес Аналитика» не только уверенно занимает свою нишу на рынке услуг, но и движется к новым успехам, используя новейшие технологии и уникальные решения в области IT.

Знаковыми событиями 2024 года для ООО «Бизнес Аналитика» стали открытие собственной IT-компании и запуск двух собственных IT-продуктов.

Первый из них – это автоматизированная финансовая модель для сейлеров, где можно будет получать финансовые услуги без участия штатного бухгалтера и финансового директора. Клиенту достаточно лишь приобрести этот программный продукт, загрузить в систему свои данные и иметь всю необходимую информацию под рукой, что в нынешней реальности очень важно.

«В дальнейшем мы планируем с помощью IT-решений максимально автоматизировать бухгалтерские и управленческие процессы, минимизировать ручной труд, – рассказала нам Светлана Пивоварова. – Это делается для того, чтобы ускорить обслуживание клиента, сделать взаимодействие более удобным, вывести аутсорсинг на ещё более высокий, премиальный уровень. Сейчас клиенты ждут пятнадцать минут, а должно быть так, чтобы они общались с ботом и сразу – в автоматическом режиме – получали решение каких-то задач. За этим будущее, я уверена. Мы следим за развитием нейросети, искусственного интеллекта, используем все инновации в работе IT-компании. По сути, мы стремимся к тому, чтобы сделать для бизнеса «единое окно», чтобы закрывать все вопросы и потребности клиентов».

В «Бизнес Аналитике» стремятся к тому, чтобы бухгалтерские и управленческие процессы помогли бизнесу достичь новых целей. И что самое важное – «сэкономить» людей, потому что кадровый голод, как призналась руководитель компании, ощущается сейчас повсеместно.

В планах на 2025 год, сообщила Светлана Пивоварова, – разработка собственной платформы для клиентов, чтобы они могли с помощью мобильного приложения компании «Бизнес Аналитика» онлайн общаться со своим бухгалтером с любого гаджета: «Естественно, всё это будет конфиденциально, защищено, общаться они будут только с человеком, который их обслуживает. Политике конфиденциальности мы уделяем серьёзное внимание, поэтому все клиенты знают, что дальше нашей компании информация о бизнесе никуда не пойдёт».



При этом руководитель компании совершенно уверена в том, что автоматизация процессов не в силах заменить живого человека: «Человеческий мозг, его гибкость восприятия тех изменений, которые так интенсивно происходят в последнее время в сфере налогового законодательства, взаимодействие с налоговиками, да и в целом с любимыми проверяющими органами никогда не сможет заменить робот».

По её словам, искусственный интеллект, программы по автоматизации могут заменить лишь ручной труд – во вводе первичной документации, в отслеживании процессов в таких системах, как «Честный знак», «Меркурий», и тому подобных. «Но, конечно, ИИ учится, совершенствуется, и мы стараемся использовать вновь появляющиеся возможности для пользы клиентов и их обслуживания на европейском уровне, с присущим ему премиальным качеством обслуживания, высоким сервисом услуг».

Светлана Пивоварова также возглавляет Комитет по бухгалтерскому аутсорсингу Тамбовской ТПП. За время его работы при её непосредственном участии было очень много сделано, чтобы поднять услуги аутсорсинга на значительно более высокий уровень. «Компании не должны работать по принципу «ушёл клиент – пришло два». Им следует стремиться к тому, чтобы клиенты не уходили, а, наоборот, сами приводили ещё двух клиентов. Вот в чём наша задача: чтобы качество услуг в аутсорсинге росло, а компании не просто обслуживали клиентов, а дорожили своей репутацией и развивались», – уверена руководитель «Бизнес Аналитики».

Что касается планов развития компании, то, по словам Светланы Пивоваровой, предстоит серьёзная работа по масштабированию. «Мы стремимся к тому, чтобы в каждом регионе нашей страны и странах ЕАЭС были наши представительства. Потому что работы много, рынок аутсорсинга просто огромный в сфере бухгалтерского учёта и управления, а также автоматизации этих направлений. Сегодня всё надо делать обдуманно, и это касается любой компании. Необходимо просчитывать каждый шаг, строить финансовую модель. Когда все процессы под контролем, тогда можно получить хороший финансовый результат, и проект будет прибыльным».

Подготовил Вячеслав Колесников



«ГОРОДИССКИЙ И ПАРТНЁРЫ»: «НАШЕ ГЛАВНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО – РЕПУТАЦИЯ»

«Городисский и Партнёры» – крупнейшая и одна из старейших российских юридических фирм в области интеллектуальной собственности. С Партнёром, руководителем специальных проектов компании Владимиром Бирюлиным мы поговорили о 65-летнем юбилее фирмы, о тенденциях, нюансах и новых вызовах в сфере защиты авторских прав.

– Владимир Иванович, этот год стал юбилейным для юридической фирмы «Городисский и Партнёры». Чем был ознаменован этот год и какие важные вехи в истории развития предприятия вы хотели бы особенно отметить?

