RBG

19/304
июнь
2025

With the support of the CCI of Russia

БИЗНЕС И МАТЕРИНСТВО, «ФОРМУЛА РОСТА»:

Мария Белозерова – создатель RUSHOW – экспортного маркетплейса российских товаров

XXVIII ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

18-21 ИЮНЯ 2025 ГОДА

NexTouch
INNOVATION LAB
www.nextouch.ru

ПРИКОСНИСЬ К БУДУЩЕМУ УЖЕ СЕГОДНЯ!

Крупнейший в России производитель дисплеев, интерактивного оборудования, программно-аппаратных комплексов и средств вычислительной техники.

СДЕЛАНО В РОССИИ

Скидка 50% участникам Петербургского международного экономического форума на приобретение оборудования

Для получения скидки необходимо выбрать интересующий товар на сайте nextouch.ru, отправить заявку на sales@nextouch.ru с указанием количества товаров, наименования организации и подтвердить статус участника ПМЭФ 2025.

На правах рекламы

Реклама. Рекламодатель ООО НЕКС-Т ИНН 7723740056. Erid: 2VSb5wNDbKv

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:
Ольга Вишневская, Екатерина Цындук
Журналисты: **Елена Александрова, Алина Волкова, Анна Добрынина, Вячеслав Колесников**
Фото: **Андрей Волков, Роман Новиков, Илья Субачев**
https://fc-zenit.ru/club
https://ru.freepik.com
https://photo.roscongress.org/
Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР», г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3.
Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания 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 № 19/304 июнь 2025
Подписано в печать: **05.06.2025**
Дата выхода в свет: **15.06.2025**
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:
Olga Vishnevskaya, Ekaterina Tsinduk
Journalists: **Elena Alexandrova, Alina Volkova, Anna Dobrynina, Vyacheslav Kolesnikov**
Photo: **Andrey Volkov, Roman Novikov, Ilya Subachev**
https://fc-zenit.ru/club
https://ru.freepik.com
https://photo.roscongress.org/
Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.
Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication RBG. Materials are not reviewed and returned.
Address of the founder and publisher:
23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966
E-mail: **mail@b-d-m.ru**
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 № 19/304 Juny 2025
Signed to the press: **05.06.2025**
Date of issue: **15.06.2025**
Edition: **15 000 copies. Open price.**

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

2 ПМЭФ-2025: **ОБЩИЕ ЦЕННОСТИ – ОСНОВА РОСТА В МНОГОПОЛЯРНОМ МИРЕ**

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

4 МАРИЯ БЕЛОЗЕРОВА, «БИЗНЕС-ГЕОМЕТРИЯ»: **«БИЗНЕС И МАТЕРИНСТВО: ФОРМУЛА РОСТА»**

РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС – ВОЗМОЖНОСТИ РОСТА

10 ВЛАДИМИР КРИКУШЕНКО: **О ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ СУВЕРЕНИТЕТЕ И НОВЫХ ВЫЗОВАХ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЭЛЕКТРОНИКИ В РОССИИ**

14 ИК «ДИАЛОТ»: **ВЫПУСК ОБЛИГАЦИЙ – ИНСТРУМЕНТ, ДОСТУПНЫЙ НЕ ТОЛЬКО КОРПОРАЦИЯМ**

18 ОЛЬГА САМОВАРОВА: **РУССКИЙ КОД УПРАВЛЕНИЯ – НОВАЯ СКВОЗНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ДЛЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ И СУВЕРЕНИТЕТА СТРАНЫ**

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

30 ЗАВОД «ПЕТЭКСПЕРТ» – **ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА КОРМОВ ДЛЯ ДОМАШНИХ ЖИВОТНЫХ**

34 «ЕТМ-ПРОИЗВОДСТВО»: **ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД И АДАПТИРОВАННЫЕ РЕШЕНИЯ**

38 ДМИТРИЙ ЗЕМЛЯНКИН, «ПОРТСЕРВИС»: **«АФРИКА – ОЧЕНЬ ПЕРСПЕКТИВНЫЙ РЫНОК, И МЫ ИДЁМ ТУДА»**

42 АНАТОЛИЙ ЛАДАЕВ, ГК «НЕОЛИТ»: **«БУДУЩЕЕ ЗА МНОГОУРОВНЕВЫМИ ГОРОДАМИ, И У НАС ЕСТЬ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ИХ СОЗДАНИЯ»**

46 СЕРГЕЙ ЗЕЛЕНЬКОВ: **«МИССИЯ "СУПРОТЕК" – СБЕРЕЖЕНИЕ РЕСУРСОВ И ФОРМИРОВАНИЕ КУЛЬТУРЫ ЭКСПЛУАТАЦИИ АВТОМОБИЛЯ»**

50 СЕРГЕЙ ГУРЕЕВ: **«ПЕРВООЧЕРЕДНАЯ ЗАДАЧА СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ПИТАНИЮ – ПРОСВЕЩЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ»**

54 RUXARA: **СКОРО – НА МИРОВОМ УРОВНЕ!**

RBG

ПМЭФ-2025:
ОБЩИЕ ЦЕННОСТИ – ОСНОВА РОСТА В МНОГОПОЛЯРНОМ МИРЕ

В этом году в фокусе Петербургского международного экономического форума – поиск общих ориентиров в условиях глобальной турбулентности, переосмысление моделей сотрудничества и формирование основ устойчивого развития.

Главная тема Форума: «Общие ценности – основа роста в многополярном мире» – подчёркивает стремление к сбалансированному и инклюзивному развитию, где уважение к культурному многообразию, равноправие и взаимный интерес становятся базой для построения новых экономических связей. Особое внимание уделяется укреплению экономического суверенитета, развитию национальных финансовых систем и противодействию санкционному давлению.

«Современный мир переживает масштабную трансформацию: меняется не только геополитическая карта, но и геоэкономическая, меняется даже сама структура хозяйственных отношений, социальные связи в отдельных странах, пересобираются межгосударственные союзы и объединения. Петербургский международный экономический форум сегодня – это не просто площадка для обсуждения происходящих изменений, а давно место для выработки решений, способных давать ответ на стремительно меняющиеся внешние обстоятельства. Это пространство, где формируются новые концепции и практики, способные определять будущее как нашей страны, так и мира. Важно не только фиксировать эти изменения, но и управлять ими, задавая правильное направление, при этом оставаясь в тесном сотрудничестве с нашими друзьями – странами и народами, выступающими за справедливый мир и равные условия развития для всех», – подчеркнул советник Президента Российской Федерации, ответственный секретарь Оргкомитета ПМЭФ Антон Кобяков.

Деловая программа 2025 года объединит более 150 сессий, охватывающих широкий круг тем – от глобальных экономических трендов и цифровой трансформации до устойчивого развития, технологического лидерства и укрепления гуманитарных связей. В 2025 году программа структурирована вокруг пяти ключевых треков:

«Мировая экономика: новая платформа глобального роста» – укрепление многополярного мира, расширение торговых связей с дружественными странами и реформирование глобальных экономических институтов.

«Российская экономика: новое качество роста» – фокус на диверсификацию экономики, поддержку малого и среднего бизнеса, а также на развитие национальных финансовых инструментов, таких как цифровой рубль.

«Человек в новом мире» – социальные трансформации, развитие человеческого капитала, образование и здравоохранение, включая цифровизацию социальных услуг.

«Среда для жизни» – акцент на экологическую повестку, устойчивое развитие, «зелёную» энергетику и климатические инициативы, которые активно обсуждаются в контексте глобальных вызовов.

«Технологии: стремление к лидерству» – обсуждение прорывных технологий, включая искусственный интеллект, квантовые вычисления и биотехнологии, а также вопросы импортозамещения и создания национальных технологических экосистем.

Среди центральных событий Форума – деловые форумы ШОС, БРИКС, ЕАЭС, Форум МСП, Форум креативных индустрий, форум «Лекарственная безопасность», Форум «Деловой двадцатки», а также Генеральная Ассамблея Организации информационных агентств стран Азии и Тихого океана (ОАНА). В российских

СМИ активно обсуждается усиление роли БРИКС и ШОС в формировании нового экономического порядка, что станет одной из ключевых тем Форума.

Особое внимание в этом году уделено международному сотрудничеству. В рамках Форума пройдут 19 бизнес-диалогов, посвящённых перспективам экономических отношений России с зарубежными партнёрами. Среди них: Россия–Африка, Россия–Бахрейн, Россия–Бразилия, Россия–Вьетнам, Россия–ЕС, Россия–Индия, Россия–Индонезия, Россия–Иран, Россия–Казахстан, Россия–Кыргызстан, Россия–Китай, Россия – Латинская Америка, Россия–Монголия, Россия–ОАЭ, Россия–Оман, Россия–Таиланд, Россия–Узбекистан, Россия–ЮАР, ЕАЭС–АСЕАН.

Диалоги будут сфокусированы на укреплении торгово-экономических связей, создании новых логистических маршрутов и развитии альтернативных платёжных систем.

Важной частью программы станет работа с молодёжной аудиторией. В рамках Форума пройдёт Международный молодёжный экономический форум «День будущего», партнёром которого выступит международная сеть Friends for Leadership, аккредитованная при Экономическом и Социальном Совете ООН (ЭКОСОС). Форум объединит молодых лидеров, предпринимателей и экспертов из более чем 100 стран мира. Организация была создана Фондом Росконгресс по итогам XIX Всемирного фестиваля молодёжи и студентов в 2017 году. В российских СМИ подчёркивается значимость вовлечения молодёжи в глобальные экономические процессы, что делает этот форум ключевым событием для формирования нового поколения лидеров.

По материалам https://forumspb.com/smi/press-centre

Успех в бизнесе – это результат постоянной работы над собой и своими проектами. Здесь крайне важны чёткость планирования, анализ рисков и умение видеть перспективу. Именно такой подход позволил Марии Белозеровой создать успешный Центр делового сотрудничества «Бизнес-Геометрия», работающий на международном уровне, а также развить ряд дополнительных направлений деятельности.
«Бизнес-Геометрия» активно участвует в формировании позитивного имиджа российских производителей за рубежом, организуя деловые миссии, форумы и выставки. Эти мероприятия служат площадкой для установления прямых контактов между российскими компаниями и зарубежными партнёрами, способствуя развитию взаимовыгодного сотрудничества.
История Марии Белозеровой – это пример того, как целеустремлённость, трудолюбие и умение находить баланс между работой и личной жизнью могут привести к успеху. Она не только талантливый предприниматель, но и вдохновляющая личность, доказывающая, что можно совмещать карьеру и семью, добиваясь высоких результатов во всех сферах жизни.

Мария БЕЛОЗЕРОВА,
генеральный директор "Бизнес-Геометрия",
создатель RUSHOW – экспортного маркетплейса российских товаров:

«БИЗНЕС И МАТЕРИНСТВО: ФОРМУЛА РОСТА»

– Мария, с чего начался ваш путь в бизнесе?

– Мой предпринимательский путь начался в 2008 году, когда я, полная энтузиазма, пришла в компанию, занимавшуюся организацией стажировок и поездок для школьников и студентов, и сказала, что хочу у них работать. Несмотря на отсутствие вакансий я всё же предложила свои услуги в данной сфере и стала организовывать поездки для учащихся по городам России и за рубеж. С этого и начался мой предпринимательский опыт.

В 2009 году мне предложили возглавить филиал той же компании, занимавшейся организацией поездок школьников и студентов по программе work-and-travel в США, Англию и Германию. Однако уже в 2010 году, руководствуясь бизнес-стратегией, я предпочла партнёрство в Екатеринбурге и начала самостоятельное развитие. Успех первых организованных мною деловых и культурных поездок для молодёжи и корпоративных клиентов подтолкнул меня к открытию собственной компании в сфере туризма.

К направлению бизнес-делегаций и внешнеэкономической деятельности я пришла в 2014 году, после возвращения из США. Именно тогда началось активное развитие направления ВЭД, включающее приём и отправку делегаций, что и стало отправной точкой моего дальнейшего пути в этой сфере.

«Чёткость и системность – вот секрет, на котором держится управление любой организацией, особенно такой многогранной, как наша».

– Вы успешно руководите сразу несколькими направлениями. Как вам удалось выстроить такую структуру? Расскажите о направлениях деятельности? Под каким названием ваш корабль движется вперёд?

– Наше основное направление – конгрессно-выставочная деятельность, мы – организаторы мероприятий регионального и международного масштаба. Опираясь на богатый опыт в сфере организации отдыха, досуга, различного рода мероприятий, мы строим собственную базу отдыха, стремясь создать гармоничное пространство для людей, включая иностранных туристов. Параллельно развивается строительное направление, в котором я вижу себя скорее наставником-организатором, помогая строительной бригаде выйти на новый уровень – от небольших проектов к масштабной застройке комплексов и объектов. Мебельное направление стало логичным завершением цикла «под ключ»: мы строим дома и наполняем их мебелью, созданной по индивидуальным проектам. Открытие цеха по производству корпусной мебели – это исполнение давней мечты моего отца, маленькое чудо, которое я постаралась воплотить в реальность. Название нашей Группы компаний «БГ-групп» в процессе регистрации.

В каждом направлении есть своя команда, но основной состав охватывает все сферы деятельности (пиар, дизайн, бухгалтерию, развитие). И, конечно, в каждом блоке специалисты отвечают за конкретный фронт работ.

Секрет выстраивания структуры прост, он всегда присутствует даже в моих заметках в телефоне – детальная схема с

полным составом команды, ответственной за каждое направление. Чёткость и системность – вот секрет, на котором держится управление любой организацией, особенно такой многогранной, как наша. Я считаю, что без системы невозможно руководить несколькими направлениями одновременно.

– Что особенно важно в развитии бизнеса?

– На мой взгляд, в развитии бизнеса крайне важна команда – единомышленники, воплощающие в жизнь замыслы руководителя. Те, с которыми ты работаешь, реализуешь всё то, что задумала как директор. Не менее важна и среда, в которой бизнес процветает: партнёры, подрядчики, заказчики, исполнители – каждый элемент этой экосистемы должен быть настроен на созидание. И, безусловно, непрерывное самосовершенствование – это основа основ для предпринимателя. Книги, семинары, онлайн-курсы – арсенал современного руководителя безграничен. Инвестиции в себя – это самые выгодные вложения, без которых движение вперёд превращается в тяжкий труд.

Я очень много читаю, и это не новостная лента. Возможно, это не совсем правильно, учитывая мою работу в сфере международной экономики, но я убеждена, что самое важное обязательно найдёт меня. Свободное время посвящаю полезной литературе и мастер-классам, обогащая свой опыт и расширяя горизонты.

– Бизнес открывают миллионы, а успешными становятся единицы. Как вам удалось попасть в их число?

– Секрет прост и сложен одновременно: чёткое видение цели. Руководитель должен обладать не просто широким, а панорамным мышлением, охватывающим все 360 градусов, а если необходимо, то и все 365 *(смеётся)*. Успех требует не только взгляда в будущее, но и умения видеть периферийным зрением, чувствовать спиной всё, что происходит позади. Наверное, поэтому я очень люблю панорамные площадки на большой высоте, которые открывают горизонты и позволяют мыслить шире.

Также для меня очень важна репутация. Моё слово – закон. Я никогда не даю обещаний, которые не смогу сдержать. Чтобы пробиться в ряды лидеров, необходимо мыслить масштабно, строить эффективную систему, сохранять и беречь свою репутацию, ведь предприниматель – это прежде всего человек дела и человек слова.

Коллеги в шутку спрашивают, сколько у меня часов в сутках, если я всё успеваю. Наверное, мой маленький секрет в том, что в сутках у меня 25 часов.

«Непрерывное самосовершенствование – это основа основ для предпринимателя. Инвестиции в себя – это самые выгодные вложения, без которых движение вперёд превращается в тяжкий труд».

– Какие навыки предпринимателя вы считаете критически важными сегодня?

– В эпоху стремительных перемен ключевым навыком становится умение адаптироваться. События последних лет: от ковида, заставившего компанию «Бизнес-Геометрия» мгновенно перестроиться на онлайн-формат, до геополитической турбулентности – диктуют необходимость молниеносной реакции и переосмысления бизнес-стратегий.

Не менее важна интуиция, предпринимательская чуйка, позволяющая безошибочно подбирать команду, находить надёжных партнёров и выбирать перспективные проекты. Упорство, помноженное на чёткую цель, и ясное понимание конечного пункта назначения – вот движущая сила успешного бизнеса.

И, наконец, тайм-менеджмент. Предприниматель – это капитан корабля, и, чтобы привести его к цели, необходимо уметь планировать свой день, неделю, год, чётко осознавая курс и этапы движения. Без этого понимания корабль собьётся с пути.

– Есть ли у вас приёмы эффективного общения?

– Здесь всё решает интуиция, то самое чутьё и чувство такта, которое подсказывает, что уместно сказать, а что лучше удержать при себе; к кому, как и когда следует обратиться. Годы, проведённые в беседах с самыми разными людьми: от министров и руководителей крупных холдингов до директоров небольших компаний – выковали во мне абсолютное бесстрашие перед общением. Даже перспектива встречи с президентом России не заставит меня стушеваться. Я просто составлю список вопросов, которые хотела бы с ним обсудить. Таков мой подход.

Главный приём – это умение прочувствовать собеседника, смелость выска-

bggroupp.ru
mmbelozerova.ru
bggstroy.ru

Фотограф - Илья Субачев

vk.com/bgfurniture
баняилес.рф
rushow.online

RUSHOW

ЭКСПОРТНЫЙ МАРКЕТПЛЕЙС РОССИЙСКИХ ТОВАРОВ

RUSHOW.ONLINE

ПРОЕКТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «БГ-ГРУПП»

зывать свою точку зрения, но и мудрость вовремя промолчать, когда ситуация того требует. Важно уловить момент, когда твои слова будут услышаны и восприняты правильно.

Заводить новые знакомства для меня не составляет труда. В самолёте я легко завязываю беседы с попутчиками, и мы можем говорить обо всём на свете – о бизнесе, семье, детях. Я способна поддержать любой разговор, и всё благодаря тому же чувству такта.

Нельзя забывать о грамотной речи. Крайне важно избегать слов-паразитов, повторов. Я слежу за этим и стараюсь поправлять своих сотрудников, ведь в наше время грамотность – это показатель культуры. Возможно, моя любовь к русскому языку и литературе (русский язык был самым любимым предметом в школе) тоже играет свою роль.

– Какие страны для вас сейчас в приоритете в международной деятельности?

– В фокусе международной деятельности компания «Бизнес-Геометрия» находятся страны СНГ, а среди них особое внимание уделяется Узбекистану, Азербайджану и Таджикистану как наиболее перспективным и объёмным рынкам, учитывая ряд политических факторов. Помимо СНГ, мы активно развиваем сотрудничество и видим значительный потенциал в Иране, Китае, во Вьетнаме, в Индии, Индонезии, в Объединённых Арабских Эмиратах, в Саудовской Аравии и в некоторых африканских странах.

– Кто ваши клиенты?

– Наши клиенты весьма разнообразны. В конгрессно-выставочной деятельности мы сотрудничаем как с государственными структурами (фонды, министерства, департаменты, центры поддержки экспорта, корпорации развития), так и с частным бизнесом. В сфере строительства ориентированы преимущественно на частных заказчиков, имея успешный опыт работы с частными лицами. Мебельное направление охватывает оба сегмента: частных покупателей и корпоративных клиентов. На сегодняшний день мы наладили партнёрские отношения с мебельными магазинами, готовыми закупать нашу продукцию, разработанную специально для них.

«Упорство, помноженное на чёткую цель, и ясное понимание конечного пункта назначения — вот движущая сила успешного бизнеса».

– Изменились ли клиентские запросы с учётом экономического кризиса?

– Безусловно. Если говорить о международной деятельности «Бизнес-Геометрии», основной запрос – продвижение продукции за рубежом – остался неизменным, хотя географический вектор претерпел значительные изменения. Компании, ранее ориентированные на европейский рынок, активно переориентируются на другие страны. В сфере конгрессно-выставочной деятельности эта тенденция особенно заметна.

Что касается строительства, здесь наблюдается повышенный спрос на простые, быстрые и экономичные технологии возведения малоэтажных домов. Каркасное строительство переживает настоящий бум, демонстрируя чётко выраженную тенденцию в отрасли.

– Что вас вдохновило на создание экспортного маркетплейса RUSHOW?

– Вдохновение появилось как результат нашего стремления упростить экспорт для всех. Одиннадцатилетний опыт работы в сфере внешнеэкономической деятельности, торговли и экспорта подсказал, что будущее за быстрыми и лёгкими продажами. Видя глобальную тенденцию к электронной торговле, мы решили создать маркетплейс RUSHOW, который станет оптимальным решением как для нас, так и для наших клиентов. Мы разработали маркетплейс на лицензионной платформе, опираясь на наш богатый опыт и обширную базу данных, включающую международных партнёров и российские компании. Наша задача сейчас - разместить широкий выбор предложений российских поставщиков.

– В чём преимущество вашей платформы?

– Наша главная цель – сделать платформу RUSHOW узнаваемой за рубежом, чтобы открыть российским производителям двери на международные рынки. Именно в этом наше ключевое преимущество: иностранные покупатели будут знать, что существует удобная площадка с широким ассортиментом российских товаров.

Мы предлагаем комплексное решение «под ключ», освобождая экспортёров от логистических и таможенных хлопот. Мы уже заключили партнёрские соглашения с ведущими логистическими компаниями и специалистами по таможенному оформлению.

Экспортёр просто размещает свой товар на маркетплейсе, и мы берём на себя все дальнейшие этапы – от организации доставки до таможенного оформления. Для иностранных партнёров процесс покупки максимально упрощён: они могут легко найти нужный товар, добавить его в корзину и оформить заказ, а наша команда обеспечит быструю и бесперебойную поставку.

Реклама. Рекламодатель ООО БИЗНЕС-ГЕОМЕТРИЯ ИНН 4703158430. Erid: 2VSb5wbZUs2

– Как вы видите маркетплейс RUSHOW через 2 года?

– Мы стремимся к тому, чтобы через два года наша платформа прочно ассоциировалась с экспортом российских товаров за рубеж, став узнаваемой визитной карточкой отечественных производителей на международной арене. Подобно тому, как Alibaba является символом китайского экспорта, мы хотим, чтобы наш маркетплейс стал синонимом надёжного и прямого доступа к российским товарам для иностранных партнёров.

В дополнение к этому мы планируем расширить функциональность платформы, включив в неё предложения иностранных поставщиков сырья. Растущий интерес со стороны зарубежных компаний к размещению на нашем маркетплейсе говорит о востребованности такого решения. Однако важно отметить, что мы придерживаемся чёткой стратегии поддержки российских экспортёров: на платформе не будут представлены иностранные конкуренты отечественных производителей. Мы готовы к размещению на маркетплейсе только иностранных поставщиков **сырья, необходимого для развития российского экспорта**, поскольку это способствует укреплению позиций наших компаний на мировом рынке.

«Чтобы познать мир, нужно его увидеть, и я стараюсь уделять этому время».

– Вы написали книгу «Партнёр, ты где?». Что подтолкнуло вас к этому шагу?

– Ответ кроется уже на первых страницах книги. Всё началось спонтанно: я летела в самолёте, и вдруг меня осенила мысль – написать даже не книгу, а практическое руководство. Не раздумывая, нужно ли это, я открыла ноутбук и начала писать. Главное, что двигало мною, – это желание поделиться накопленным за годы практическим опытом. Заработок не был целью. Скорее, это было похоже на стремление освободить разум от переизбытка информации, подготовить его к новым знаниям и открытиям.

– Планируете ли вы новую книгу? Если да, как она будет называться?

– Да, я как раз над ней работаю. Это будет необычное сочетание: искусство отдыха и тайм-менеджмент, переплетённые воедино. Книга получит название «Отдых, ты где?». В ней я исследую идею о том, что без грамотного управления временем невозможно полноценно расслабиться и восстановить силы. Это будет

своеобразный симбиоз двух важных аспектов жизни.

– Как вы совмещаете руководство бизнесом и материнство?

– Признаюсь, порой это становится настоящим испытанием. Сердце разрывается, когда приходится уезжать в командировку. Но, с другой стороны, я ощущаю свободу и гибкость, которые даёт мне собственная компания. Когда хочется побыть с детьми, пойти на утренник или на праздник, мне не нужно ни у кого отпрашиваться. Я просто ставлю команду в известность о своих планах. Кроме того, есть ряд определённых правил: никакой работы в выходные и после 19:00. Всё это время я стараюсь проводить с детьми, компенсирую своё отсутствие.

К тому же дети видят мою вовлечённость, им это интересно, они учатся у меня. Я стараюсь приобщать их к своей работе, они часто бывают в нашем офисе. Старшая дочь даже участвовала в качестве волонтёра в одном из наших мероприятий. Я хочу, чтобы мои дети видели мой труд изнутри и по возможности принимали участие в каких-то процессах. В шутку говорю, что у меня пять детей и пять направлений бизнеса, поэтому нет ни одного шанса на скуку.

– Есть ли у вас ежедневные ритуалы или принципы, которые помогают сохранить баланс?

– Мой главный принцип – фиксация задач. Все дела, на день ли они или на неделю, личные они или рабочие, я тщательно заношу в заметки телефона, которые синхронизированы с компьютером. Это освобождает меня от необходимости держать всё в голове. Этому правилу я учу и своих сотрудников. Ежедневно коллеги формируют отчёт по результатам дня и фиксируют задачи на следующий день. Это помогает нашей команде работать более системно и слаженно. А если говорить о ритуалах, существует особый для всего коллектива: в четверг мы все пьём напиток процветания – кофе с корицей, неважно в какой точке планеты мы находимся.

Также я уже упомянула об обязательных правилах: необходимо уметь говорить «нет» рабочим вопросам после шести-семи вечера, иначе быстрое выгорание печально скажется на всех.

Официальные праздники – это время отдыха для всей моей команды, это помогает всем нам поддерживать баланс между работой и семьёй. Кроме того, во время командировок я стараюсь выделить хотя бы час-два, чтобы передохнуть, уви-

деть что-то новое, насладиться культурой, получить знания, посетить интересные места. Чтобы познать мир, нужно его увидеть, и я стараюсь уделять этому время.

«“5 детей, 5 направлений и ни одного шанса на скуку”. Между встречей и обедом обязательный звонок детям».

– Где вы черпаете энергию и вдохновение?

– Безусловно, огромный приток вдохновения я получаю от семьи, родных и близких и, конечно же, от детей. Эта энергия – одна из причин моего возвращения на родину в 2014 году из США. Находиться далеко от родных я не смогла. Я родилась и выросла в Нижегородской области и, пожив в Штатах, Москве, Санкт-Петербурге, я поняла, что моё место – в моём регионе. Эту необъяснимую силу, которую дарит родная земля, невозможно заменить ничем. Мне нет нужды жить в мегаполисе, тем более в его сердце, чтобы кому-то что-то доказать. Я выбираю уединение. Наш дом расположен рядом с церковью, во дворе – пруд, вокруг – лес, неподалеку – озеро и река Волга. Я ценю спокойствие и родные места, родные люди – это для меня главное. Всей семьёй мы очень любим ходить за грибами, и, конечно, отдыхать на море.

Движение вперёд определяет и моё стремление к собственным целям. Мои мечты – это компас, указывающий путь.

Моё творчество – я пою, записываю песни собственного сочинения и пишу стихи – это увлечение с детства, также источник моего неиссякаемого энергетического ресурса.

Я стараюсь поддерживать себя в форме с помощью спорта. Зимой я обожаю кататься на коньках и сноуборде. Регулярно посещаю бассейн. Эти спортивные привычки стараюсь прививать и детям. Спорт тоже дает мне заряд энергии.

– Что для вас настоящее женское счастье?

– Знаете, мне кажется, для каждой женщины настоящее счастье наступает тогда, когда рядом с ней её мужчина. Тот самый, настоящий, с которым, вопреки всей своей силе и неукротимой энергии, ты чувствуешь себя маленькой, беззащитной девочкой. Зная, что в любой момент

он обнимет и скажет: «Машуль, не волнуйся, всё уладим». Счастье – любить и быть любимой тем, кого ты любишь.

И, конечно, здоровые дети – это бесценный дар. Мне повезло, я вижу, как многие сейчас сталкиваются с трудностями, но, слава Богу, все мои пятеро родились здоровыми. Я считаю, что материнство, возможность подарить жизнь пятерым здоровым детям – это огромная, ни с чем несравнимая радость и, безусловно, часть моей реализации. Особенно ценно это осознавать в наше непростое время.

– Какие бизнес-цели вы ставите перед собой на ближайшую перспективу?

– Здесь всё ясно и прозрачно: во-первых, мы ждём запуска и активной работы маркетплейса RUSHOW; во-вторых, готовим к открытию базу отдыха «Там, где Баня и Лес», с амбициозным планом развития по франшизе в странах СНГ. Она станет воплощением русских традиций, которые мы намерены популяризировать в регионе. А в перспективе – строительство коттеджного посёлка и запуск собственной линии мебели.

Беседовала Алина Волкова

На правах рекламы

NexTouch
INNOVATION LAB

Владимир Крикушенко:
О ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ СУВЕРЕНИТЕТЕ И НОВЫХ ВЫЗОВАХ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЭЛЕКТРОНИКИ В РОССИИ

NexTouch – лидер по производству сенсорных дисплеев в России, интерактивного оборудования, средств вычислительной техники, программно-аппаратных комплексов. На дисплеях NexTouch обучаются в детских садах, школах и вузах, они применяются в различных отраслях промышленности и экономики. Сегодня компания выпускает более 45 различных типов устройств, но на достигнутом не останавливается и заработанные средства инвестирует в развитие продукции, расширение производства, реализует уникальные проекты для нашей страны.
Об этих проектах, их значимости для экономики России, о технологическом суверенитете мы поговорили с генеральным директором NexTouch, ГК «Некс-Т», членом Экспертного совета АСИ и «Росмолодёжь» Владимиром Крикушенко.

– Владимир Владимирович, в 2013 году никто не думал о том, что экономика нашей страны будет развиваться в условиях жёстких санкций, что возникнут трудности с поставками, в том числе электронных компонентов и материнских плат. Рынок был устроен таким образом, что привезти готовую продукцию из-за рубежа было гораздо дешевле и быстрее, чем начать производить её же в России. Тогда вряд ли было много желающих поверить в успех стартапа по технологии распознавания касаний. А вы поверили. Почему?

– Мы всегда верили в то, что будущее стоит за собственными разработками, созданными в России. Когда мы основали компанию, на рынке присутствовали только зарубежные компании. Стратегия NexTouch с самого начала строилась на максимальной локализации, развитии собственной экосистемы и инновационных разработках – от конструкторской

документации до серийного выпуска материнских плат на базе российских процессоров и полного цикла производства. С самого старта вкладывались огромные ресурсы в проектирование архитектуры устройств и развитие инженерных решений.

Впоследствии научный стартап вырос в крупнейшего высокотехнологичного производителя интерактивного оборудования в России, что подтверждает правильность выбранного курса. Это позволило минимизировать зависимость от зарубежных поставщиков, а главное – оперативно реагировать на любые изменения на рынке. Именно научная основа и технологическая независимость стали фундаментом стабильного роста, высокого качества продукции и признания как на внутреннем, так и на международном уровнях.

– Основным продуктом компании NexTouch являются интерактивные панели и сенсорные экраны. В то же время вы активно диверсифицируете бизнес. По каким направлениям ведутся разработки сейчас, на что делается основная ставка?

– Интерактивные панели и комплексы остаются нашим флагманским направлением, особенно они массово используются в образовании и инклюзивном обучении, но сегодня специалисты компании в первую очередь сфокусированы на разработке новых устройств, дисплеев на квантовых точках, ЖК-экранов – ключевого компонента не только для нашей продукции, но и для всех российских производителей, использующих дисплей в своих устройствах. Естественно, продолжаем активно инвестировать в создание решений для городской инфраструктуры, «умного города», проекционные технологии, системы видеоконференцсвязи и программно-аппаратные комплексы для самых разных отраслей. Особое внимание уделяется разработкам для людей с ограниченными возможностями здоровья. Полностью делаем ставку на локализацию, масштабируемость и универсальность продуктов.

– Можете ли вы привести примеры полного замещения импортных технологий на оборудование и комплектующие NexTouch?

– Один из ярких примеров – запуск серийного производства универсальной материнской платы NextBoard R на базе отечественных процессоров, которая была разработана с нуля нашими специалистами отдела НИОКР и используется в интерактивных панелях, моноблоках, терминалах и в других устройствах. Кроме того, мы первые в мире внедрили в интерактивные экраны индукционные системы для слабослышащих, они теперь являются стандартом отрасли, в том числе у зарубежных производителей. На сегодняшний день мы – единственные обладатели патентов на дисплеи с использованием технологии квантовых точек.

– В этом году вы планируете запустить первую в России роботизированную линию по производству ЖК-экранов. На каком этапе сейчас находится данный проект?

– Это действительно уникальный в России и масштабный проект, который потребовал значительных инвестиций. Сейчас идёт монтаж чистых помещений, установка и настройка оборудования. Уже находимся на завершающей стадии и планируем запуск производства в этом году. Сегодня жидкокристаллический дисплей – это 100%-ный импорт, поэтому новое серийное производство позволит обеспечить страну необходимым компонентом для выпуска различных средств отображения, включая экраны в автомобилях, банкоматах, мониторах, планшетах, телевизорах, интерактивных панелях, профессиональных информационных экранах практически для всех ключевых сфер экономики страны.

«NEXTOUCH СЧИТАЕТ ОЧЕНЬ ВАЖНЫМ НЕ ТОЛЬКО РАЗВИВАТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ СФЕРУ, НО И ВНОСИТЬ ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА».

– Кто станет основным потребителем ЖК-дисплеев? Достаточно ли внутреннего рынка для окупаемости этого грандиозного проекта и есть ли перспективы по выходу на зарубежные рынки стран СНГ и Ближнего Востока?

– Наша задача – обеспечить доступность, качество и оперативность поставок, что открывает широкие возможности, в том числе и для экспорта. На данный момент интерактивные комплексы NexTouch уже успешно поставляются за рубеж. Например, ресурсные центры, школы и библиотеки в Киргизии, Таджикистане и Монголии оснащены оборудованием компании, ведётся экспорт интерактивных панелей для образовательных учреждений Казахстана, планируются значительные поставки в дружественные страны. Основными потребителями станут отечественные производители устройств различного назначения – от телевизоров, мониторов и интерактивных панелей до промышленного оборудования: аппараты ИВЛ, станки, роботы, автомобили, банкоматы, электрозаправочные станции и многое другое. Мощность производственной линии составит более 500 тысяч единиц продукции в год. Стоимость будет сопоставима с ценой зарубежных поставщиков, но сроки поставок значительно сократятся, что является критически важным условием.

– Ваша компания активно инвестирует заработанные средства в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Достаточно ли в России кадров и свежих идей для развития?