– Мы начинали работать ещё в Советском Союзе, в 1959 году. Наше главное конкурентное преимущество – репутация, мы всегда занимались достаточно сложными делами и делали это на высокопрофессиональном уровне. Сначала мы специализировались на регистрации патентов и товарных знаков, но после того, как страна перешла к рыночной экономике, появились и другие вопросы, с которыми мы начали работать. Важным этапом в истории фирмы стало развитие практики защиты интеллектуальной собственности, а также смежных вопросов. К ним относятся защита персональных данных и налогообложение. Появилась возможность отдавать в залог интеллектуальную собственность. Мы также занимаемся депонированием произведений, защищаемых авторским правом, у нас сейчас достаточно большой банк депонированных произведений, которые могут понадобиться в случае необходимости доказать своё авторство.

Важным периодом в нашей деятельности стал также этап цифровизации. Мы запустили мобильное приложение Gorodissky IP Mobile, позволяющее нашим клиентам в удобном формате отслеживать, что происходит с их патентами и товарными знаками.

– Насколько серьёзно сейчас подходят предприниматели к вопросам защиты интеллектуальной собственности в России?

– В этой области я работаю с 1973 года, и в прошлом было много случаев, когда люди недооценивали важность регистрации и защиты интеллектуальной собственности. К нам обращались предприниматели, которые не смогли по

разным причинам запатентовать свои разработки, а время уже было упущено. С развитием рыночной экономики предприниматели стали более внимательно относиться к защите своих прав, и этому немало поспособствовали так называемые патентные тролли. Они отслеживают незарегистрированные товарные знаки, регистрируют их на своё имя и потом пытаются продать их настоящим владельцам.

О регистрации своих изобретений и товарных знаков прежде всего стоит задуматься перед тем, как выйти на рынок. Нужно обязательно посмотреть, не нарушаете ли вы чьи-то права, выполнить поиск на патентную чистоту.

– Какие изменения в законодательстве ожидаются в ближайшем будущем в области интеллектуальной собственности? Как обстоят дела с патентованием на зарубежных рынках?

– Российское законодательство в этой сфере очень динамично. Только в 2024 году были приняты три редакции IV части Гражданского кодекса. Последняя редакция вступит в силу в 2025 году. Законодательство всё время совершенствуется. Например, в последней редакции был уточнён порядок взыскания расходов, понесённых при рассмотрении споров в Роспатенте. Имеются и другие изменения.

Сейчас во многих странах обсуждается вопрос, как защищать решения, которые создаются искусственным интеллектом. И пока консенсуса нет. Но искусственный интеллект становится всё более умным, у его истоков стоит человек, и рано или поздно эти решения принимать придётся.

К сожалению, санкции касаются и интеллектуальной собственности. Европейский совет в июне 2024 года принял строгие рекомендации: не допускать российские изобретения и товарные знаки к патентованию и регистрации. Причём они были приняты со ссылкой на несуществу-

ющие ограничения защиты иностранной интеллектуальной собственности. В рамках 15-го пакета антироссийских санкций ЕС запретил признание решений российских судов в Европе. Сейчас мы обращаем больше внимания на работу с компаниями из дружественных стран.

– Расскажите о наиболее успешных кейсах из вашей практики. Чем особенно гордитесь?

– Остановлюсь на одном интересном случае. По заказу европейской компании нужно было оформить патенты для Латинской Америки, где требовались легализованные документы: подписанные у нотариуса, в Министерстве юстиции РФ, в консульском департаменте МИД России и затем в консульском отделе посольства. Это достаточно сложная процедура, и одна конкурирующая фирма в течение года не могла решить этот вопрос. После чего клиент обратился к нам. В процессе участвовало десять изобретателей из Москвы и Санкт-Петербурга. Мы пригласили изобретателей в Москву, предварительно договорились со всеми консульствами дружественных стран, провезли их по всем консульствам и подписали необходимые документы. За полдня мы решили вопрос, который не решался в течение года! Это, конечно, была забавная ситуация.

– И эта ситуация говорит об уровне вашей экспертизы! Расскажите о стратегии развития компании и ближайших планах на будущее.

– В связи с геополитической ситуацией мы всё больше ориентируемся на российских предпринимателей, проводим для них семинары и встречи, чтобы донести до них информацию о том, что наша фирма может выполнять самую сложную работу. Делаем много публикаций в различных газетах и журналах. И такая информационная работа даёт свои результаты!

Беседовала Анна Добрынина

Владимир Кузнецов: «МЫ ФОРМИРУЕМ СТАНДАРТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕДИАТОРОВ»

Владимир Кузнецов – вице-президент Ассоциации юристов в сфере ликвидации, банкротства и судебного представительства, председатель Общероссийского профсоюза медиаторов, член Экспертного совета Комитета по малому и среднему предпринимательству Государственной Думы Федерального Собрания РФ.



– Кто вы, Владимир: юрист, медиатор или антикризисный специалист?

– Я – редкий пример симбиоза этих специальностей. У меня был опыт работы в милиции в 90-х годах. Позже я занимался торговым бизнесом, была своя сеть магазинов. Потом ушёл в консалтинговый бизнес, оказывающий правовые услуги предпринимателям. Как профессиональный переговорщик, понимал важность мирного урегулирования споров и освоил также профессию медиатора. С 2021 года являюсь председателем Общероссийского профсоюза медиаторов. Всё это в комплексе дало мне навыки и возможности для достижения любых сложных целей.

– Антикризисный управляющий – это как арбитражный управляющий?

– Нет. При банкротстве арбитражные управляющие сейчас чаще всего работают на консолидацию конкурсной массы должников и распродажу активов. А антикризисный управляющий заинтересован в восстановлении работоспособности организации и выведении её из кризиса. Я могу возглавить проблемную организацию и, если её экономическая модель жизнеспособна, вернуть ей платёжеспособность.