– Да, именно люди – ключ к успеху любой технологической компании. В России есть огромный потенциал в виде молодых талантливых специалистов. NexTouch сотрудничает с вузами, поддерживает инновационные проекты, где дети обучаются современным технологиям и участвуют в решении настоящих инженерных задач. У нас работает слаженная команда профессиональных инженеров, разработчиков, дизайнеров и учёных, которые создают инновации для ключевых сфер экономики страны. Эксперты компании делятся опытом и помогают молодым предпринимателям осваивать передовые технологии при создании инновационных производств. Также активно работаем с Агентством стратегических инициатив и «Росмолодёжь». Недавно в рамках конкурса АСИ «Создай НАШЕ» мы поддержали перспективный проект в области цифровизации и геймификации процесса обучения.

– Инвестируете ли вы в социальные проекты?

– Да, безусловно. В NexTouch считаем очень важным не только развивать технологическую сферу, но и вносить вклад в развитие общества. Уже более 10 лет сотрудничаем с образовательными учреждениями, модернизируя классы с помощью интерактивных решений, внедряем оборудование для детей с ОВЗ и многое другое. С 2017 года предприятие поставило более 100 000 интерактивных панелей и детских комплексов KidTouch в образовательные учреждения по всей стране. Более того, NexTouch не просто поставляет оборудование – мы самостоятельно разрабатываем образовательный контент, адаптированный под ФГОС и рекомендации Министерства просвещения РФ. Совместно с педагогами, психологами, методистами и Союзмультфильмом создали развивающие игры для детей, которые сочетают развлекательную форму с обучающей функцией. Для нас важно, чтобы устройства NexTouch соответствовали современным требованиям и были изготовлены из экологичных материалов с учётом принципов ESG. Стараемся, чтобы наши средства отображения информации в действительности приносили пользу в работе и влияли на эффективность обучения учащихся.

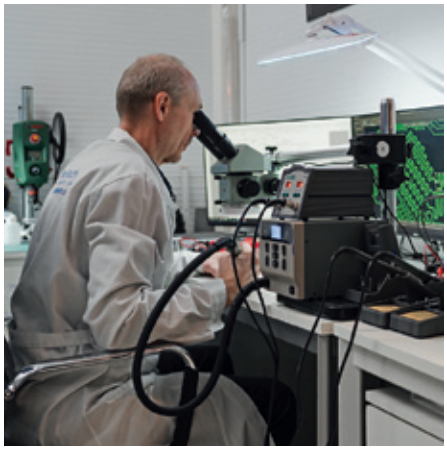
> «ДЛЯ НАС ВАЖНО, ЧТОБЫ УСТРОЙСТВА NEXTOUCH СООТВЕТСТВОВАЛИ СОВРЕМЕННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ И БЫЛИ ИЗГОТОВЛЕНЫ ИЗ ЭКОЛОГИЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ С УЧЁТОМ ПРИНЦИПОВ ESG».

Компания безвозмездно поддерживает в качестве технологического партнёра ключевые мероприятия сферы образования, здравоохранения, экономики, молодёжного и инновационного предпринимательства и тому подобные проекты. Мы всегда открыты для молодых специалистов в таких перспективных областях, как микроэлектроника, аппаратная разработка, системное проектирование и в других направлениях.

Сотрудничаем с вузами по программам стажировок, оснащаем оборудованием творческие инновационные площадки, кружки робототехники, лаборатории, исследовательские центры, помогая образовательным учреждениям становиться центрами создания новых технологий.

– Сейчас начинают говорить о возможном смягчении санкционного давления и возвращении иностранных компаний в Россию. Какие меры, на ваш взгляд, необходимо принять для защиты отечественных производителей и обеспечения благоприятных условий для их дальнейшего развития?

– Важно сохранить заданный темп. Если иностранные поставщики вернутся, необходимо обеспечить справедливую конкуренцию, основанную на реальной локализации с учётом наших инвестиций, вложенных в производство. Прежде всего требуется большая активность для защиты рынка от азиатских поставщиков. Нередки, к сожалению, ситуации, когда иностранное оборудование позиционируется как локализованное внутри России, по факту таковым не являясь. Такая продукция зачастую получает сертификат о российском происхождении, несмотря на то что на 99% произведена за пределами нашей страны. И конечно же, эти «псевдороссийские» поставщики получают те же преференции, что реальные производители, вложившие сотни миллионов рублей в локализацию. Это создаёт неравные условия для добросовестных игроков, которые действительно вкладываются в НИОКР, строят производственные мощности и развивают отрасль. Очень важно, чтобы как государственные заказчики, так и крупные корпорации более тщательно проверяли происхождение продукции, которая по документам считается российской. Необходимы чёткие механизмы контроля, сертификации происхождения продукции, усиление роли профильных ассоциаций и установление чётких требований КТРУ в Госзакупках. На что как раз и обратил внимание Президент РФ В.В. Путин на своём недавнем совещании с бизнесом. Соответственно, считаю важным поддерживать



внутренний спрос на отечественную продукцию, в том числе через программы импортозамещения. На мой взгляд, только так можно создать устойчивую среду для развития высокотехнологичного сектора.

– У компании NexTouch немало громких побед и наград, в том числе признание лучшим брендом страны. Каким из достижений вы особенно гордитесь?

– Все награды и премии, которыми нас отмечали, безусловно, важны. Да, побед действительно много, статус «Национального чемпиона», победитель премий «Лучший промышленный дизайн России», «Бренд года в России» и многие другие. Являясь резидентом ОЭЗ «Технополис Москва» входим в несколько ключевых кластеров по медицине, роботизации, микроэлектронике, электромобилестроению, что позволяет вместе с ведущими российскими компаниями и научными центрами создавать совместные современные продукты. Но до сих пор самым главным для нас достижением остаётся признание NexTouch лучшим отечественным брендом и личная оценка работы всего коллектива Президентом РФ В.В. Путиным. Важно, что нам удалось изменить само восприятие потребителей к отечественной высокотехнологичной продукции. То, что раньше считалось невозможным в России, сегодня выпускается на наших площадках.

– Сегодня NexTouch является уверенным лидером отрасли, занимающим практически треть рынка. Достижение каких целей и объёмов продаж предусматривает ваша стратегия развития на ближайшие годы?

– Планируем значительно увеличить объёмы производства за счёт нового завода по выпуску ЖК-дисплеев, расширить экспорт в страны Ближнего Востока и СНГ. В ближайшие годы намерены выйти на новые рынки, представить доступные решения для массового потребителя, а также продолжить активное развитие инновационного направления. Помимо этого, сейчас инвестируем в цифровизацию образования, медицины, транспорта и городской инфраструктуры. Стратегически мы по-прежнему ориентированы на укрепление технологического суверенитета России за счёт максимальной локализации компонентной базы, и в этом контексте NexTouch должен стать одним из ключевых драйверов отечественной микроэлектроники и интерактивных технологий. Мы открыты к сотрудничеству, готовы совместно создавать и внедрять передовые решения на базе российских разработок, которые позволят реализовать планы государства по цифровой трансформации.

«СТРАТЕГИЧЕСКИ МЫ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОРИЕНТИРОВАНЫ НА УКРЕПЛЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА РОССИИ ЗА СЧЁТ МАКСИМАЛЬНОЙ ЛОКАЛИЗАЦИИ КОМПОНЕНТНОЙ БАЗЫ».

На правах рекламы

Реклама. Рекламодатель ООО НЕКС-Т ИНН 7723740056. Erid: 2VSb5wd3U9N

ВЫПУСК ОБЛИГАЦИЙ – ИНСТРУМЕНТ, ДОСТУПНЫЙ НЕ ТОЛЬКО КОРПОРАЦИЯМ

Всплеск активности эмитентов на рынке облигаций в I квартале 2025 года, безусловно, свидетельствует о значительных изменениях в финансовом ландшафте. Привлечение 223 млрд рублей за 3 месяца – показатель, который не может быть проигнорирован. Этот резкий скачок по сравнению с прошлым годом (185,7 млрд рублей за весь 2024 год) и приближение к годовому объёму 2023 года (221,2 млрд рублей) говорит о формировании устойчивого тренда к выходу российских компаний на рынок ценных бумаг.

Традиционное банковское кредитование зачастую сопряжено с жёсткими условиями и длительными процедурами согласования. Выпуск облигаций, хоть и требует определённой подготовки и юридического сопровождения, позволяет заёмщикам получить финансирование на более длительный срок и с большей гибкостью в управлении задолженностью. Более того, диверсификация источников финансирования снижает зависимость от банковского сектора и уменьшает риски, связанные с возможным ухудшением экономической ситуации или возможным дальнейшим повышением ключевой ставки.

Полный и качественный спектр мероприятий по подготовке и сопровождению эмитентов при выходе на биржевой рынок оказывает компания «Диалот».

ЛИДЕР ПО ВЫВОДУ НОВЫХ ЭМИТЕНТОВ НА БИРЖУ

Инвестиционная компания «Диалот» – это профессиональный участник фондового рынка. Она помогает компаниям из реального сектора экономики выйти на биржу для получения альтернативного финансирования через выпуск облигаций.

В её компетенции находится не только сопровождение облигационных выпусков: подготовка эмиссионных документов, маркетинг и сопровождение сделки, – но и все сопутствующие этому подготовительные мероприятия. Одним необходимо предварительно структурировать бизнес или провести анализ финсостояния компании-эмитента, другим – получить предварительную оценку выпуска облигаций, ЦФА или IPO, третьим – помощь по раскрытию информации, получению господдержки и т.д. Все специалисты компании имеют необходимые компетенции и многолетний опыт работы в банковской и финансовой сферах, дорожат своим авторитетом, придерживаются принципов открытости, диалога и доверия со своими партнёрами.

«ПО ИТОГАМ 2024 ГОДА **5%** ВСЕХ ЭМИТЕНТОВ РОССИИ ВЫБРАЛИ КОМПАНИЮ “ДИАЛОТ” В КАЧЕСТВЕ ПАРТНЁРА И ОРГАНИЗАТОРА ВЫПУСКОВ ОБЛИГАЦИЙ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ».

ИК «Диалот» 2 года подряд является партнёром и организатором Дальневосточного форума финансовых рынков, участвует в профильных мероприятиях и в конференциях, организовывает бизнес-встречи, ведёт YouTube- и телеграм-каналы, где рассказывает об актуальных новостях, участвует в дискуссиях, бизнес-ужинах, освещает важные вопросы для инвесторов и эмитентов.

Результаты такой плодотворной работы отражаются в признании профессиональным сообществом и участниками фондового рынка. На «Финансовой элите России – 2024» компания получила премию в номинации «Лидер по выводу новых эмитентов на биржу», а также стала победителем Национальной банковской премии при поддержке и организации Ассоциации российских банков и Национального банковского журнала (NBJ) в номинации «Лидирующий организатор выпуска облигаций на рынке ВДО».

Только за январь-февраль 2025 года она заняла лидерские позиции из числа всех организаторов облигаций России с рейтингом эмитентов BB+ и ниже, по выпускам High-Yield с рейтингом BBB и ниже, а также по дебютным размещениям корпоративных облигаций.

КАКИМ КОМПАНИЯМ ДОСТУПЕН ВЫПУСК ОБЛИГАЦИЙ?

У многих есть сомнения, что облигационный выпуск доступен только крупным компаниям и корпорациям. Эта далеко не так. Инструмент используют малые и средние компании разных отраслей при соответствии требований. Причём выпусков может быть множество, и количество будет зависеть только от потребностей эмитента и его финансовой состоятельности обеспечивать заём.

Может показаться, что на рынке не так много инвесторов. Но согласно данным Московской биржи, число физических лиц, имеющих брокерские счета на MOEX, по итогам марта 2025 года достигло 36,26 млн (+280 тысяч за март), ими открыто 67,14 млн счетов. А в акции и в облигации они проинвестировали рекордные 250 млрд рублей. Это говорит о том, что интерес к выпускам и спрос на ценные бумаги находится на высоком уровне.

Для выхода на фондовый рынок компания должна соответствовать следующим требованиям:

- быть резидентом РФ;
- вести свою деятельность не менее 3 лет;
- иметь выручку от 120 млн рублей;
- пройти аудит отчётности по РСБУ за последний завершённый год;
- выпустить облигации на сумму от 50 млн рублей;
- не находиться в процессе реорганизации, ликвидации, процедуры банкротства;
- не иметь судебных разбирательств и высокой долговой нагрузки;
- доля в уставном капитале эмитента юридических лиц с местом регистрации в офшорных зонах не должна превышать 50%;
- подтвердить положительную динамику финансовых показателей и выручки.

Для выхода на фондовый рынок при подписании договора на подготовительную работу и сам выпуск обычно закладывается от трёх до шести месяцев. Но это не значит, что работа после размещения на бирже на этом прекращается. Компания «Диалот» продолжает оказывать поддержку и после выпуска облигаций, находится в контакте с инвесторами и эмитентом, следит за выполнением сделки, при необходимости консультирует по поводу повторных выпусков.

ЭТАПЫ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ

Успешная эмиссия зависит от грамотного планирования и соблюдения всех необходимых процедур, начиная с самых первых шагов и заканчивая заключением сделок с инвесторами.

Первым и, пожалуй, самым важным этапом является подготовка к эмиссии. Здесь ключевую роль играют выбор и привлечение организатора выпуска. Это лицо берёт на себя значительную часть ответственности за проведение всего процесса. Заключённый с ним договор определяет права и обязанности обеих сторон и устанавливает рамки сотрудничества. На этом этапе эмитент совместно с организатором определяет ключевые параметры выпуска: объём эмиссии (сколько облигаций будет выпущено), номинальную стоимость одной облигации, срок обращения (на какой период выпускаются облигации), купонную ставку (процентные выплаты инвесторам), дату погашения (когда инвесторы обратно получат вложенные средства) и другие важные условия.

Эти параметры должны быть тщательно просчитаны и обоснованы, учитывая финансовое положение эмитента и рыночную конъюнктуру.

Второй этап – принятие окончательного решения о выходе на рынок. Оно должно учитывать результаты предварительного маркетингового исследования, спрос на облигации и рыночные условия.

Далее готовится решение о выпуске, выстраиваются внутренние процессы в компании для приобретения статуса эмитента, проверяется готовность аудита и финансовой отчётности.

Затем наступает этап проверки эмитента и подготовки к размещению на бирже. Он включает в себя обязательную процедуру Deal review, которая предусматривает тщательную проверку финансовой отчётности, анализа деятельности эмитента и соответствия требованиям биржи. Эмитент совместно с организатором готовит презентацию компании, где подробно описываются её деятельность, финансовое состояние, цели выпуска облигаций и стратегия развития. Менеджмент компании проходит интервью с представителями биржи и инвесторами.

Параллельно с этим заключаются договоры с Московской биржей, НКО АО НРД (Национальный расчётный депозитарий) и агентством раскрытия информации. Эти договоры определяют порядок взаимодействия эмитента с данными организациями, регламентируют процесс размещения и обращения облигаций. Важно оптимизировать внутренние процессы компании, определить ответственных лиц за взаимодействие с инвесторами, обеспечить готовность к своевременному и полному раскрытию информации. Для повышения доверия инвесторов эмитент получает кредитный рейтинг от рейтингового агентства.

«МИР ИНВЕСТИЦИЙ – ЭТО СЛОЖНАЯ СИСТЕМА, ГДЕ КАЖДЫЙ ШАГ СОПРЯЖЁН С ВЗВЕШИВАНИЕМ РИСКОВ И ОЦЕНКОЙ РАЗМЕРОВ ПОТЕНЦИАЛЬНОЙ ПРИБЫЛИ».

Далее следует этап регистрации на бирже, куда подаются все эмиссионные документы и где запускается процесс раскрытия информации.

Успех выпуска во многом определяется маркетинговой кампанией. Рынок облигаций разнообразен, и инвесторы не всегда знают о каждом новом выпуске. Именно поэтому маркетинг (PR-кампании, публикации в специализированных изданиях, презентации для потенциальных инвесторов) помогает донести информацию о предстоящем размещении до целевой аудитории, позволяет выделить облигации эмитента среди конкурентов, подчеркнув их преимущества: высокую доходность, низкий риск, ликвидность, стабильность эмитента и т.д. Это достигается путём предоставления подробной информации о финансовом состоянии эмитента, перспективах развития бизнеса, использовании привлечённых средств и т.п. Маркетинг должен быть нацелен на формирование позитивного имиджа компании и повышение доверия среди инвесторов.

Сам процесс размещения облигаций осуществляется на Московской бирже по установленным правилам и процедурам. На данном этапе бумаги становятся доступны широкому кругу инвесторов. В Банк России предоставляется информация об итогах и сроках размещения. В дальнейшем эмитент обязан выполнять обязательства по выплате купонного дохода и погашению облигаций в соответствии с условиями выпуска.

ФАКТОРЫ РИСКА

Мир инвестиций – это сложная система, где каждый шаг сопряжён с взвешиванием рисков и оценкой потенциальной прибыли. Этот баланс – тонкая грань, постоянно колеблющаяся под влиянием множества факторов. Тип инвестиций, финансовое здоровье эмитента, общее состояние экономики и фаза рыночного цикла – всё это играет решающую роль в определении уровня риска и потенциальной доходности.

Существует негласное, но повсеместно действующее правило: чем выше желаемая прибыль, тем выше приходится принимать риск. И на другом конце спектра: инвестиции с минимальным уровнем риска, как правило, приносят минимальную прибыль. Облигации часто рассматриваются как относительно безопасный инструмент инвестирования, особенно в сравнении с акциями. Их популярность обусловлена стабильностью и предсказуемостью дохода, который они приносят инвесторам в виде регулярных купонных платежей. Это делает облигации привлекательными для консервативных инвесторов, стремящихся к сохранению капитала и получению стабильного, пусть и не самого высокого, дохода.

Однако не стоит забывать, что даже облигации полностью не свободны от рисков. Один из главных рисков, связанных с облигациями, – это риск дефолта, если эмитент облигации не сможет выполнить свои обязательства и выплатить инвесторам проценты и основной долг в срок. В крайнем случае дефолт может привести к банкротству эмитента, а инвесторы могут потерять значительную часть и даже все свои вложения. Вероятность дефолта зависит от финансового состояния эмитента, его кредитного рейтинга и общей экономической ситуации. Основная защита инвестора в этом случае – диверсификация портфеля.

Ещё одним важным риском является риск реструктуризации. Эмитент облигаций может предложить инвесторам изменить условия выпуска облигаций, например снизить размер купонных выплат или продлить срок погашения. Это может привести к снижению доходности инвестиций по сравнению с первоначальными ожиданиями. Реструктуризация часто происходит, когда эмитент испытывает финансовые трудности, но ещё не дошёл до дефолта. Это может быть сигналом о потенциальных проблемах – инвесторам следует внимательно следить за такими событиями. Покупка бумаг разных эмитентов на небольшие суммы, подушка безопасности или депозита, отказ от длинных облигаций при непредсказуемости рынка – способы минимизации этого риска.

Наконец стоит упомянуть риск ликвидности. Ликвидность означает способность быстро и без значительных потерь продать облигации на рынке. Одни облигации имеют высокую ликвидность, а другие – низкую. Если инвестор вынужден срочно продать облигации с низкой ликвидностью, он может получить за них меньше их номинальной стоимости. Это может привести к неожиданным финансовым потерям, особенно если рынок облигаций переживает период волатильности. Поэтому перед приобретением облигаций необходимо оценить их ликвидность, чтобы избежать потенциальных проблем при необходимости быстрой продажи.

«СЕЙЧАС РОССИЙСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК ПЕРЕЖИВАЕТ ПЕРИОД БУРНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ – ПРОЦЕСС, КОТОРЫЙ БУДЕТ АКТИВНО РАЗВИВАТЬСЯ КАК МИНИМУМ В ТЕЧЕНИЕ СЛЕДУЮЩЕГО ДЕСЯТИЛЕТИЯ. МЫ ЯВЛЯЕМСЯ СВИДЕТЕЛЯМИ ПОЯВЛЕНИЯ НОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ, РЫНКОВ И ПРОДУКТОВ, ТАКИХ КАК IPO, ЦФА И КРАУДЛЕНДИНГ».

ЛУЧШИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ В ДЕБЮТНЫХ ВЫПУСКАХ

В 2024 году Инвестиционная компания «Диалот» организовала более 25% всех дебютных размещений в России, а это 20 из 75 компаний, которые выходили на биржу впервые. За свою непродолжительную историю компания показала лучшие результаты в дебютных выпусках и качестве размещений.

В сентябре 2024 года был реализован уникальный выпуск облигаций ООО «СФО РЛО замена лифтов» под залог дебиторской задолженности. В качестве обеспечения выступил портфель из 83 договоров об оказании услуг и выполнении работ по капитальному ремонту лифтов в многоквартирных домах, заключённых с ООО «Мосрегионлифт» с рассрочкой на сумму 301,258 млн рублей.

В феврале 2025 года ООО «ИК Диалот» организовывал выпуск облигаций с рейтингом BB со стабильным прогнозом для ПАО «МГКЛ» на 1 млрд рублей. В нём приняло участие более 4000 инвесторов, бумаги были выкуплены всего за 1 день. Компания обеспечила рекордно высокий уровень интереса к выпускаемым облигациям, проведя крупнейший розничный выпуск на фондовом рынке за 2025 год.

«Диалот» придерживается планов по закреплению своих позиций на рынке, предлагает новые инвестиционные инструменты и возможности для своих клиентов, стремится к повышению узнаваемости бренда и привлечению новых партнёров. Уже сейчас доступен онлайн-курс компании для тех, кто хочет лучше разобраться в облигациях ВДО и пройти все шаги начинающего инвестора вместе с командой экспертов.

По итогам 2024 года 5% всех эмитентов России выбрали компанию «Диалот» в качестве партнёра и организатора выпусков облигаций на фондовом рынке.

ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Сейчас российский финансовый рынок переживает период бурной трансформации. Этот процесс, по мнению Егора Диашова – генерального директора компании «Диалот», будет активно развиваться как минимум в течение следующего десятилетия. «Мы являемся свидетелями появления новых финансовых инструментов, рынков и продуктов, таких как IPO, ЦФА, краудлендинг. Чем больше людей начнут рассматривать инвестиции как важную часть своего финансового планирования, тем быстрее и масштабнее будут происходить изменения в структуре и функционировании финансового сектора. Предсказать точную конфигурацию российского финансового рынка в будущем сложно, однако некоторые тенденции уже очевидны.

Мы можем ожидать существенного снижения централизации и появления более гармоничной и разнообразной экосистемы. Традиционная роль банков в финансировании, несомненно, будет уменьшаться, уступая место альтернативным способам привлечения капитала.

Доверие, как известно, является фундаментальным фактором для успешного развития любых коммуникаций, взаимоотношений и экономических процессов. Там, где высокий уровень доверия, транзакционные издержки минимальны, что приводит к значительному росту эффективности всей экономики. Для России эти изменения крайне важны – они сулят значительные перспективы экономического роста. Поэтому я настоятельно рекомендую активно участвовать в этом процессе трансформации. Инвесторам следует обращать внимание на новые инструменты финансирования, изучать их преимущества и риски, диверсифицируя свой инвестиционный портфель.

Развитие навыков работы с публичной информацией, управление репутацией и строительство долгосрочных доверительных отношений с инвесторами станут ключевыми факторами успеха в новой финансовой среде. Только интеграция в эти изменения позволит российскому бизнесу максимально эффективно использовать потенциал и занять ведущие позиции».

Беседовала Анна Добрынина

РУССКИЙ КОД УПРАВЛЕНИЯ – НОВАЯ СКВОЗНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ДЛЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ И СУВЕРЕНИТЕТА СТРАНЫ

В эпоху глобальных перемен и геополитических вызовов всё более очевидной становится необходимость пересмотра универсальных подходов к управлению. Каждая страна, стремящаяся к лидерству и суверенитету, неизбежно приходит к пониманию важности создания собственной, национально-ориентированной системы управления. Эта тенденция наблюдается во многих успешных экономиках мира – от США до Японии, от Китая до Сингапура.

Россия, с её богатейшей историей, уникальным геополитическим положением и самобытной многонациональной культурой также нуждается в системе управления, которая бы не только учитывала лучшие мировые практики, но и гармонично сочеталась с российскими менталитетом, традициями и ценностями.

Национально-ориентированный подход к управлению – это не изоляция и не отказ от глобального опыта. Напротив, это путь к наиболее эффективному использованию и зарубежной практики, и сильных сторон национального характера, культурных особенностей и исторического опыта для достижения максимальных результатов в современных условиях.

Предлагаемая концепция предполагает гармоничное сочетание универсальных управленческих принципов с уникальными чертами российской деловой культуры. Она создаёт систему, резонирующую с глубинными ценностями и мотивациями российских работников, формируя благоприятную среду для максимального раскрытия их потенциала и повышения эффективности организации в целом. Вместо слепого копирования зарубежных моделей российские организации могут создать свой аутентичный стиль менеджмента.

Этот инновационный подход может стать ключом к раскрытию огромного потенциала России в новую эпоху мирового развития. Он не только повысит эффективность управления внутри страны, но и укрепит позиции России как сильного игрока на мировой арене, способного предложить собственные решения глобальных вызовов.

В этой статье Ольга Самоварова, кандидат экономических наук, Председатель Совета Сети РУКОН, входящей в ТОП-10 российских аудиторско-консалтинговых групп, знакомит читателей нашего издания с разработанной ею концепцией «Русского кода управления» – инновационного подхода, призванного адаптировать принципы управления к российским реалиям и создать эффективную, национально-ориентированную систему менеджмента.

НОВАЯ УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА

Мир изменился бесповоротно, и Россия оказалась в эпицентре глобальных перемен. Сегодня наша страна находится в исключительной ситуации стратегического и ценностного противостояния, что требует переосмысления используемой управленческой парадигмы.

В период масштабных трансформаций существенно возрастает актуальность поиска новых путей развития, обеспечения результативности и эффективности. Глобальная конкурентоспособность и экономический суверенитет России напрямую зависят от резкого повышения эффективности деятельности и производительности труда отечественных предприятий и организаций. Такая ситуация требует прорывных решений в сфере управления.

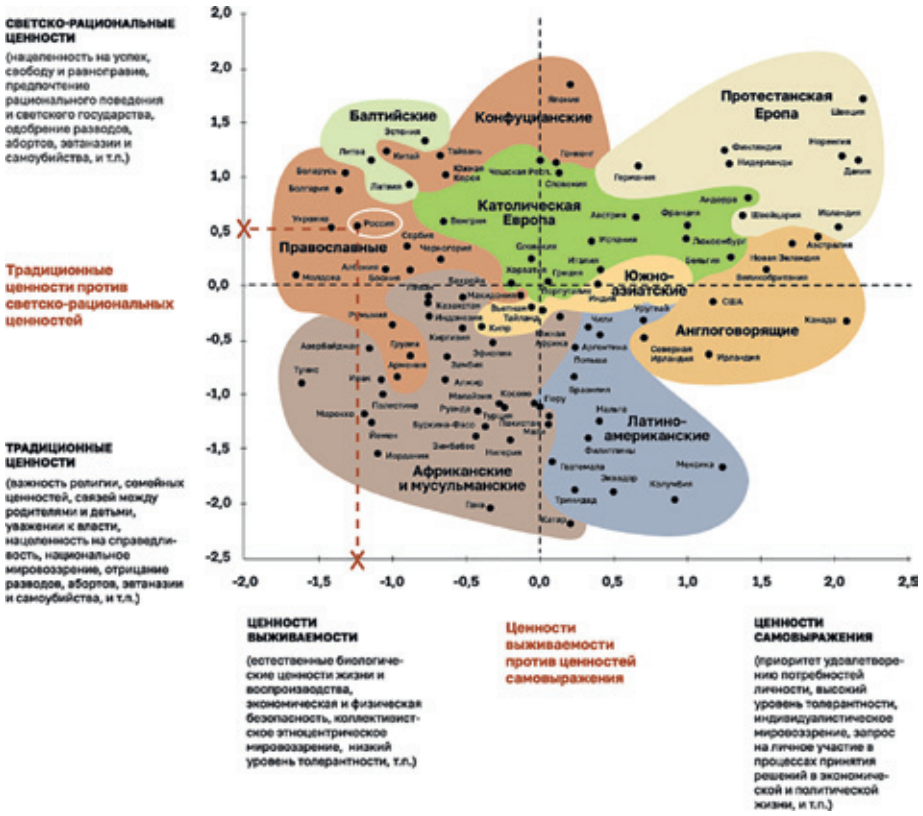
Значимость качества и эффективности систем управления определяет уровень конкурентоспособности национальной экономики и её способность к дальнейшему росту. Проектирование эффективных систем управления в таких условиях выходит на первый план, требует ценностного и экосистемного подхода.

От руководителей теперь требуются не просто компетенции антикризисного менеджмента, а совершенно новые навыки принятия решений в незнакомых условиях нового мира. Они должны учитывать современные социально-экономические реалии, санкционные ограничения, подъём национального самосознания в России, её многонациональную интегральную сущность, возросший запрос на смыслы и другие особенности управления людьми в российских организациях.

У происходящих сегодня в России процессов нет исторического прототипа. Ближайшее десятилетие станет периодом существенной турбулентности и перестройки многих социально-экономических процессов. В этих условиях от воли руководителей высшего и среднего звена во многом будет зависеть будущее предприятий и организаций – на каких ценностях оно будет построено, какие идеи будут реализовываться, как они будут влиять на трудовые коллективы и на окружающий нас мир.

КУЛЬТУРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В УПРАВЛЕНИИ

Культурные, исторические и природно-климатические условия проживания народа формируют его коллективный менталитет, который выступает в роли определённого ценностного культурного кода, определяющего поведение как отдельных групп, так и общества в целом. Знание этого культурного кода открывает новые возможности для проектирования и адаптации систем управления людьми, являющимися носителями определённой национальной культуры.



Наиболее известный результат глобального исследовательского проекта «Всемирный обзор ценностей» (World Values Survey, WVS) – «Культурная карта мира» Рональда Инглхарта и Кристиана Вельцеля.

Эта карта отображает многополярность фундаментальных ценностей стран и народов, базируясь на двух шкалах межкультурных различий:

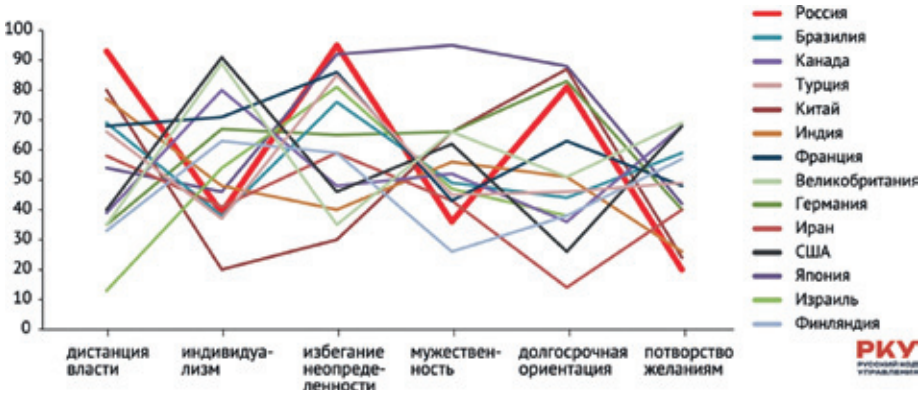
1. Вертикальная шкала: от традиционных к светско-рациональным ценностям.

2. Горизонтальная шкала: от ценностей выживания до ценностей самовыражения.

Россия на этой карте находится в левом верхнем квадранте и относится к культуре со светско-рациональными ценностями (на начальном уровне их значений) и ценностями выживаемости (выше значений среднего уровня). При этом США, родина американской системы менеджмента, находится в противоположном – правом нижнем квадранте, а Япония – в правом верхнем.

Согласно международным исследованиям Хофстеде и его типологии национальных культур, культурные измерения (их шесть) многих стран тоже сильно различаются. Это объясняет многие непонимания и различия в поведении жителей этих стран.

На примере России можно видеть, что среднестатистические россияне являются умеренными коллективистами, склонными к организованной работе в командно-иерархических структурах. Они консервативны, не любят рисковать и принимать решения в условиях неопределённости, демонстрируют преимущественно интуитивно-этический («женственный») тип поведения, для них очень



важны отношения между людьми. Они также больше ориентированы на долгосрочные, а не на краткосрочные решения и готовы ограничивать свои желания во имя действительно важных для них ценностно-ориентированных целей.

Эти характеристики существенно отличаются от ценностных и поведенческих установок жителей США, стран Европы и Японии. Поэтому это необходимо учитывать при формировании эффективной системы управления в российских организациях. Это же можно сказать про ряд другие стран. В то время как есть страны, ценностные платформы которых весьма похожи. И это объясняет их объективное взаимопонимание и стратегическое партнёрство, в том числе в области менеджмента.

ПРОБЛЕМА ПРИМЕНЕНИЯ ЗАПАДНЫХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ

Копирование западных управленческих практик в ситуации фактического ценностного противостояния с западной культурой приводит к объективному и демотивирующему конфликту формы и содержания управления людьми в России. Корень проблемы лежит в неадекватности самой концепции управления, основанной на иностранной ментальности, существенно отличающейся от ментальности населения России.

Иностранные принципы и методы управления во многом противоречат социокультурным и этнопсихологическим особенностям россиян и, как следствие, неэффективно работают в России или даже тормозят работу. Это происходит потому, что они основаны на противоположных устремлениях: преобладании личных интересов над общественными; высоком риск-аппетите; деньгах как идеале успеха; неразвитой иерархии и низкой дистанции власти; достижении результатов любыми методами; неспособности ограничить потребление.

В существующих сегодня управленческих механизмах и регламентах российских компаний крайне редко применяются категории морали и нравственности. Несмотря на то, что именно эти естественные ограничители бессовестного и девиантного поведения для россиян имеют особо важное значение, зачастую даже более важное, чем законодательные ограничения.

В условиях отсутствия общепризнанных и обязательных для выполнения нравственных императивов и этических норм сегодня в России фактически официально поощряются такие качества, как жадность и алчность (например, прибыль официально заявлена главной целью коммерческой деятельности). Это дезориентирует некоторых россиян, которые следуют главной «денежной» цели смысла жизни, иногда даже используя для этого незаконные способы.

С точки зрения задач управления и его эффективности эта путаница с целями, смыслами и логикой управления сегодня в России подошла к критической ситуации. Фактически мы попали в когнитивную ловушку, которая стоит большинству российских организаций значительного объёма временных, трудовых и финансовых ресурсов.