– Восстановить работу можно в любой организации?

– Теоретически – да, вопрос лишь в целесообразности с учётом затрат и сроков. Если понятна истинная причина потери платёжеспособности, то есть отработанные меры и инструменты для восстановления. Но надо учитывать, что

если организация сама себя «проедала» длительный промежуток времени, то в восстановлении её работы может и не быть экономической целесообразности.

– Кто ваши клиенты?

– Мои клиенты – это юристы, которые сами не специализируются в разных сложных правовых вопросах: в налоговых спорах, ликвидации и банкротстве юридических лиц. К ним обращаются, в свою очередь, их клиенты – представители бизнеса. И когда юристы понимают, что вопрос выходит за рамки их компетенций и опыта, они обращаются ко мне, как к вице-президенту Ассоциации юристов в сфере ликвидации, банкротства и судебного представительства, чтобы я помог разработать и реализовать антикризисную стратегию в отношении их клиента.

– А что мешает этим юристам самим разработать такую стратегию?

– Только теоретических знаний здесь недостаточно. Нужны опыт и соответствующий характер мышления. Я каждый день погружён в такие ситуации и могу помочь быстро придумать план «Б» для организации.

– С антикризисным управлением разобрались. А на чём ещё вы специализируетесь, как юрист?

– В основном на корпоративном и налоговом праве. Люблю заниматься сложными задачами, спорами, разбираться в конфликтах интересов. Например, часто рассказываю клиентам, что нельзя недооценивать любой пункт устава организации, ведь даже

тот, у кого 1% вклада в уставной капитал, может законно претендовать практически на всю прибыль организации. А многие этого не знают. Уставу нужно уделять всегда пристальное внимание.

– А кто такие медиаторы и нужны ли они нам в обычной жизни?

– Медиатор – это третье независимое лицо в отношении двух спорящих сторон. У медиатора нет интереса в конкретном споре, и он не занимает позицию одной из сторон. Он способствует сближению позиций сторон и окончанию конфликта.

– Почему вы, как председатель Общероссийского профсоюза медиаторов, поддерживаете создание саморегулируемой организации медиаторов? В чём ваш интерес?

– В России на сегодня нет государственного органа, ответственного за проведение госполитики в сфере развития медиации. Медиаторы фактически брошены на произвол судьбы. Никто не ведёт реестр медиаторов, не контролирует их образование и не задаёт стандарты деятельности. На фоне этого много злоупотреблений – и, как следствие, недоверие общества к медиаторам. Кто-то должен был сделать шаги для исправления ситуации. И ряд прогрессивных медиаторов объединился в саморегулируемую организацию ради развития и совершенствования любимой работы. Уверен, что это событие даст новый качественный толчок для развития и популяризации медиации в России. И я буду прилагать все усилия для поддержки этой сферы.

Альбина Сергеева, «Добрые истории»: «ПОЖИЛОМУ ЧЕЛОВЕКУ, КАК И РЕБЁНКУ, НУЖЕН КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ УХОД»

С каждым годом пансионаты для пожилых людей становятся всё более востребованными. Это связано с рядом причин, среди которых – старение населения, социальная изоляция и необходимость профессионального ухода. Альбина Сергеева, совладелица сети пансионатов «Добрые истории», рассказывает, почему важно доверить заботу о пожилых людях профессионалам и как их учреждения помогают семьям справляться с этой непростой задачей.



– Альбина, почему пансионаты для пожилых стали так популярны?

– В России, как и во многих других странах, наблюдается старение населения. К 2030 году доля людей старше трудоспособного возраста достигнет 30%. С увеличением продолжительности жизни растут и потребности в качественном уходе за пожилыми людьми.

Даже если пожилой человек живёт с родственниками, загруженность молодого поколения часто не позволяет уделять ему достаточно внимания. В пансионатах пожилые люди окружены заботой, общаются друг с другом, заводят друзей и даже находят любовь.

Регулярный медицинский уход, который сложно обеспечить дома, становится важным фактором при выборе пансионата. В «Добрых историях» постояльцы получают не только медицинскую помощь, но и комфортные условия проживания. Пятиразовое питание, уборка, стирка и другие бытовые услуги – всё это создаёт комфорт, который трудно организовать в домашней обстановке.

Кроме того, уход за пожилыми родственниками часто становится тяжёлым эмоциональным испытанием для семьи. Пансионаты помогают избежать выгорания и обеспечивают пожилым людям профессиональный уход.

– Расскажите, чем отличаются пансионаты от домов престарелых?

– Хочу сразу подчеркнуть, что частные пансионаты – это не дома престарелых. В отличие от государственных учреждений, где процедура размещения сложна

и ограничена количеством мест, частные пансионаты предлагают быструю и комфортную адаптацию.

В «Добрых историях» постояльцы живут в уютной, почти домашней обстановке, а их родственники могут посещать их в любое время.

Мы предлагаем программу тестовых дней. За это время пожилой человек знакомится с распорядком, персоналом и другими постояльцами. Это помогает принять решение о дальнейшем проживании.

– Почему важно обращаться с этим вопросом к профессионалам?