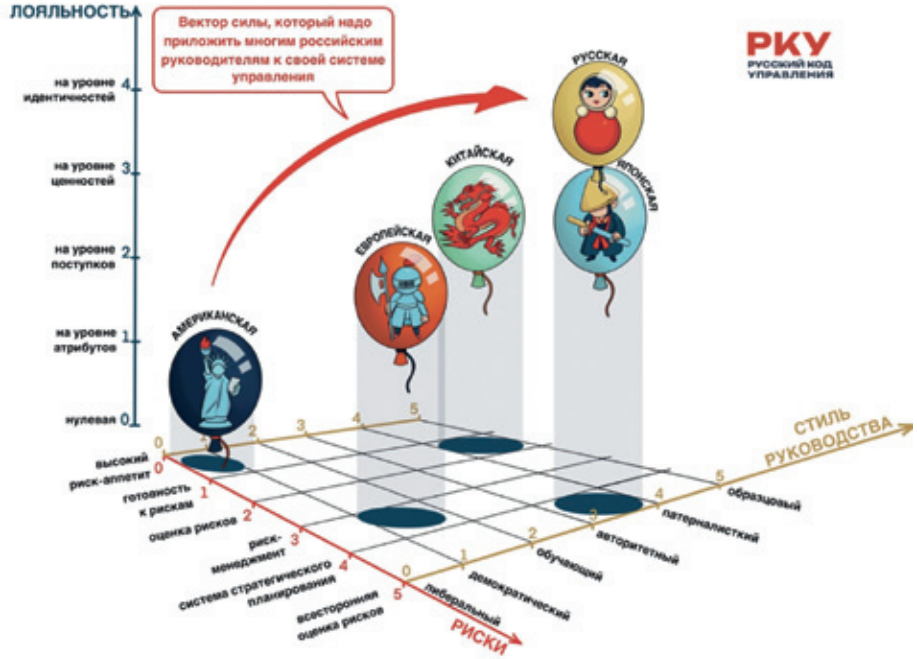
Решение проблемы заключается в том, чтобы предложить национальную модель управления, основанную на российских традиционных ценностях, и настроить системы управления российскими коллективами на российский, а не на западный менталитет. Любая национальная система менеджмента успешна, только если она соответствует национальной культуре и её особенностям. Это доказано другими успешными странами.

должно предполагать опору на сильные стороны, а также компенсацию слабых сторон коллектива его сильными сторонами.

Центральным инструментом концепции является триада «Культура – Люди – Риски» (КЛР), где **К (КУЛЬТУРА ОРГАНИЗАЦИИ)** – общий уровень развития организационной культуры на основе оценки ключевых объектов основного управленческого внимания. А также два ключевых смысловых и ценностных фактора, от которых во многом зависит создание условий для успешного развития российских организаций:

– **Л (ЛЮДИ)** – уровень вовлечённости команд и сотрудников (через оценку лояльности) и уровень адекватности российской деловой культуре лидеров и руководителей (через оценку управленческого стиля);

– Р (РИСКИ) – оценка максимально возможного снижения неопределённости будущего с его коллективным видением сотрудниками; минимизации и эффективного управления рисками.



КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ «РУССКИЙ КОД»

«Русский код управления» – это технология, базирующаяся на идее управления по национальным ценностям. Она предлагает системный подход к проектированию, разработке, адаптации и внедрению в российских организациях национально-ориентированной системы управления, основанной на русском культурном коде и на ценностных установках россиян.

Ключевая идея заключается в том, что любой национальный характер представляет собой специфический сплав сильных и слабых сторон. Грамотное управление людьми в любой национальной культуре

Оптимальные значения показателей триады КЛР для российской компании:

1. Стиль управления – от авторитетного до патерналистского (значения 3 – 4).

2. Управление рисками и неопределённостью – на основе вертикальной системы стратегического планирования и с участием в обсуждении основных сотрудников (значения 4 – 5).

3. Лояльность сотрудников – от уровня ценностей до уровня идентичности (значения 3 – 4).

Чем ближе показатели КЛР организации к их оптимальному положению в национальной культуре, тем сильнее будет организационная культура этой организации, а значит, и сама организация.

«РУССКИЙ КОД УПРАВЛЕНИЯ» – ЭТО ПУТЬ К СОЗДАНИЮ ЭФФЕКТИВНЫХ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, СПОСОБНЫХ НЕ ТОЛЬКО ВЫЖИВАТЬ В СЛОЖНЫХ УСЛОВИЯХ, НО И ДОБИВАТЬСЯ ВЫДАЮЩИХСЯ РЕЗУЛЬТАТОВ, ОПИРАЯСЬ НА СИЛУ НАЦИОНАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА И КУЛЬТУРНЫЕ ТРАДИЦИИ».

РКУ построена как «открытый код», позволяющий интегрировать в себя все непротиворечивые отечественные и зарубежные практики, хорошо подходящие для управления жителями России. Эта концепция стимулирует формирование когнитивного и технологического суверенитета и позволяет решать комплексные задачи, добиваясь синергетического эффекта результативности и эффективности.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ

Практическое применение концепции национально-ориентированного управления опирается на предварительную тщательную адаптацию существующих систем управления в организациях. Многим компаниям рекомендуется провести комплексную пересборку используемого управленческого каркаса, трансформируя разрозненные методы и регламенты в целостную, гармоничную систему управления.

Её внедрение нацелено на решение ряда ключевых задач. Прежде всего это развитие ценностно-ориентированного целеполагания и существенное повышение качества планирования. Особое внимание в таких странах, как Россия (тоже с высоким уровнем избегания неопределённости), должно быть уделено отработке механизмов оперативного реагирования на изменения внешней среды и эффективной адаптации к ним, а также на повышение удовлетворённости потребителей и клиентов качеством продукции и услуг.

Концепция предусматривает разработку принципов управления, ориентированных на национальные ценностные характеристики, которые существенно отличаются от страны к стране. От внедрения национально-ориентированного подхода к управлению ожидается ряд положительных эффектов. Ключевым результатом должно стать формирование корпоративной культуры, ориентированной на значительный подъём командного духа в трудовых коллективах.

В экономическом плане ожидается рост показателей доходности, рентабельности и окупаемости. С точки зрения научно-технического прогресса прогнозируется увеличение количества и расширение сферы применения технологических инноваций. Ресурсный эффект должен проявиться в сокращении себестоимости, трудоёмкости, энергоёмкости и материалоёмкости, а также в повышении производительности труда.

Особое значение имеет ожидаемый социальный эффект. Он включает в себя повышение удовлетворённости сотрудников качеством жизни, укрепление духовно-нравственных ценностей, улучшение социально-психологического климата в коллективах. Предполагается, что внедрение национально-ориентированной системы управления приведёт к большему сплочению коллективов и снижению управленческой нагрузки на руководителей.

Важно подчеркнуть, что практическое применение концепции требует индивидуального подхода к каждой организации. Необходимо учитывать специфику отрасли, масштаб компании, её организационную структуру и сложившуюся корпоративную культуру. Внедрение концепции – это не одномоментное действие, а длительный процесс, требующий последовательных шагов и постоянного мониторинга результатов.

«Русский код» не отвергает зарубежные практики управления, а предлагает их творческую адаптацию и интеграцию в соответствии с российскими культурными особенностями. Такой подход позволяет создать уникальную, эффективную систему управления, отвечающую как национальным, так и современным глобальным вызовам.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ РОЛЬ «РУССКОГО КОДА УПРАВЛЕНИЯ»

Национально-ориентированный подход к управлению становится ключевым фактором успеха в современных реалиях России. Концепция «Русский код управления» предлагает инновационное решение, учитывающее уникальные особенности российского менталитета и культурного кода.

В условиях глобальных вызовов и трансформаций, когда Россия находится в эпицентре геополитических и экономических изменений, переосмысление роли управления приобретает стратегическое значение. Технология управления «Русский код» предлагает не просто адаптацию существующих методов, а создание принципиально новой парадигмы управления, основанной на глубоком понимании национальных ценностей и особенностей.

Внедрение РКУ открывает перспективы для качественного роста эффективности российских организаций. Это не только путь к повышению производительности труда и экономических показателей, но и способ формирования сильной корпоративной культуры, основанной на традиционных ценностях и современных управленческих технологиях.

Важно отметить, что РКУ – это не статичная модель, а динамичная концепция, способная эволюционировать вместе с изменениями в обществе и экономике. Она предполагает постоянное развитие и адаптацию, что делает её особенно ценной в условиях быстро меняющегося мира.

Перспективы развития и внедрения концепции РКУ выглядят многообещающе. По мере того, как всё больше организаций будут осознавать необходимость учёта национальных особенностей в управлении, спрос на подобные решения будет расти. Это открывает широкие возможности для дальнейших исследований, разработки новых инструментов и методик в рамках РКУ.

В заключение стоит подчеркнуть, что «Русский код управления» – это не просто теоретическая концепция, это практический инструмент, способный стать основой для формирования нового поколения российских управленцев. Это путь к созданию эффективных, конкурентоспособных организаций, способных не только выживать в сложных условиях, но и добиваться выдающихся результатов, опираясь на силу национального характера и культурные традиции.

Внедрение РКУ может стать важным шагом в обеспечении технологического и экономического суверенитета России, способствуя созданию уникальной управленческой культуры, отвечающей вызовам XXI века и отражающей лучшие качества российского народа.

Spg.rukon.ru

@SAMOVAROVA_RK

На правах рекламы

Реклама. Рекламодатель АО АУДИТОРСКАЯ КОМПАНИЯ САМОВАРОВА И ПАРТНЕРЫ ИНН 7805015235. Erid: 2VSb5weXTRi

Александр Герштейн:

«В ГОСПИТАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ "БИОТЕКФАРМ" ЯВЛЯЕТСЯ УВЕРЕННЫМ ЛИДЕРОМ В НИШЕ ПЕРЕВЯЗОЧНЫХ СРЕДСТВ»

В 2025 году компания «Биотекфарм», один из крупнейших производителей современных перевязочных средств, отпразднует свой 25-летний юбилей, который ознаменован переездом на новый завод. Троекратное увеличение производственных мощностей стало важным стратегическим шагом в развитии компании. Новый завод соответствует самым современным стандартам, что подтверждает безопасность и эффективность выпускаемых продуктов. Компания активно инвестирует в научные исследования и разработки, что позволит уже в этом году реализовать давние планы по выпуску силиконовых и гидроколлоидных повязок.
С исполнительным директором компании «Биотекфарм» Александром Герштейном мы поговорили о новых возможностях для развития предприятия, о расширении сферы применения продукции компании и о том, как больнице эффективнее лечить своих пациентов, экономя при этом свой бюджет.

– 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. На их упаковке написано, что продукция может быть произведена в Китае, Испании и России. Поэтому с уверенностью могу сказать, что в госпитальном сегменте «Биотекфарм» является лидером на рынке медицинских перевязочных материалов. Это основной рынок для нас, так как вся наша продукция была разработана и произведена при совместной работе с врачами, и пользуются ею в первую очередь врачи и медицинские сёстры. Наша продукция применяется в 80% больниц и клиник Российской Федерации в разном объёме, а также поставляется для нужд МО РФ, ФСБ РФ, ФСИН РФ, МЧС РФ, МВД РФ и других ведомств.

Аптечный сегмент пока не охвачен нами в полном объёме. Хотя контракты с крупными аптечными сетями и дистрибьюторами уже есть. Мы планируем развивать этот канал продвижения, потому что люди постоянно нуждаются в наших повязках: режутся, ударяются, страдают хроническими заболеваниями, и не все лечатся в больницах. У нас есть понимание того, что продукция в данном сегменте востребована, и нам нужно донести до конечных потребителей информацию о её удобстве и преимуществах. Думаю, что если выйти на улицу и спросить, как люди

«МАЗЬ С МАРЛЕЙ ОБХОДИТСЯ БОЛЬНИЦЕ В ШЕСТЬ РАЗ ДОРОЖЕ, ЧЕМ НАШИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ РАН. ИЗНАЧАЛЬНО ВЛОЖИВ ЧУТЬ БОЛЬШЕ СРЕДСТВ НА ЗАКУПКУ КАЧЕСТВЕННЫХ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ, БОЛЬНИЦА В ИТОГЕ И ЭКОНОМИТ, И ЭФФЕКТИВНЕЕ ЛЕЧИТ СВОИХ ПАЦИЕНТОВ».

лечат раны, то 9 из 10 человек ответят, что бинтом и мазью. А если провести опрос среди врачей, то восемь человек из десяти ответят, что лечат раны «Воскопраном» – это серия наших стерильных сетчатых повязок, пропитанных воском и различными лечебными мазями. При общении с врачами я часто слышу: «Нам достаточно "Воскопрана" – и мы вылечим им всё». С одной стороны, это огорчает, потому что ассортимент у нас достаточно большой, а с другой – радует. Это значит, что им не нужна никакая другая продукция, кроме нашей.

– А уже есть понимание того, как нужно работать с аптечным сегментом?

– Это понимание было всегда, и теперь, с увеличением производственных мощностей, мы просто продолжим реализацию нашей давно прописанной стратегии.

Из нового – мы начинаем работать с блогерами и инфлюенсерами общественного мнения. Также напомню, что мы работаем в содружестве и сотрудничаем с различными фондами и ассоциациями: с Ассоциацией профессиональных участников хосписной помощи под руководством Дианы Владимировны Невзоровой, с Российским обществом хирургов, с Ассоциацией травматологов России (АТОР), с фондом «Дети-бабочки». На своих конференциях и семинарах мы рассказываем о современных и инновационных методах обработки ран, о своих продуктах. И это тоже часть продвижения. Например, на телеканале «360°» в первой половине этого года вышел целый цикл передач, посвящённый вопросам развития новых технологий в России, народному ВПК, гуманитарной помощи в зоне СВО. И в связи с тем, что мы помогаем Народному фронту, мы выступили в качестве экспертов в одном из выпусков, потому что в полевых подвижных госпиталях жизненно необходимо внедрение и применение современных средств, которые ускоряют заживление и сокращают время обработки ран. Отмечу, что военно-полевую хирургию сократили в начале двухтысячных годов, а это привело к тому, что каждый военный хирург в сегодняшнее время на вес золота! Я был в одном из военных госпиталей и видел, что через руки одного врача проходит 30 человек в час. Вы только вдумайтесь в эту цифру! Ведь каждого нужно не только осмотреть, но и обработать. И наши медицинские изделия как раз помогают сократить время на обработку раны. А ещё они экономят средства больниц и медицинских учреждений, в которых применяются.

– Далеко не все больницы могут себе позволить покупку инновационных средств для лечения ран. Поставляете ли вы продукцию в небольшие региональные медицинские учреждения с ограниченным бюджетом?

– Чем, кроме нашей продукции, можно вылечить раны? Ответ прост: мазью и марлей. Но я не устаю повторять, что только богатые больницы могут себе позволить мазь и марлю, как это ни парадоксально. Дело в том, что при лечении ран спецсредствами уменьшаются и количество перевязок, и время, требующееся на одну перевязку.

С марлей перевязку необходимо проводить каждый день, со стерильными сетчатыми повязками – раз в 3 дня. Процедура перевязки с использованием традиционных средств занимает больше рабочего времени медицинского персонала, а предварительная подготовка самодельных марлевых повязок требует дополнительных трудозатрат.

Ещё 10 лет назад, в 2015 году, мы провели фармакоэкономические исследования на примере четырёх клиник, где сравнили затраты на перевязку при лечении синдрома диабетической стопы (СДС) современными перевязочными материалами «Всё заживёт» и традиционной марлево-бинтовой повязкой. Эксперимент проводился в течение 10 дней. И в итоге мы обосновали, что мазь с марлей обходятся больнице в 6 раз дороже, чем специализированные средства. Мы учитывали абсолютно все затраты больницы: количество перевязок, время работы сотрудников с учётом их заработной платы по штатному расписанию и материальные ресурсы, используемые в процессе перевязки, вплоть до затрат на электроэнергию. Ещё Бенджамин Франклин сказал когда-то: «Унция профилактики стоит фунта лечения». Это выражение применительно к нашим реалиям означает, что профилактика болезни обойдётся нам в копейку, а её лечение – в рубль. О чём это я? А о том, что, кроме затрат на лечение раны, нужно брать во внимание ещё скорость восстановления пациента и его общее самочувствие. Чем качественнее

Общероссийская общественная организация
«АССОЦИАЦИЯ МЕДИЦИНСКИХ СЕСТЕР РОССИИ»

объявляет

БЛАГОДАРНОСТЬ

АНО «Центр содействия организациям и производителям продукции для лечения ран»

за высокий профессионализм и преданность общему делу,
за деятельность по популяризации отечественной медицинской продукции,
направленную на развитие практики специалистов,
качества и доступности оказания медицинской помощи.

Выражаем искреннюю благодарность за вашу работу
и надеемся на долгосрочное и эффективное сотрудничество.

В.А. Саркисова
Президент
Ассоциации медицинских сестер России

и реже мы обрабатываем рану, тем быстрее она заживает. Особенно это важно для людей с онкологией, с диабетом, для пожилых людей. Ведь даже совсем через небольшую рану может попасть инфекция и начаться нагноение. Когда накладывают мазь, работает только нижний слой, большое количество некоторых мазей может вызвать осложнения. В наших же повязках этот слой уже оптимальный, здесь невозможно ошибиться. Изначально вложив чуть больше финансов в закупку качественных медицинских изделий, больница получает в итоге и экономию средств, и более правильное и быстрое восстановление пациентов. Вот это мы и пытаемся донести до врачебного сообщества на наших конференциях. У нас на сайте есть фармкалькулятор, где любая больница может ввести данные и получить расчёт экономии в своём конкретном случае.

– В этом году «Биотекфарм» исполняется четверть века. Какие вехи в истории развития компании и достижения вам хотелось бы вспомнить?

– Очень важным событием для нас является открытие нового завода. 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 шагом в истории становления компании я также считаю создание отдела продвижения и автономной некоммерческой организации «Центр содействия организациям и производителям продукции для лечения ран» под эгидой Минпромторга России. В рамках деятельности АНО «ЦОП» проводится огромная работа по взаимодействию с врачебным сообществом, мы организовываем 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. Нужно увидеть проблему и предложить её решение, при этом ещё нужно соблюсти правильный подход к ценообразованию. Если есть проблема, но её решение стоит очень дорого, это не будет востребовано. Здесь должно сойтись всё.

Важным достижением для нас является наша команда, в которую входят не только сотрудники компании «Биотекфарм», но и более трёх сотен партнёров и дистрибьюторов. У нас огромное сообщество единомышленников, продвигающих нашу продукцию. Мне очень понравилось выражение одного врача из госпиталя имени Н. Н. Бурденко: «“Золотой стандарт” для лечения ран – это повязка “Всё заживёт”». Это означает, что наши повязки доступны по цене и соответствуют требованиям и ожиданиям врачей по качеству. Есть, конечно, раны, где нужно применять другие технологии: например, метод вакуум-инстилляционной терапии (VIT). Но их не так много. 85% перевязок делается с помощью нашей продукции, она закрывает практически все потребности.

«МЫ НАКОНЕЦ-ТО СМОЖЕМ РЕАЛИЗОВАТЬ СВОИ ДАВНИЕ ПЛАНЫ – НАЛАДИТЬ ВЫПУСК СИЛИКОНОВЫХ И ГИДРОКОЛЛОИДНЫХ ПОВЯЗОК. ТАКЖЕ МЫ ХОТИМ РАСШИРИТЬ АССОРТИМЕНТ УЖЕ ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ: ДОБАВИТЬ РАЗМЕРНЫЙ РЯД И ПРОПИТКИ ДРУГИМИ ВЕЩЕСТВАМИ».

– Производственные мощности нового завода «Биотекфарм» стали в 3 раза больше. С чем была связана необходимость расширения?

– 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. Это решение назрело ещё 3 года назад. Любой переезд – это большие финансовые вливания, он обошёлся нам в 2 раза дороже, чем было запланировано. И я очень рад, что мы наконец-то переехали.

– Что из разработок, которые ранее компания не могла реализовать из-за отсутствия необходимых производственных мощностей, в первую очередь перейдёт в производственную стадию?

– Мы наконец-то сможем реализовать свои давние планы – наладить выпуск силиконовых и гидроколлоидных повязок. Это инновационные продукты в области обработки ран. В отличие от стерильно-сетчатых повязок, которые нужно менять раз в 3-5 дней, такие повязки можно держать на ране от 5-14 дней – в зависимости от типа повреждения. Это глобальное направление, которое мы намерены развивать.

Мы уверены, что производителем может называть себя не тот, кто способен изготовить продукт в каком-то небольшом количестве, а тот, кто может стабильно выпускать большие объёмы продукции одинаково заявленного качества изо дня в день. Если ты выпускаешь 100 изделий в лабораторных условиях, ты не можешь называться производителем. Это, скорее, опытно-конструкторское бюро. Так и в нашем случае: технологию производства этих повязок мы давно изучили и разработали, но поставить их на поток не могли.

Здесь нужно понимать, что то, что получилось сделать в лабораторных условиях, не сразу запустится на производстве. Всегда есть какие-то подводные камни. Например, мы разобрали технологию производства популярного продукта компаний, ушедших с рынка. Мы изучили состав, поняли – из чего сделано, стали делать, но результат нас не удовлетворил. Вот вроде бы всё то же самое, но не то. И тогда мы сделали свой состав одного из компонентов этого продукта, который в тестировании зарекомендовал себя даже лучше, чем оригинал. Не всегда полное копирование приводит к успешному результату. Поэтому перенос изготовления продукта из лабораторных условий в промышленное производство – задача кропотливая и требующая времени.

«ИЗНАЧАЛЬНО НАША ПРОДУКЦИЯ ПРИМЕНЯЛАСЬ В ОСНОВНОМ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ОЖОГОВ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЙ. СЕЙЧАС ЖЕ ОНА ВНЕДРЕНА И ПРИМЕНЯЕТСЯ В ПАЛЛИАТИВНОЙ МЕДИЦИНЕ, В ГНОЙНОЙ ХИРУРГИИ, В ЭНДОКРИНОЛОГИИ, ТРАВМАТОЛОГИИ И В ВОЕННО-ПОЛЕВОЙ ХИРУРГИИ».

У нас есть много наработок и задумок, потому что ещё в 2016 году мы осознали необходимость создания своей лаборатории, оснащённой самым современным оборудованием. Здесь создаются и тестируются новые продукты, а также осуществляется контроль качества каждой партии готовой продукции. Отдел контроля качества просто не пропустит продукцию, не соответствующую нашим стандартам. Мы с гордостью можем называть себя крупным производителем. Когда к нам обращается госпиталь имени академика Н. Н. Бурденко и просит к конкретному числу изготовить очень большую партию медицинских изделий, мы можем сделать это и можем дать гарантию, что каждая единица произведённого товара будет соответствовать эталону. У нас на складах всегда находится огромный запас сырья и готовой продукции.

Также мы хотим расширить ассортимент уже выпускаемой продукции: добавить размерный ряд и пропитки другими веществами. Мы постоянно анализируем мировые тенденции в области обработки ран. Сейчас наблюдаем рост интереса к гидроколлоидам и силиконам, поэтому намерены воспроизвести такие повязки на нашем производстве, но с добавлением своих технологий.

– А где применяются эти силиконовые и гидроколлоидные повязки?

– Эта продукция перспективна, она не зря внедряется во всём мире, и мы точно должны её делать. И мы, наверное, единственные кто сможет её сделать. Новые технологии мы внедряем быстро и эффективно. Эти повязки ещё больше

ускоряют заживление. Их можно менять ещё реже: раз в 5-14 дней.

Медицина развивается, благодаря диспансеризации увеличивается средний возраст жизни. Люди побеждают тяжёлые диагнозы. То, что раньше приводило к летальному исходу, теперь лечится, поэтому возраст заболеваний и их сроки увеличиваются. Развивается паллиативная медицина, и для правильного ухода за возрастными больными очень нужно вот это новое поколение повязок.

Ещё несколько лет назад наша повязка «Воскопран» считалась современным и инновационным перевязочным средством, сейчас же в справочнике от Минпромторга по перевязочным средствам «Воскопран» уже является традиционным перевязочным средством. И это, конечно, очень приятно. К этому мы придём через какое-то количество лет и с гидроколлоидными повязками.

– Удалось ли вам полностью закрыть потребность в необходимом оборудовании и комплектующих при расширении производства? Достигнут ли технологический суверенитет в этой сфере?

– Наша компания старается переходить на отечественное оборудование, этот процесс мы начали ещё в 2016 году. Если раньше практически всё оборудование было иностранным, то сейчас 30% узлов производится в России. Всё оборудование, задействованное на этапах подготовки, нарезки и упаковки продукции, отечественное. Более сложные установки по нанесению клея или пропитыванию лекарственными формами пока никто не производит в нашей стране. Некоторые установки были разработаны нашими инженерами самостоятельно и изготовлены инжиниринговыми компаниями под заказ. Для производства пластыря используется китайское или тайваньское оборудование, его, к сожалению, пока тоже у нас не производят.

– В каких сферах медицины ваша продукция применялась изначально и насколько расширилось её применение?

– Изначально наша продукция применялась в основном для лечения ожогов и их последствий. Сейчас же она внедрена и применяется в паллиативной медицине, в гнойной хирургии, в эндокринологии, травматологии и в военно-полевой хирургии. Применяется в тактической медицине и на этапах эвакуации раненых, потому что одна из распространённых причин высокой смертности – сепсис.

Есть исследование, в котором приводятся данные о том, что из 100% пациентов с открытым раневым процессом, попадающих в реанимацию по скорой помощи, 50% получают осложнения в виде сепсиса. И 80% этих осложнений заканчиваются летальным исходом. Сократить количество поражённых сепсисом можно максимально ранним и длительным воздействием на рану антисептиками для уменьшения бактериальной нагрузки на организм. И идеально для этого подходит наша повязка «Парапран» с хлоргексидином. Это атравматическая повязка, имеющая пролонгированное терапевтическое действие (до 6 суток).

БЛАГОДАРСТВЕННОЕ ПИСЬМО

Уважаемый Александр Юрьевич!

Эвакуация раненых иногда может занимать и несколько дней, поэтому нужно как можно раньше применить специализированные средства для обработки ран.

Потому сейчас мы в том числе проводим большую работу по внедрению наших перевязочных средств в работу скорой помощи, особенно это касается удалённых территорий, где ближайшая больница может располагаться на расстоянии нескольких сотен километров. И поэтому рана должна быть обработана правильным образом как можно раньше, иначе промедление может стать критичным для жизни и здоровья пациента.

– Вы очень плотно взаимодействуете с медицинским сообществом в рамках деятельности некоммерческой организации «Центр содействия организациям и производителям продукции для лечения ран». Были ли случаи в вашей практике, когда пожелания врачей учитывались при разработке и модернизации ваших изделий?

– Безусловно, мы расширяем ассортимент, в том числе учитывая обратную связь от врачебного сообщества, так как наша продукция разрабатывалась в первую очередь для них. Вводим новые пропитки и размеры. Но 99% пожеланий –

это просьбы разработать силиконовые и гидроколлоидные повязки. А ответ на этот вопрос мы с вами уже знаем. В этом году мы рассчитываем выпустить эту новинку на рынок.

И бывают ситуации, когда поступают какие-то предложения, но при подробном анализе выясняется, что аналог такой продукции уже есть. Поэтому основная задача и миссия АНО «ЦОП» – донесение информации о передовой продукции для лечения ран различной этиологии и сопутствующих медицинских изделий до медицинских работников на местах. На постоянной основе мы участвуем во многих отраслевых мероприятиях по травматологии, хирургии, комбустиологии и паллиативной помощи. Мы очень любим проводить небольшие мероприятия в разных регионах, общаться с теми, кто, в силу разных обстоятельств, не может пройти дополнительное обучение по этой теме в ведущих вузах страны. Особенно это касается новых территорий: Луганской и Донецкой народных республик. На этих территориях уровень технологий у медиков ещё до СВО был на уровне двухтысячных годов, там мало знают про современные средства обработки ран, потому что не было должного финансирования и обучения. Поэтому мы стараемся эти пробелы восполнять: не только передаём наши медицинские изделия в качестве гуманитарной помощи, но и обучаем медицинских работников.

– Насколько я понимаю, с увеличением производственного потенциала появилось и новое направление для развития – контрактное производство. Планируете ли вы увеличить количество таких клиентов?

– Как правило, есть три типа запроса на контрактное производство. Первый тип – небольшие компании, не имеющие достаточных площадей и ресурсов для производства своей продукции. Это особенно актуально в последние годы, так как Министерство промышленности и торговли Российской Федерации сейчас внимательно относится к производителям и следит за тем, чтобы соблюдались нормы и требования, прописанные в нормативных актах для производственных предприятий. Поэтому, если у компании есть свои разработки, но нет возможности осуществить запуск собственного производства, наше предприятие может помочь с выпуском продукции. Раньше мы брали в работу только очень крупные заказы, но с открытием нового завода стали более лояльно относиться к таким запросам.

Также в рамках контрактного производства есть опыт сотрудничества с крупными корпорациями, которые хотят производить дополнительную или сопутствующую продукцию. Например, когда крупная фармацевтическая компания, не имеющая опыта производства медицинских изделий, хочет производить повязки по своей технологии. Для этого необязательно строить новый завод, выпуск такой продукции мы легко можем осуществить на своих новых производственных мощностях.

Ещё мы готовы выпускать свою продукцию под другой торговой маркой (СТМ). Такое сотрудничество позволит нам загрузить своё оборудование на полную мощность, а вырученные средства вложить в закупку сырья. Конечно, такое сотрудничество возможно только от определённых объёмов производимой продукции.

– Какие инвестиции необходимы для достижения ваших целей по расширению? Пользуется ли компания «Биотекфарм» государственными мерами поддержки бизнеса?

– Я расскажу вам о парадоксальной ситуации. Когда в 2014 году начался курс на импортозамещение, у нас очень силь-

«МЫ НЕ ТОЛЬКО ПЕРЕДАЁМ НАШИ МЕДИЦИНСКИЕ ИЗДЕЛИЯ В КАЧЕСТВЕ ГУМАНИТАРНОЙ ПОМОЩИ, НО И ОБУЧАЕМ МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ В НОВЫХ РЕГИОНАХ НАШЕЙ СТРАНЫ».

БЛАГОДАРНОСТЬ

Главный военный клинический госпиталь им. Н.Н. Бурденко выражает искреннюю благодарность

АНО «Центр содействия организациям и производителям продукции для лечения ран»

за высокий профессионализм и преданность общему делу.

Надеемся на долгосрочное и эффективное сотрудничество, способствующее развитию отечественной медицинской промышленности и улучшению качества медицинской помощи, оказываемой нашим гражданам.

Начальник Главного военного клинического госпиталя им. академика Н.Н. Бурденко доктор медицинских наук, профессор

Д. Давыдов

но упали продажи, потому что все клиенты начали впрок запасаться иностранной продукцией, вкладывая в неё все свои свободные средства. Как ни странно, переломный период, когда пришло осознание, что производить нужно в своей стране, был самым тяжёлым. К концу 2015 года мы вышли «в ноль». Наверное, наш завод мог бы не пережить этот период, если бы не поддержка Министерства промышленности и торговли РФ. Нам помогли развиться и купить новое оборудование, которое нуждалось в обновлении.

На данный момент субсидиями наша компания не пользуется, однако периодически вынуждена прибегать к частным инвестициям. В этом году мы приросли примерно на 40%, и понятно, что при таком росте нам не всегда хватает своих оборотных средств на закупку сырья.

– Планируете ли вы увеличивать своё присутствие не только на российском, но и на зарубежных рынках?

– Мы участвуем в разных гуманитарных миссиях. Наши пластыри отправляются даже на Кубу. Но для того чтобы продукция продавалась за рубежом, нужно в каждой стране открывать представительство, которое будет заниматься её продвижением. И пока к открытию представительств в других странах мы не готовы. Российская Федерация – это понятный для нас рынок с хорошо работающими инструментами продвижения.

– Как вы оцениваете темпы развития фармацевтической отрасли в России? Какие тенденции наблюдаете?

– Благодаря проводимой государственной политике и принятой стратегии развития фармацевтической промышленности «Фарма-2030» эта отрасль динамично развивается и является одной из ключевых в структуре национальной экономики. Открываются новые предприятия, готовые разрабатывать и производить собственную продукцию, иностранные производители начали процессы локализации производства в нашей стране. Очень ценна та работа, которую проводят Федеральная служба в сфере здравоохранения и другие подведомственные учреждения по составлению списка дефектурных изделий, которые на территории Российской Федерации не производятся либо производятся в малом количестве.

И с экономической точки зрения это очень правильные решения. Хотя появление новых предприятий и заводов увеличивает для нас конкурентную среду, я как директор АНО «ЦОП» всячески поддерживаю отечественных производителей.

Я горд и рад, что отечественная медицинская индустрия развивается и справляется с новыми задачами.

– Компания «Биотекфарм» и АНО «ЦОП» на регулярной основе занимаются благотворительностью. С какими фондами вы сотрудничаете?

– Мы много взаимодействуем с различными благотворительными фондами: например, с фондом «Помогаем нашим», с Народным фронтом и многими другими волонтёрскими организациями. 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 обращаются, например, Российское общество хирургов или Ассоциация профессиональных участников хосписной помощи, стараемся помогать.

В 2022 году наша компания даже получила награду в номинации «Социальные инициативы и благотворительные проекты» на премии «Russian Business Guide. ЛЮДИ ГОДА», которую ваш журнал проводит при поддержке Торгово-промышленной палаты России (ТПП РФ).

– И напоследок: несколько слов о ваших стратегических планах как исполнительного директора компании «Биотекфарм» и директора АНО «ЦОП».

– Мы планируем расширять сферы применения продукции «Биотекфарм», хотим внедрить её в оказание скорой помощи, особенно в удалённых регионах, где срок доставки пациента до больницы может достигать 6-8 часов, и крайне важно на ранних сроках правильно воздействовать на раны и повреждения.

Как директор Центра содействия организациям и производителям продукции для лечения ран я планирую вовлекать в деятельность организации как можно больше отечественных производителей, расширение такого партнёрства позволит нам обмениваться наилучшими практиками в оказании помощи пациентам. Раньше мы были более узкопрофильной организацией, а сейчас участвуем во многих конференциях, связанных не только с лечением ран, но и с хирургией, с тактической медициной. Совместно с другими производителями и фондами мы будем организовывать ещё более насыщенные и полезные обучающие мероприятия для медицинских работников.

Беседовала Анна Добрынина

Завод «Петэксперт» – ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА КОРМОВ ДЛЯ ДОМАШНИХ ЖИВОТНЫХ

Согласно последним исследованиям, рынок кормов для домашних животных в России продолжает демонстрировать устойчивый рост. Этот сектор становится всё более важным как для владельцев домашних животных, так и для производителей, которые стремятся предложить высококачественные и разнообразные продукты питания для собак и кошек.

В России курс на производство качественных отечественных кормов начался ещё в 2021 году, когда Россельхознадзор ограничил поставки некоторым иностранным производителям в связи с нарушениями и наличием в их продукции неизвестных генно-модифицированных компонентов.

Сегодня важным игроком в этом сегменте рынка является компания «Петэксперт», основанная в 2022 году командой профессионалов с опытом работы в зооретейле, дистрибуции и производстве. Руководство предприятия учитывает стремительный рост рынка, а также видит, что российский потребитель всё больше ценит не просто корм, а полноценное питание, способствующее здоровью и долголетию питомца. В начале 2024 года компания «Петэксперт» запустила завод по производству кормов для домашних животных в Липецкой области. За смену предприятие выпускает 40 тонн готового продукта.

ПОЛНЫЙ ВПЕРЁД!

Решение заняться производством стало осознанным шагом. На предприятии хотели создать продукт, на 100% соответствующий ожиданиям потребителей и лучшим международным стандартам – от состава до упаковки.

Открытие собственного завода в Липецкой области стало ключевым событием в истории развития предприятия. Всего за год удалось запустить производство, собрать сильную команду профессионалов, разработать уникальные рецептуры и наладить стабильную работу.