– В России до сих пор существует стереотип, что уход за пожилыми родственниками должен осуществляться исключительно членами семьи. Однако пожилые люди нуждаются в квалифицированном уходе, и обращение к профессионалам не должно быть постыдным.

Часто родственники обращаются к нам уже на стадии эмоционального выгорания. Важно понимать, что своевременное обращение за помощью сохраняет здоровье как пожилого человека, так и его близких.

– Люди какого возраста чаще всего приезжают жить в ваши пансионаты?

– Средний возраст постояльцев «Добрых историй» – 82 года. Самому молодому – 53 года, самому старшему – 104 года. Большинство из них нуждается в круглосуточном уходе. 85% постояльцев страдают когнитивными нарушениями, такими как деменция, болезнь Альцгеймера или Паркинсона. Однако пансионат

принимает также самостоятельных пожилых людей и тех, кому хочется скрасить одиночество.

– Как в ваших пансионатах соблюдаются безопасность и качество услуг?

– Безопасность – один из ключевых аспектов работы пансионатов. Все учреждения «Добрых историй» соответствуют противопожарным и санитарно-эпидемиологическим нормам. Важно выбирать пансионаты, ориентируясь на качество услуг, а не на низкую стоимость. Не могут услуги по проживанию с питанием, досугом и медицинским наблюдением стоить тысячу рублей в сутки. Низкая цена часто скрывает за собой низкое качество и халатность.

– Какие советы вы могли бы дать родственникам пожилых людей?

– Родственникам пожилых людей я советую внимательно следить за изменениями в их поведении. Деменция и другие возрастные заболевания требуют своевременного вмешательства. Если уход за близким становится непосильной нагрузкой, не стоит бояться обратиться за помощью. Обращаясь к профессионалам, вы делаете это с заботой о близком. Наш семейный проект создан для помощи семьям, и мы стремимся создать условия, в которых было бы комфортно жить нам самим.

Пансионаты «Добрые истории» – это не просто место для проживания пожилых людей, а пространство, где они могут чувствовать себя нужными, окружёнными заботой и вниманием.

ПОМОЩНИК ДЛЯ БИЗНЕСА в Китае и России

Отношения между Россией и Китаем быстро развиваются, что открывает широкие перспективы для развития двухстороннего бизнеса. Однако менталитет предпринимателей КНР весьма своеобразен, а особенности рынка довольно сложны, равно как и нюансы российского рынка могут быть неизвестны китайскому бизнесу.

Если вы собираетесь выйти на китайский рынок или, наоборот, являетесь китайской компанией, которая хочет работать в России, то вам просто необходим надёжный партнёр: компания SinoRuss, которая более 15 лет оказывает полный спектр юридических и консалтинговых услуг.

О тонкостях ведения российско-китайского бизнеса и планах по развитию рассказывает генеральный директор SinoRuss Сурана Раднаева.

– Как вы оцениваете итоги 2024 года?

– Считаю, что решена главная задача: мы поспособствовали росту товарооборота России и Китая под санкционным давлением, а также выходу российских компаний на рынок КНР.

Запущен проект трансграничных платежей между РФ и КНР. Наши китайские клиенты наладили поставки на российский рынок товаров, в том числе из «чувствительных» сегментов, которые грозили рисками вторичных санкций. Мы находили для российских компаний станки и оборудование для разных отраслей, обеспечивали импорт, монтаж, обслуживание, ремонт, то есть весь комплекс работ, необходимых для запуска производства. Среди наших клиентов – российские компании из Перечня производителей российской промышленной продукции, которые находятся в ведении Минпромторга России. Также клиентам из РФ мы помогли найти надёжных покупателей на китайском рынке. Отдельно отмечу работу по привлечению китайских инвестиций в Россию. Были реализованы ЕРС-контракты, где китайские компании выступали подрядчиками строительных проектов в РФ.

2024 год был очень насыщенным для российско-китайского сотрудничества. В прошлом году SinoRuss в полной мере занялась деловыми мероприятиями по актуальным темам взаимодействия РФ и КНР. И ещё одно важнейшее направление – содействие укреплению сотрудничества регионов РФ и КНР, организация бизнес-миссий, переговоров, деловых встреч.

– Расскажите о вашей компании. В чём её уникальность?

– Мы – «мост» для бизнесменов России и Китая, благодаря которому они могут сотрудничать, не опасаясь «подводных камней». Основанная в 2009 году компания специализируется на предоставлении консалтинговых и юридических услуг.

У нашей компании два основных направления работы. Первое – поддержка российского бизнеса в Китае, и не



только в вопросах внешней торговли, но и во всех сегментах российско-китайского делового сотрудничества. Второе направление – это содействие приходу в Россию надёжных китайских компаний с качественными продуктами, инвестициями, технологиями, рабочими местами.

Выход на рынок сопредельной страны, особенно с учётом различий в законодательстве, деловых традициях и менталитете, является сложной задачей. Мы берём на себя решение этих проблем, предоставляя нашим клиентам возможность сосредоточиться на развитии бизнеса, не отвлекаясь на рутинные задачи.

Мы нацелены на упреждение проблем. Компания не только оказывает услуги, но и предупреждает клиентов о потенциальных сложностях на каждом этапе, а также предлагает решения. Такой подход позволяет клиентам чувствовать себя уверенно и защищённо.

За годы работы мы реализовали около 3000 проектов в самых разных сферах российско-китайского сотрудничества и сформировали обширную клиентскую базу.