Завод «Петэксперт» спроектирован с учётом всех требований к производству высококачественного сухого корма для домашних животных. На текущий момент работает первая производственная линия проектной мощностью 20 тысяч тонн в год, за одну смену производится до 40 тонн готовой продукции.

В ассортимент завода входят полнорационные сухие корма для собак и кошек, включая рецептуры с высоким содержанием свежего мяса. Выпускаются как стандартные линейки, так и продукты по уникальным рецептам, адаптированные под потребности разных возрастных

групп, пород и физиологического состояния животных, например корма для стерилизованных кошек с тщательно сбалансированным минеральным составом. За первый год было разработано более 150 уникальных рецептов полнорационных кормов.

Стремительно развивается и направление контрактного производства: уже изготовлено 126 тонн премиального корма для сторонних брендов.

Технологичность и непрерывное развитие – часть стратегии «Петэксперт» по созданию «умного завода», который может гибко адаптироваться к вызовам рынка и потребностям клиентов.

ТЕХНОЛОГИЧНОСТЬ И НЕПРЕРЫВНОЕ РАЗВИТИЕ

Производство «Петэксперт» изначально проектировалось под требования суперпремиального сегмента, что отразилось на каждом этапе – от подбора оборудования до организации производственных процессов.

На предприятии могут быстро адаптироваться под нужды клиента, разработать уникальные рецептуры и выпустить беззерновые и функциональные продукты с высокой долей свежего мяса – именно такие корма сейчас востребованы рынком.

С самого начала деятельности на заводе сделали ставку на технологичность и непрерывное развитие. В течение первого года работы были внедрены несколько ключевых систем, значительно повысивших безопасность, эффективность и прозрачность процессов. Внедрение системы менеджмента качества ISO 22000 (ХАССП) позволило контролировать безопасность продукции на всех этапах производства, начиная от выбора производителя сырья до отгрузки готовой продукции. Также была внедрена система маркировки «Честный знак», обеспечивающая полную прозрачность для потребителей и соответствие требованиям законодательства. Уже в первый год работы была запущена WMS-система управления складом, позволяющая эффективно работать с большим ассортиментом товаров, минимизировать ошибки и быстрее обрабатывать заказы.

Внедрение этих решений – часть стратегии «Петэксперт» по созданию «умного завода», который может гибко адаптироваться к вызовам рынка и потребностям клиентов.

ТЩАТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОТБОРУ СЫРЬЯ

Особое внимание компания уделяет поставщикам, причём основной интерес представляет работа с локальными производителями.

«При отборе поставщиков мы руководствуемся самыми строгими критериями, позволяющими убедиться, что сотрудничество действительно позволит производить корма, соответствующие нашим передовым стандартам качества и безопасности. В составе рационов “Петэксперт” используются разнообразные источники белка мясного происхождения. Линейки кормов включают комплекс биологически активных природных компонентов, которые благотворно влияют на здоровье домашних питомцев», – отмечает генеральный директор «Петэксперт» Дмитрий Цыпин.

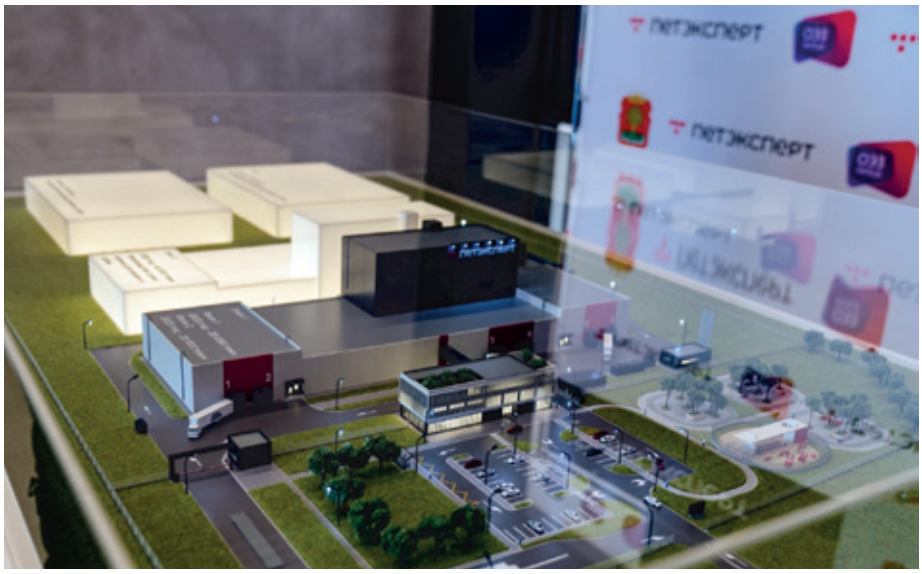
Предприятие сотрудничает с проверенными поставщиками первоклассного сырья, что позволяет создавать инновационные и высококачественные продукты.

Среди ключевых партнёров на внутреннем рынке – крупнейшие торговые сети и специализированные зоомагазины, в частности компания «Четыре Лапы», с которой завод «Петэксперт» связывает долгосрочное и стратегическое сотрудничество.

РАЗНООБРАЗИЕ РЕЦЕПТУР ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО ПИТАНИЯ

Потребитель всё более осознанно подходит к выбору рациона для своих питомцев, и на предприятии стремятся предвосхищать эти ожидания. Планируется, что с каждым годом ассортимент выпускаемой продукции будет становиться шире и разнообразнее – как в рамках собственных брендов, так и в сотрудничестве с партнёрами по контрактному производству.

Сегодня есть спрос на более сложные и разнообразные рецептуры: корма с альтернативными источниками белка, беззерновые формулы, функциональные продукты для животных с особыми потребностями. Поэтому в портфеле производителя появят-



ся новинки с акцентом на свежесть ингредиентов, высокую биодоступность питательных веществ и натуральные добавки.

Одним из залогов успеха компании является команда специалистов «Петэксперт» с опытом в зообизнесе, производстве и ветеринарии, что позволяет задавать стандарты в правильном питании любимых питомцев.

> В ближайшее время в портфеле «Петэксперт» появятся новинки с акцентом на свежесть ингредиентов, высокую биодоступность питательных веществ и натуральные добавки.

КУРС НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

Все инновационные проекты и инициативы «Петэксперт» направлены на создание качественного и безопасного продукта, а также на устойчивое развитие. Компания активно участвует в выставках, реализует социальные проекты, сотрудничает с вузами и колледжами. Это не только формирует репутацию, но и укрепляет связи с регионом, с отраслью и с будущими кадрами.

Генеральный директор «Петэксперт» Дмитрий Цыпин подчёркивает: «Мы строим производство, которое работает не “внутрь себя”, а на рынке; в диалоге с потребителем и партнёрами».

Одна из важных инициатив предприятия – развитие промышленного туризма. Завод открыт для экскурсий, он активно сотрудничает с вузами и колледжами, вовлекая молодёжь в индустрию. Это инвестиция не только в бренд, но и в будущее отрасли в целом.

Компания также принимает участие в стратегических сессиях по созданию межвузовского кампуса Липецкой области. В целях профориентации предприятие посетили почти 180 школьников и студентов, проведено 10 экскурсий в рамках промышленного туризма как инструмента подготовки квалифицированных кадров. Подписано соглашение с образовательными учреждениями Липецкой области о прохождении студентами практики на производстве.

Завод активно участвует в программах развития промышленности и агропромышленного комплекса Липецкой области, направленных на поддержку локального производства, взаимодействует с профильными ведомствами в рамках федеральных инициатив, связанных с поддержкой производителей продуктов питания для животных.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

В 2024 году в рамках акции «Добролап» компания передала 12 200 килограммов корма в приюты для животных. Также «Петэксперт» стал организатором арт-фестиваля, посвящённого всероссийскому Дню семьи, любви и верности при поддержке компании «Четыре Лапы» и правительства Липецкой области. В финал конкурса вышли 20 работ в номинациях: «Фамильные ценности», «Герб семьи», «Питомец и я – моя семья» и «Моя семья – моё богатство». Участники представили картины с изображением домашних животных, семейные гербы, объёмные работы и даже эксклюзивную коллекцию одежды для собак.

«Выставка стала настоящей точкой притяжения для всех, кто ценит искусство и любит животных. Мы получили много добрых и светлых отзывов от жителей Липецкой области и от художников, которые приняли в ней участие, поэтому мы решили организовывать такое арт-пространство на постоянной ежегодной основе», – делится впечатлениями Дмитрий Цыпин.

Планируется, что принять участие в фестивале смогут все желающие – от школьников и учащихся художественных училищ до сотрудников промышленных предприятий. Такая инициатива также будет способствовать развитию промышленного туризма в области. В частности, в 2025 году посещение завода планируется включить в один из туристических маршрутов, разработанных Туристско-информационным центром «Елецкий край».

ОТ СТАРТАПА ДО ЛИДЕРА ОТРАСЛИ

Всего за первый год работы заводу «Петэксперт» удалось выполнить проектные показатели и наладить полный производственный цикл от разработки рецептур до отгрузки готовой продукции клиентам. Это стало воз-

можно благодаря слаженной работе команды предприятия, в которую удалось привлечь лучших по своему профилю специалистов в России.

Компания планирует продолжить наращивать мощности, что позволит снизить зависимость от зарубежных поставок и обеспечить устойчивое снабжение российского рынка кормами для домашних животных.

Стратегия развития завода предусматривает производство кормов не только под собственными брендами, но и выпуск СТМ продукции для ретейлеров, развитие контрактного производства.

Уже в этом году предприятие начало выход на зарубежные рынки, что позволит планомерно масштабировать бизнес и повысить узнаваемость бренда на международной арене.

Продолжаются серьёзные инвестиции в технологичность и автоматизацию, ведётся работа по усилению контроля качества и по оптимизации производственных процессов. Всё это говорит о том, что «Петэксперт» уверенно становится одним из технологических и качественных лидеров отрасли.

В 2025 году посещение завода «Петэксперт» планируется включить в один из туристических маршрутов, разработанных Туристско-информационным центром «Елецкий край».

«Готовые корма как основа питания – обязательная часть культуры ответственного отношения к домашним животным, поэтому в “Петэксперт” мы постоянно исследуем нашу продукцию и развиваемся, для того чтобы удовлетворить изменяющиеся потребности питомцев и помочь им жить более здоровой и счастливой жизнью. Мы намерены продолжать динамичный рост, внедряя передовые технологии, улучшая качество продукции и укрепляя позиции на рынке кормов для домашних животных», – отмечает Дмитрий Цыпин.

Подготовила Анна Добрынина

В современном мире, где качество и надёжность оборудования имеют первостепенное значение, липецкая компания «ЕТМ-Производство» уверенно занимает лидирующие позиции на рынке изготовления оборудования и металлоконструкций из нержавеющей стали. С момента своего основания компания зарекомендовала себя как надёжный партнёр для множества отраслей, включая пищевую, химическую, строительную и многие другие. Инженерами-конструкторами компании изготовлено более трёх с половиной тысяч уникальных изделий для крупных российских и зарубежных предприятий.

Одним из ключевых факторов успеха «ЕТМ-Производства» является команда высококвалифицированных специалистов, обладающих значительным опытом работы в сфере металлургии и производства оборудования. Инженеры и мастера компании не только обладают глубокими знаниями, но и активно внедряют новейшие технологии, что позволяет производить продукцию, соответствующую самым высоким стандартам качества.

«ЕТМ-ПРОИЗВОДСТВО»: ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД И АДАПТИРОВАННЫЕ РЕШЕНИЯ

АКТУАЛЬНОСТЬ, НАДЁЖНОСТЬ И ГИБКОСТЬ

Компания ООО «ЕТМ-Производство» была основана в 2018 году. Направление было выбрано исходя из растущего спроса на высококачественные металлоизделия и оборудование, которые играют ключевую роль в различных отраслях промышленности.

Основатели компании увидели возможность предложить рынку продукцию, сочетающую в себе инновационные технологии и надёжность, что и стало стимулом для создания предприятия.

В 2022 году была определена и утверждена стратегия развития «ЕТМ-Производства». Основным направлением было определено изготовление оборудования из нержавеющей стали для пищевой промышленности, а также модульных систем, которые позволяют сократить время монтажа и повысить эффективность производственных процессов.

2024 год для компании прошёл под знаком стандартизации товарного ряда, а также реализации оборудования, изготовленного по индивидуальным требованиям клиента. Учёт пожеланий и запросов заказчика, удовлетворённость партнёров от взаимодействия – одно из важнейших направлений в деятельности «ЕТМ-Производства». В этой связи на предприятии была разработана система, максимально ориентированная на потребности клиентов. Так, заказчик может не только высказать пожелания к конкретному изделию, но и внести изменения по конструктиву даже в процессе самого производства, что является редкостью для промышленных предприятий.

КАЧЕСТВО И БЕЗОПАСНОСТЬ ПИЩЕВОЙ ИНДУСТРИИ

Производство безопасных и качественных продуктов питания – самая актуальная задача для российской пищевой индустрии. Это возможно лишь с применени-

ем современного оборудования, отвечающего всем нормам и стандартам отрасли. Тем более в свете ужесточения санкций и необходимости импортозамещения.

Осознавая всю важность этого, «ЕТМ-Производство» занимается изготовлением линейки оборудования для пищевой промышленности. Это ёмкости для кондитерской и мясожировой промышленности, молока и молочной продукции, для растительного масла, воды и многих других видов жидкостей.

«ЕТМ-Производство» сотрудничает с такими компаниями, как Nestlé, PepsiCo, ГК «ЭФКО», Celloggs RUS, «Лэм Уэстон», «Белая Дача», Mondi, «МИРАТОРГ», «ПРОГРЕСС», «ОЧАКОВО», «Данон Россия», «БАЛТИКА», АО «ТАНДЕР» («МАГНИТ»), «Кемин Индастриз», Mondelez, и другими предприятиями, которые ценят качество и надёжность производимой продукции.

Спрос на доступное и качественное отечественное оборудование в пищевой промышленности продолжает расти, поэтому на предприятии внедряются передовые технологические решения. Так, внедрение новой технологии лазерной резки и сварки позволило повысить точность и уменьшить количество времени на производственные операции. В результате это привело к сокращению издержек и снижению затрат на продукцию, что обеспечивает высокую конкурентоспособность готовых изделий.

ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ

Ёмкостное оборудование «ЕТМ-Производства» пользуется спросом также в фармацевтической, косметологической и химической промышленности.

Помимо этого, компания производит площадки и платформы обслуживания, каркасы под оборудование, ограждения и перила, лестницы (вертикальные и наклонные), рамные конструкции (рамы модулей, фермы, колонны двутавровые, колонны круглые, колонны квадратные, балки сварные, опоры), ложементы, настилы для пищевых производств, лотки, кожухи, детали для конвейеров.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ И ИННОВАЦИИ

Уникальность производственного комплекса компании ООО «ЕТМ-Производство» базируется на трёх основных принципах: внешняя и внутренняя клиентоориентированность, собственная научная база знаний в предметной области с привлечением ресурсов профильных научных и учебных заведений, а также активное внедрение современных техно-

ЗАКАЗЧИК МОЖЕТ НЕ ТОЛЬКО ВЫСКАЗАТЬ ПОЖЕЛАНИЯ К КОНКРЕТНОМУ ИЗДЕЛИЮ, НО И ВНЕСТИ ИЗМЕНЕНИЯ ПО КОНСТРУКТИВУ ДАЖЕ В ПРОЦЕССЕ САМОГО ПРОИЗВОДСТВА.

логий. Ключевым в этом процессе является использование искусственного интеллекта во всех бизнес-процессах, начиная с первого контакта с клиентом и заканчивая производственным циклом.

В рамках этой концепции на производстве внедрены система менеджмента качества ISO 9001, 5С, 6С, описаны и внедрены бизнес-процессы, которые включают в себя пошаговые инструкции для каждой должности, что минимизирует влияние человеческого фактора.

Собственное конструкторское бюро предприятия состоит из пяти высококвалифицированных инженеров, которые занимаются как разработкой стандартных решений, так и проектированием индивидуальных заказов. Здесь могут предложить индивидуальный подход и адаптированные решения для каждого потребителя.

Компания располагает современным оборудованием, которое позволяет выполнять широкий спектр задач: от проектирования и черчения до сварки и сборки. Производственный комплекс включает в себя современный станочный парк, состоящий из установок лазерной и плазменной резки, листогибочных, фланжировочных, вальцовочных станков, а также сварных аппаратов российского производства.

Объёмы производимой продукции растут год от года. Например, в 2023 году было запроектировано и произведено 67 единиц оборудования, а в 2024-м – уже 107 единиц.

Останавливаться на этих показателях компания не намерена, предприятие постоянно совершенствует и модернизирует свои производственные мощности, чтобы обеспечить российский рынок проверенными отечественными решениями и оборудованием.

Особое внимание уделяется устойчивому развитию и защите окружающей среды. Использование нержавеющей стали не только продлевает срок службы изделий, но и снижает их вредное воздействие на окружающую среду.

МНОГИЕ ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ПРОИЗВОДЯТСЯ И ЗАКУПАЮТСЯ В РОССИИ, А ОБОРУДОВАНИЕ НЕ УСТУПАЕТ ИМПОРТНЫМ АНАЛОГАМ.

КУРС НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Компания ООО «ЕТМ-Производство» планирует стать активным участником в государственных программах по импортозамещению. На сегодняшний день всё используемое на предприятии сырьё и комплектующие производятся и закупаются в России, а оборудование не уступает импортным аналогам.

Недавно был реализован проект по запуску технологически сложного оборудования совместно с инжиниринговой компанией, где ООО «ЕТМ-Производство» одним из первых предоставило аналог продукта ушедшей из России европейской компании Haarslev. И это только начало.