– Какие сложности возникали во время работы?

– Сложности в основном вызвало усиление санкционного режима, в том числе в отношении ведущих российских компа-

ний и банков, а также нововведения российского и китайского законодательства в сфере торговли, таможенного дела и логистики, инвестиций, недвижимости и так далее. Если учесть, что мы должны знать и китайское законодательство, то задача усложняется минимум в два раза. Путь решения проблем один – адаптация наших услуг под новые реалии, выработка решений и оперативное реагирование на запросы клиентов.

Приходилось заниматься и медиацией, и судебными процессами в российских, а также в китайских и гонконгских арбитражных судах, в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате РФ. Далеко не все юристы и адвокаты КНР и Гонконга хотят защищать интересы российских компаний, опасаясь рисков. Поэтому ответственность по защите интересов наших клиентов ложилась на нас, и мы успешно решали вопросы в правовом поле.

– На каких направлениях планирует сосредоточиться SinoRuss в 2025 году?

– В 2025 году у нас есть совместные проекты с Союзом китайских предпринимателей в России, китайским деловым центром «Парк Хуамин», Клубом молодых промышленников при Минпромторге. Мы также вдохновились создать Союз российских предпринимателей в Китае, он станет важным инструментом развития российско-китайских связей в сфере торговли.

Одновременно мы будем совершенствовать информационную работу с бизнесом РФ и КНР: для этого мы создали наш WeChat-канал, благодаря которому наши 20 тыс. подписчиков получают не только актуальную информацию, но и возможные варианты решений. Ну а главная задача остаётся прежней – мы будем поддерживать российских экспортёров в завоевании ими китайского рынка, одновременно содействовать росту товарооборота и импортозамещения, а также сближению регионов наших стран.



Встречают по одежке, а провожают по уму. Везде, но не в BIART. Модное пространство стиля BIART не только подарит вам уникальную одежду и аксессуары от российских брендов, но и поближе познакомит с искусством, пока вы будете пить кофе в уютной кофейне.

Ольга Ковкина, создательница этого восхитительного места, рассказала нам о том, как родилась идея создания пространства стиля BIART и какая у него цель.

BIART – ЭТО ПРО ЭМОЦИИ

– Ольга, BIART уже три года радует калининградцев своими модным ассортиментом и потрясающим кофе, а также взглядом на жизнь, прочно связанную с искусством. Расскажите, как появилась идея создания шоурума, который способен не только преобразить внешний вид, но и изменить сознание?

– Одна из поездок в Италию стала отправной точкой в создании нового проекта. Тогда я проходила практику по стилю и конструированию одежды в Милане. В город моды влюбилась на всю жизнь: с его живописными улочками, завораживающей архитектурой и стильно одетыми людьми. Именно здесь произошло знакомство с концептуальным шоурумом 10 Corso Como. Потрясающие инсталляции, музыка, литература и, конечно, одежда от итальянских дизайнеров – всё было в одном месте. Именно оно вдохновило меня на создание пространства стиля BIART (название было придумано позже). Интуиция подсказывала, что для моего города такое уникальное место просто необходимо.

Я незамедлительно приступила к формированию плана и реализации проекта. Нашла единомышленников, познакомилась с художниками и дизайнерами, отбирала коллекции, одновременно начала ремонт в помещении. Работая в полную силу и отдавая себя без остатка, была уверена, что проект, который идёт от души и по зову сердца, получит отклик в сердцах сотен тысяч людей. Спустя год он был воплощён.

– Пространство стиля BIART впервые открыло свои двери в мае 2021 года. Спустя один год после поездки в Милан. Как вам удалось так быстро воплотить масштабный проект в реальность и в чём уникальность этого проекта?

– Задуманный мной проект реализовывался не только в короткие сроки, но

и в самый разгар пандемии. Когда никто не знал, что будет завтра. Поэтому многие не верили, что у меня получится. Однако благодаря помощи моей семьи и тех, кто поддержал мою идею, хотел помочь в скорейшей её реализации, у нас всё получилось. А уникальность состоит в том, что такого проекта с таким наполнением в нашей стране в то время не существовало.

Кофейня, шоурум, мероприятия, выставки, просмотры фильмов. Всё то, что воспитывает вкус и позволяет ценить чувство прекрасного.

Войдя, вы вдыхаете аромат свежесваренного кофе, который с порога окутывает вас теплом и уютом. Дегустируете домашние десерты, которые приготовлены с любовью. Вас удивляют интересные арт-объекты, парящие в воздухе. Здесь всё пропитано эмоциями. Пройдя в зону шоурума, вы вдохновляетесь одеждой российских дизайнеров, которые предлагают пойти на эксперименты и рады подчеркнуть вашу индивидуальность. На стенах – картины, написанные талантливыми



художниками, чьё творчество наполняет пространство энергией, заставляет задуматься о важном. В этом месте нет импульсивных покупок, здесь нет суеты и неуютно. В результате человек покупает только то, что ему нужно.

Пространство стиля BIART стало домом для тех, кто ценит эстетику, творческую атмосферу и искренность.

– Что означает и как переводится название BIART?

– Название пространства стиля BIART продумывалось очень тщательно. В переводе BIART означает «биология искусства», именно природа является источником вдохновения для дизайнеров, художников и людей всех творческих профессий. И место расположения пространства стиля выбрано неслучайно: в красивом, живописном месте, в исторической части города, на озере «Поплавок». Пространство стиля BIART – уникальное футуристическое место, каждая молекула которого дышит эстетикой искусства. Всё здесь для тех, кто хочет пробудить свой творческий потенциал. Так устроен человеческий мозг, в новом пространстве обнуляется часть настроек и ресурс становится выше.

– Какие планы есть у пространства стиля BIART на ближайшие несколько лет?

– Я всегда строю амбициозные планы, поэтому скоро пространство стиля BIART откроет свои двери в Москве. Идея зрела давно, годами вынашивалась и обрастала деталями. Москва – город возможностей, но часто не хватает именно личного пространства, места, где можно раскрыть себя, свой творческий потенциал или найти уникальные вещи, подчёркивающие стиль и отражающие внутренний мир. И я уверена совершенно точно, что наш проект станет настоящим оазисом стиля в шумном мегаполисе.



«БРЕНД ГОДА»

Анастасия ВАСИЛЬКОВА:

«МИССИЯ SHOUPETTE – СОЗДАВАТЬ ОДЕЖДУ, ВЫЗЫВАЮЩУЮ НАИЛУЧШИЕ ЭМОЦИИ»

Сочетание очарования, стиля, качества, модных мировых тенденций и внимания к деталям превосходно отражается в выпускаемых коллекциях и капсулах для детей и подростков российской компании с мировым именем Choupette. Анастасия Василькова, директор по развитию ТМ Choupette, рассказала об эксклюзивности выпускаемой детской одежды, новой линейке Choupette Sport, успешной франчайзинговой программе и стратегии развития бренда на 2025 год.

– Анастасия, модная детская одежда Choupette – сильный национальный бренд, имеющий колоссальный успех и за границей. В чём эксклюзивность вашей одежды, что позволяет вам выделяться на фоне конкурентов?

– Сегодня Choupette действительно можно назвать национальным российским брендом. С момента его создания в 2007 году он получил широкое признание и завоевал доверие родительских клубов и детской аудитории по всему миру. Доказательством тому являются многочисленные национальные премии и награды в конкурсах, участие в российских и международных выставках, развитие франчайзинговой программы и выход на международный рынок.

Когда мы называем Choupette брендом, то говорим не об отдельных элементах одежды или маркетинге, а имеем в виду совокупность всех элементов – ДНК бренда. Изначально миссией компании было создание одежды, вызывающей наилучшие эмоции, поэтому слоган Choupette – «Лучшие моменты нашей жизни!» Это лучшие моменты, проведённые с детьми, близкими, на праздниках, важных мероприятиях.

– Компания выпускает коллекции дизайнерской одежды для детей несколько раз в год. Как вам удаётся соответствовать мировым fashion-трендам?

– Choupette выпускает в сезон 4 коллекции: по 2 для мальчиков и для девочек, а также капсулу нарядной одежды и дополнительные капсулы – школьную форму, нижнее бельё, верхнюю одежду, спорт-fashion – за год около 12-14 коллекций и капсул!

У истоков зарождения всех идей стоит большая команда дизайнеров, каждый из которых работает над своим направлением, следуя не только собственным стилистическим предпочтениям, но и мировым трендам. Маяками вдохновения Choupette всегда была взрослая мода от кутюр – за основу мы берём тренды взрослой моды, которая адаптируется под детский

функционал и национальную культуру. Для Choupette характерен overdesign, большое внимание к деталям: многие модели fashion-коллекций можно поставить в один ряд с нарядной линейкой. Совокупность этих факторов позволяет дистанцироваться от большого количества международных конкурентов – мы позиционируем себя как бренд сегмента бридж креативного сектора.



– Расскажите о ключевых моделях Choupette, а также об ультрамодных коллекциях и новинках этого года.

– Нашей особенностью является то, что в каждом сезоне мы даём несколько стилистически отличающихся направлений. Чаще всего одно из них более романтического стиля, другое – более минималистичного, чтобы бизнес-партнёр и покупатель могли найти то, что будет соответствовать их вкусам и предпочтениям.

Отдельно хотелось бы выделить новое направление, которое выйдет в начале 2025 года, – это суббренд Choupette Sport, модная функциональная спортивная одежда для детей от 4 до 12 лет. В этой линейке мы соединили опыт работы в fashion-индустрии, свои чувства мировых трендов, стиля со спортивным функционалом и технологиями спортивной одежды. На примере Choupette мы проявили один из ярчайших трендов 2025 года – спорт-fashion, который показывает взаимопроникновение моды и спорта.

– Чем интересна ваша франчайзинговая программа, в чём состоит ценность франшизы Choupette?

– Франчайзинговую программу мы запустили в 2011 году. Сейчас наша сеть насчитывает более 95 монобрендовых магазинов по всему миру. Франшиза Choupette – это франшиза для гурманов, эстетов; это бизнес, позволяющий работать, жить в красоте и чувствовать себя на бизнес-подиуме красивой и эстетичной индустрии. Она является одной из наиболее качественных на российском рынке в сфере детской одежды, подтверждением тому служат оценки на B2B-платформах, оценки экспертных советов, награды за франчайзинговую программу и, главное, отзывы наших партнёров, работающих и продолжающих развиваться с брендом Choupette уже много лет.

У Choupette разработана образовательная платформа «Университет Choupette» с тремя уровнями доступа, а также введена программа индивидуального трекинга, позволяющая партнёру пройти аудит и дальнейшее налаживание бизнес-процессов с бизнес-коучем.

– Каким стал для компании 2024 год? Выстроила ли ваша компания новую тактику и стратегию развития на 2025 год?

– В 2024 году мы уже провели стратегическую сессию с привлечённым экспертом, что помогло более чётко определить цели и горизонты развития на следующие 2-3 года. Choupette постарается найти точки роста, определить каналы, в которых будет необходимо наметить стратегические изменения, и всё это в совокупности даст возможность бренду пройти наступивший год с позитивной динамикой. Мы будем активно дифференцировать каналы продаж, жёстче позиционировать Choupette как модный бренд сегмента бридж и активно проявлять себя на международном рынке.

Беседовала Алина Волкова

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ: ОТ ЭЛЕКТРОТЕХНИКИ К ОБЛАЧНЫМ РЕШЕНИЯМ

ООО «Электрорешения» – официальный представитель бренда электротехнического оборудования EKF в России. Компания – одно из ведущих предприятий по внедрению цифровых решений в свой бизнес, разработчик инновационных цифровых сервисов и комплексных энергоэффективных решений для промышленных предприятий, проектирования и строительства энергетических, гражданских и инфраструктурных объектов. В актив «Электрорешений» входят две производственные площадки во Владимирской области, сеть логистических центров, а также собственный отдел R&D и испытательная лаборатория, оснащённая новейшим оборудованием.



Общая численность сотрудников превышает 2000 человек. В компании соблюдаются принципы устойчивого развития и ESG: активно реализуется концепция бережливого производства и сокращения углеродного следа, уделяется внимание здоровью и безопасности сотрудников.

СОБСТВЕННЫЕ ИТ-ПРОДУКТЫ

Компания «Электрорешения» выпустила на рынок экосистему цифровых сервисов собственной разработки EKF Connect. На данный момент представлены два инновационных решения. EKF Connect Home – мобильное приложение для управления умным домом; и EKF Connect Industry – облачная аналитическая платформа для цифровизации производства. В разработке третий продукт – EKF Connect Building для девелоперов, который объединит функционал своих предшественников. Управляющие компании смогут вести диспетчеризацию и мониторинг инженерных систем, а жители – управлять умным домом и поддерживать связь с УК.

Ещё одна новинка – EKF Sales, система для управления торговыми представителями со встроенными инструментами искусственного интеллекта, которые помогают определить точки с лучшими продажами, предсказать спрос на тот или иной ассортимент.

EKF CONNECT HOME

Впервые российская электротехническая компания разработала приложение умного дома с нуля. Его уникальность в том, что оно не зависит от иностранных серверов и облачных хранилищ. EKF Connect Home объединяет различные умные устройства бренда EKF, среди которых – лампы, светильники, светодиодные ленты, умные розетки и удлинители, камеры и датчики, терморегуляторы, пульта и реле, контроллеры, проводные и беспроводные выключатели.

Компания постоянно расширяет возможности приложения, управлять устройствами умного дома бренда EKF можно с помощью голосовых ассистентов. Например, при наличии датчиков температуры и влажности виртуальный помощник подскажет температуру в помещении. С голосовыми помощниками Алиса и Маруся работает вся линейка Zigbee-датчиков EKF: протечки, движения, дыма, газа, открытия, температуры и влажности. Помимо уже привычных характеристик устройств, в приложениях EKF Connect Home, «Яндекс – с Алисой» и «Умный дом с Марусей» отображаются показатели напряжения, силы тока и мощности.

Благодаря интеграции со SberDevices владельцы умных устройств EKF могут управлять ими голосом – при помощи виртуального ассистента Салют в одном приложении либо в веб-приложении, на умных колонках и других умных устройствах Sber. Уникальные свойства EKF Connect Home заключаются в возможности комплексного создания умного дома на базе отечественной платформы, которая абсолютно автономна от зарубежных ресурсов.

EKF CONNECT INDUSTRY

Аналитическая платформа промышленного «интернета вещей» EKF Connect Industry поможет осуществить цифровизацию производства в короткие сроки и за разумные деньги. Использовать платформу может любое предприятие или компания, перед которыми стоят задачи по мониторингу технологического процесса, работы оборудования или потребления энергоресурсов, а также по обслуживанию различных технических систем. Это комплексное облачное решение для промышленной автоматизации. Плюсы облачных решений в том, что без крупных затрат они могут перестраиваться под расширение предприятий и их потребностей.

EKF Connect Industry помогает оптимизировать потребление энергоресурсов и контролировать качество электросети, выявлять оборудование с избыточным потреблением электроэнергии и анализировать причины такого энергопотребления. Система позволяет повысить эффективность производств и обрабатывающих центров за счёт контроля технологического оборудования: времени его полной загрузки и простоев, фиксации аварийных ситуаций и сбоев и дальнейшего предоставления этой информации не только сотрудникам предприятия, но и внешним обслуживающим компаниям.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ВНУТРЕННИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Руководство компании «Электрорешения» по праву считает, что автоматизация и цифровизация открывают перед бизнесом безграничные возможности для роста и повышения эффективности, а потому на предприятии реализован ряд проектов по внедрению передовых информационных технологий. Так, в компании успешно завершили автоматизацию своих складских комплексов с помощью обновлённой системы LEAD WMS.

Проект позволилкратно повысить производительность без увеличения штата сотрудников. На предприятии также внедрили систему кадрового электронного документооборота от VK Tech, что снизило затраты на бумажный документооборот и логистику.

На своём примере руководство «Электрорешений» и сотрудники доказывают, что цифровизация призвана исключить человеческий фактор и упростить управление бизнес-процессами на предприятиях с разветвлённой структурой. Вектор развития компании направлен на создание новых и расширение функционала существующих цифровых продуктов.

Подготовила Анна Добрынина



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

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

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

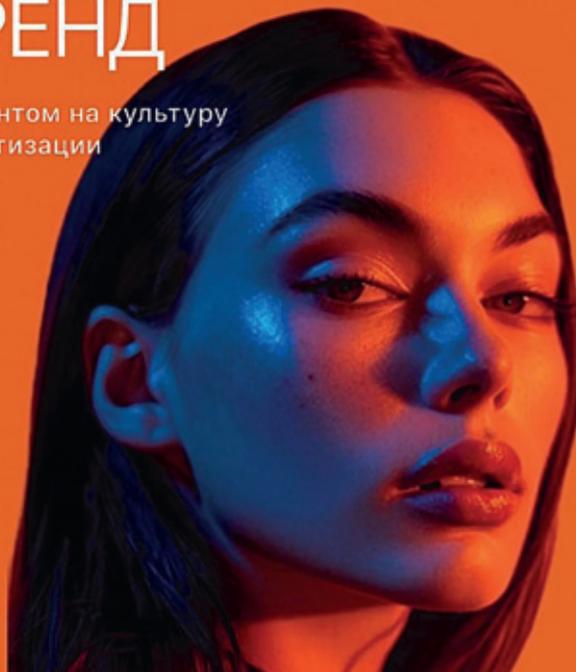
WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

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



МОЛОДОЙ РОССИЙСКИЙ БРЕНД

с акцентом на культуру
ароматизации



Bam

COSMETICS



ВАМ Cosmetics - МОЛОДОЙ РОССИЙСКИЙ БРЕНД

с акцентом на культуру
ароматизации пространства
и уходовыми средствами для
лица, волос и тела.

ПРИ СОЗДАНИИ
ПРОДУКЦИИ БРЕНДА
используются только
натуральные ингредиенты
и великолепные
ароматические композиции.

КАЖДАЯ НАША РАБОТА
создана с любовью и заботой
о вашей красоте и здоровье!



RBCG

Люди года



**Генеральный директор
компании
«XXI век»
Авакян Эльнара
Манлесовна:**

«Ярмарки – это целый организм, где переплетаются социальные, культурные и экономические практики. Это и социальная площадка, где происходят обмен информацией и формирование общественного мнения. И возможность реализовать услуги и товары фермеров, ремесленников. И несколько тысяч рабочих мест. Сегодня сфера ярмарочной деятельности – уникальный, самобытный и очень важный сегмент региональной экономики».



Контакты:

+7 (989) 095-82-38

yarmarki09@gmail.com

Авакян Эльнара Манлесовна

ФРАНШИЗА ПРЕМИАЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ КОСМЕТОЛОГИИ

GUINOT
INSTITUT • PARIS



55 лет

мирового опыта

25 лет

успешной работы
в России

500 центров

франшизы
в 75 странах мира

Полный комплекс косметологических услуг

медицина

косметология

СПА

неинвазивные технологии
омоложения кожи

ПРЕИМУЩЕСТВА ФРАНШИЗЫ

- Готовый бизнес с отлаженными процессами и стратегией роста
- Высокий средний чек
- Возвратность клиентов 98%
- Окупаемость — 24 месяца
- Доход — от 11 млн ₽ в год с одного кабинета
- Поддержка и обучение



На правах рекламы



III РСХБ

СВОЯ КАРТА ПЛЮС

С КЕШБЭКОМ

до **15%***

7787 (Билайн, Мегафон,
МТС, Теле2)

8 800 100 0 100

Оформите в офисе
или в мобильном
приложении



**ВЫБИРАЙТЕ
СВОЮ КАТЕГОРИЮ:**
супермаркеты, транспорт, АЗС,
такси, аптеки, ЖКХ, кафе, одежда

*КАРТЫ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ МИР, UNIONPAY. ТАРИФНЫЙ ПЛАН «СВОЯ КАРТА ПЛЮС». ВЫПУСК И ОБСЛУЖИВАНИЕ КАРТ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ В СООТВЕТСТВИИ С ДЕЙСТВУЮЩИМИ ТАРИФАМИ БАНКА. КЕШБЭК (ЧАСТИЧНЫЙ ВОЗВРАТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ) НАЧИСЛЯЕТСЯ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ «УРОЖАЙ» БОНУСНЫМИ БАЛЛАМИ, НО НЕ БОЛЕЕ 5000 БАЛЛОВ В МЕСЯЦ. РЕКЛАМА, НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОФЕРТОЙ. ИНФОРМАЦИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНА НА 25.12.2024. ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ, НА ОФИЦИАЛЬНОМ САЙТЕ И В ОФИСАХ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК». АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК». ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ № 3349 ОТ 12.08.2015.

rshb.ru

Реклама. Рекламодатель АО РОССЕЛЬХОЗБАНК ИНН 7725114488. Erid: 2VSb5wVSQV6