ОТ КАЛИНИНГРАДА ДО КАЗАХСТАНА

География реализованных проектов компании впечатляет. Это Вологда, Красно-

дар, Ставрополь, Смоленск, Нижний Новгород, Барнаул и многие другие города России. Тесное партнёрство связывает «ЕТМ-Производство» с Казахстаном, куда «ЕТМ-Производство» поставляет оборудование для ведущих производственных предприятий страны.

Сейчас компания ищет возможности выхода на рынки других стран СНГ.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

Стратегия развития компании «ЕТМ-Производство» включает в себя расширение производственных мощностей, внедрение новых технологий и укрепление позиций на внутреннем и внешнем рынках.

До конца 2025 года компания планирует увеличить объёмы производства, расширить ассортимент и выйти на новые рынки, а в дальнейшем намерена продолжать фокусироваться на инновациях и устойчивом развитии.

Высокое качество продукции, индивидуальный подход к клиентам и стремление к инновационным технологиям делают «ЕТМ-Производство» одним из лидеров в своей области. Благодаря постоянному развитию и адаптации к изменяющимся условиям рынка компания уверенно смотрит в будущее, оставаясь верной своим принципам и ценностям.

Подготовила
Анна Добрынина

Новороссийская компания «ПортСервис» уверенно закрепилась на лидирующих позициях в сфере грузовых перевозок, выйдя на рынок морских контейнерных перевозок 6 лет назад в качестве оператора логистических услуг. За сравнительно небольшой срок по меркам отрасли организация во главе с руководителем Дмитрием Землянкиным смогла выстроить эффективную систему работы, создать команду профессионалов и завоевать доверие клиентов. И несмотря на все сложности и вызовы, она продолжает двигаться вперёд, развиваться и совершенствоваться.

В интервью нашему журналу директор ООО «ПортСервис» Дмитрий Землянкин рассказал об основных этапах развития и логистической системе «ПортСервис», о результатах работы линейной системы «Трис», разработанной «с нуля», поделился стратегическими планами по работе со странами Африки, а также выделил персональные принципы лидерства для вдохновения своей команды.

Дмитрий Землянкин, «ПортСервис»:

«Африка – очень перспективный рынок, и мы идём туда»

– Дмитрий, что вас вдохновило построить бизнес, связанный именно с логистическими услугами?

– Город Новороссийск на протяжении десятилетий остаётся важнейшим центром логистики и международной торговли на юге России. Благодаря крупнейшему порту, развитой инфраструктуре и выгодному географическому положению он играет стратегическую роль в транспортировке грузов между странами Европы, Азии и СНГ. Организация доставки через этот узел требует профессионального подхода и чёткого понимания логистических процессов. Логистика – это ключевая часть глобальной экономики с большим потенциалом для роста.

Именно поэтому, оценив перспективы и востребованность качественных логистических решений в Новороссийске, я решил сосредоточиться на этой сфере. Видел острую необходимость в компаниях, способных обеспечить надёжную и эффективную доставку грузов, оптимизировать маршруты и минимизировать издержки для клиентов. Хотелось создать сервис, который бы упрощал сложный процесс международной торговли и помогал предприятиям расширять свои горизонты.

В итоге сочетание перспективности рынка, потребности в качественных услугах и уникального географического положения Новороссийска стало решающим фактором при выборе сферы деятельности. Я увидел в логистике не просто способ заработка, а возможность внести вклад в развитие региональной и международной торговли, помогая предприятиям достигать новых высот. И сейчас, оглядываясь назад, могу с уверенностью сказать, что это было правильное решение.

– Какой опыт и знания помогают вам управлять компанией-лидером «ПортСервис» в сфере грузовых перевозок?

– В управлении компанией «ПортСервис» я опираюсь на сочетание компетен-

ций, где каждая составляющая – ключ к успеху в динамичной и конкурентной среде. В первую очередь это стратегическое мышление, позволяющее видеть горизонты развития и выстраивать долгосрочную перспективу для компании.

Не менее важны глубокие знания отрасли – от нюансов логистических процессов до тонкостей нормативных требований и стандартов. Эффективное управление командой и ресурсами невозможно без развитых управленческих навыков, а финансовая грамотность – это фундамент для принятия взвешенных решений и контроля над бюджетом.

В эпоху цифровизации технологические навыки играют критическую роль, позволяя внедрять современные решения и оптимизировать логистику. И, конечно, коммуникация – искусство находить общий язык с клиентами, партнёрами и сотрудниками, выстраивая доверительные и взаимовыгодные отношения. Все эти навыки в совокупности позволяют не просто управлять, а вести «ПортСервис» к новым вершинам, обеспечивая устойчивый рост и лидерство на рынке.

– В этом году «ПортСервис» исполняется 6 лет. Какие основные этапы развития компании вы могли бы выделить, что на них повлияло?

– Мы начинали работу с позиции морского агента международных линий. Предоставляли сервис для турецкой, китайской и индийской морских контейнерных линий. Агент представляет контейнерную линию в порту, взаимодействуя с местными властями, портовыми операторами и другими заинтересованными сторонами. Он отвечает за соблюдение всех местных правил и норм, связанных с морскими перевозками.

В начале 2025 года мы приняли решение о следующем шаге. «ПортСервис» стал самостоятельно оперировать контейнеровозами и создал морскую линию «Novoglobe line».

На текущий момент зафрахтовано три судна. Два из них связали порты Турции с Новороссийском. Третье судно оперирует между Турцией и Африкой.

«В эпоху цифровизации технологические навыки играют критическую роль, позволяя внедрять современные решения и оптимизировать логистику».

– Расскажите, как устроена логистическая система в «ПортСервис»? Какие конкурентные преимущества у вашей компании на рынке?

– Мы имеем многолетний опыт работы в этой сфере, знаем требования клиентов и как закрыть потребность рынка максимально быстро. Наше преимущество – это развитие торгово-экономического сотрудничества России, Турции и стран Африки. В 2022 году глобальные трейдеры отказались работать с Россией, что послужило триггером к выстраиванию прямых долгосрочных отношений с контрагентами в Африке. В 2023 году отмечалось, что Россия и Турция стремятся усилить свои позиции в торговле природными ресурсами, открыть для себя новые потребительские рынки, а также укрепить своё влияние через построение партнёрских отношений с африканскими странами.

Задача достаточно сложная, поскольку за последние годы на рынках африканских стран закрепились экспортёры и инвесторы не только из западных стран, но и из Китая, Индии, Турции, Бразилии, арабских стран Персидского залива и из некоторых других. Однако наша страна может предложить принципиально новую обоюдовыгодную модель взаимодействия с африканскими странами. Речь идёт об «индустриализации» Африки, стимулирующей внутреннюю экономику региона, которая поможет африканским странам достичь высоких темпов роста, диверсифицировать экономику и снизить риски внешних потрясений. В свою очередь это в значительной степени поспособствует искоренению нищеты посредством создания рабочих мест и материальных благ. И у российской стороны есть именно те технологии, например в энергетике, сельском хозяйстве, горнодобывающей промышленности и т.д., а также квалифицированные специалисты, которые так сейчас нужны в Африке.

«ПортСервис» выполняет логистическую функцию, соединяя три ключевых рынка морским контейнерным сервисом.

– Кто ваши клиенты?

– Импортёры и экспортёры – компании и индивидуальные предприниматели, выполняющие международные перевозки грузов, включая производителей, торговые компании, дистрибьюторов и оптовиков.

Логистические операторы и экспедиторы – те, кто организует комплексные логистические услуги, включая оформление документов, внутренние перевозки, складирование и таможенное оформление.

– Какие тенденции и изменения в логистической отрасли вы сейчас наблюдаете и почему именно морским перевозкам на данный момент уделяется такое большое внимание?

– С начала 2025 года в международной логистике наблюдалось заметное снижение ставок на морской фрахт. Такая динамика обусловлена сразу несколькими факторами.

Во-первых, потребительская активность в первом квартале оставалась низкой, вследствие чего сократились объёмы импортных поставок. Во-вторых, усилилась конкуренция между контейнерными линиями: на фоне общего падения спроса операторы вынуждены были корректировать ценовую политику, чтобы сохранить загрузку. В-третьих, курс доллара в начале года демонстрировал нестабильность, осложняя ценообразование и создавая дополнительную неопределённость для участников внешнеэкономической деятельности.

Для успешной работы в 2025 году мы наметили следующие задачи:

1. Инвестировать в цифровую трансформацию.
2. Развивать мультимодальные перевозки.
3. Укреплять региональные партнёрства, выходить на новые рынки.
4. Внедрять экологичные решения.

Остановимся на пункте «выход на новые рынки». Наша компания делает ставку на работу со странами Африки. Существует российская инициатива «Пояс и путь», которая поддерживает морские перевозки в Африку и Латинскую Америку. Министерство промышленности и торговли РФ совместно с Российским экспортным центром (РЭЦ) запустили программу государственной поддержки экспорта в страны Латинской Америки и Африки. Согласно этой программе, расходы российских логистических компаний, занимающихся морскими перевозками по приоритетным направлениям, частично будут компенсироваться из федерального бюджета. Помимо субсидий из федерального бюджета на перевозку российской продукции, она предусматривает создание вспомогательной логистической инфраструктуры в так называемых дружественных странах, включая строительство портов, терминалов и логистических центров. Это вариант китайской инициативы «Пояс и путь».

«Линейная система “Трис” – это инструмент, позволяющий избежать критических ошибок и выявить несоответствие данных».

Программа стала актуальной на фоне западных санкций, в результате которых российские логисты были вынуждены частично отказаться от маршрутов в порты Европы и Северной Америки и переориентироваться на новые, ранее не задействованные маршруты.

– Какие инновации и новые технологии вы внедрили в работу «ПортСервис» в последнее время для оптимизации логистических процессов? На что делали особый акцент?

– Наш проект «Трис» был запущен в конце 2022 года группой энтузиастов, которые создали небольшие приложения для автоматизации повседневной работы линейных и портовых служб.

После введения санкций США и ЕС в российский контейнерный бизнес пришли новые игроки, что поставило перед их агентством задачу по ручной обработке контейнерных потоков в электронных таблицах Excel – по контролю контейнеров, выставлению счетов и даже по подготовке коносаментов.

Имея опыт работы с очень дорогими программными системами ведущих перевозчиков, мы решили предложить экономически эффективное и гибкое решение для местного контейнерного рынка.

«Трис» – это нечто большее, чем просто сбор информации и печать документов. Это инструмент, позволяющий избежать критических ошибок и выявить несоответствие данных. Например, программа позволит выделить нелогичные последовательности событий в контейнере, попросив проверить пропущенные события или одобрить нестандартную ситуацию.

Для импорта выпуск будет заблокирован, если получатель не оплатил фрахт или местные платежи, но менеджер может одобрить особые условия и завершить процедуру выпуска.

– Поделитесь результатами работы линейной системы «Трис», разработанной вашей командой «с нуля».

– Уже сейчас основные модули системы полностью автоматизированы, открывая новые горизонты эффективности: управление судами и расписаниями, гибкая система ставок и тарифов, управление контейнерами и контроль за каждым, мгновенная обработка импортной и экспортной документации, а также автоматическое выставление счетов и ведение бухгалтерского учёта. Вдохновлённые успехом, мы активно работаем над личными кабинетами клиентов и удобным рабочим пространством для заказов, документации и счетов-фактур, чтобы взаимодействие с «Трис» стало ещё более интуитивным и продуктивным.

– В апреле ваша компания объявила о запуске нового линейного сервиса «African Cargo Lines», который объединит Россию, Африку, Северную и Южную Америку. Расскажите об этом подробнее.

– Увеличение торгово-экономического оборота между Африкой и Россией зависит от построения грамотных логистических маршрутов. На первом этапе при содействии Российского торгового представительства в Нигерии реализуется проект создания прямой морской линии. Запуск морской линии между Новороссийском и нигерийским портом Лагос планируется в конце мая, под открытие линии зафрахтован контейнеровоз вместимостью 600 TEU. Оперировать линией будет «ПортСервис» под брендом Novoglobe line.

– Почему именно Африка была выбрана для экспорта и импорта, в чём состоит стратегический потенциал грузоперевозок?

– Африканские страны – это растущие экономики. Им нужно всё и много, начиная от стандартного набора продуктов (мука, масло) и заканчивая технологиями и оборудованием. Африканцы заинтересованы в том, чтобы вести совместный бизнес. Для этого они предоставляют территории, создают особые экономические зоны, в том числе для русского бизнеса, где можно безопасно и понятно работать при поддержке африканской стороны. Африканские страны работают над улучшением инвестклимата и над диверсификацией своей экономики для привлечения российской торговли и инвестиций.

С точки зрения стратегического потенциала грузоперевозок, Африка представляет собой огромный, но пока недостаточно освоенный рынок. Слаборазвитая инфраструктура – это одновременно и вызов, и возможность. Инвестиции в строительство и модернизацию портов, железных дорог, автомагистралей и логистических центров создают потенциал для значительного увеличения объёмов грузоперевозок и снижения транспортных издержек. Это, в свою очередь, повышает конкурентоспособность африканской продукции на мировых рынках и стимулирует экономический рост внутри континента.

Геополитическое значение Африки также растёт. Многие государства, включая Россию, Китай, Индию и страны Евросоюза, активно наращивают своё присутствие на континенте, видя в нём перспективный рынок сбыта, источник природных ресурсов и площадку для реализации геополитических амбиций. Развитие грузоперевозок становится ключевым элементом этой конкуренции, поскольку позволяет обеспечить надёжную и эффективную поставку товаров и ресурсов.

– Дмитрий, каковы ваши персональные принципы лидерства и как вы их применяете, чтобы вдохновлять свою команду?

– Важно помнить, что лидерство включает в себя не только профессиональные навыки, но и личные качества. Вдохновляющий лидер должен быть искренним, открытым и отзывчивым. Умение слушать и слышать сотрудников – важный аспект, позволяющий установить доверительные отношения внутри команды.

«С 2025 года “ПортСервис” стал самостоятельно оперировать контейнеровозами и создал морскую линию “Novoglobe line”».

Моя главная задача – регулярно общаться с сотрудниками, делиться своими мыслями и убеждениями, объяснять, почему те или иные действия важны для общего успеха. Эффективное общение включает в себя не только слова, но и примеры из практики. Я всегда рассказываю о своём опыте, делюсь успехами и неудачами, чтобы команда понимала, что за каждым достижением стоят труд и терпение. Регулярные обсуждения целей и достижений помогают команде оставаться на одной волне и чувствовать себя вовлечённой в процесс.

– Как бы вы охарактеризовали дальнейшие перспективы компании «ПортСервис» в логистической отрасли?

– «ПортСервис» ждёт очень интересный год. Мы начинаем работать с рынком, который был ранее недоступен для нас, – с Африкой. Уверен, что мы сделаем красивую и интересную историю. Цель «ПортСервиса» – показать африканцам, что Россия – проверенный временем партнёр, который отличается от Запада и в целях, и в методах, и в собственной сути.

Беседовала Алина Волкова

Анатолий Ладаев, ГК «НЕОЛИТ»:

«БУДУЩЕЕ ЗА МНОГОУРОВНЕВЫМИ ГОРОДАМИ, И У НАС ЕСТЬ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ИХ СОЗДАНИЯ»

Сложные задачи, нестандартные решения и уникальные проекты – таковы приоритетные направления деятельности ГК «НЕОЛИТ». Серьёзная часть реализуемой работы, помимо современного строительства, касается технологий сохранения уже существующих зданий и сооружений. Нет ничего прекраснее, чем дать вторую жизнь историческим зданиям и памятникам культурного наследия, уверены в компании.
О науке, технологиях, проектировании и подземном пространстве мы беседуем с руководителем ГК «НЕОЛИТ» Анатолием Ладаевым.

– Анатолий Сергеевич, расскажите о ГК «НЕОЛИТ». Чем вы занимаетесь, какие цели ставите перед собой?

– Сейчас группа компаний объединяет проектную компанию «НЕОЛИТ ПРОЕКТ», «НЕОЛИТ СТРОЙ», которая занимается специальными строительными работами, а также научно-производственное объединение «НЕОЛИТ ПРОМ».

Совсем недавно мы сформировали ещё одно направление – «Учебный Центр НЕОЛИТ», так как растут запросы на компетенции наших специалистов – мы это видим по количеству заказов консультационных услуг. Центр организован для практического обучения и профессионального роста специалистов как в управлении строительными проектами, так и в более специализированных областях (бухгалтерия, геотехника, практика прочностных расчётов и проектирования уникальных объектов).

Про цели – это сложный вопрос. Изначально, цель была удержать стартап на рынке. Сейчас цели масштабируются *(смеётся)* и приобретают сопутствующие направления, так как мы живём в период глобализации и, конечно, во многом зависим от происходящего в нашей стране и за её пределами. Так как по духу и по работе мы неотделимы от государственных задач, безусловно, корректируем цели и направления развития.

Но главная, фундаментальная цель именно нашей команды – развитие масштабных и уникальных проектов. Поэтому наша флагманская компания «НЕОЛИТ ПРОЕКТ» занимается наиболее значимыми российскими проектами. Её деятельность как раз и питает развитие в других направлениях. К счастью, профессиональный потенциал сотрудников компании позволяет работать над самыми сложными проектами в режиме сжатых сроков. Более того, наша работа превращается в нечто большее, так как при решении сложных задач всегда есть момент переосмысления качества решений и методов их достижения. Поэтому мы ставим новые цели и параллельно развиваем те технологии, которые, на наш взгляд, уже востребованы или будут востребованы в ближайшие годы.

Как пример, рождение компании «НЕОЛИТ СТРОЙ», которая связана с созданием домкратного комплекса для подъёма и передвижки зданий любой этажности и конфигурации. Данная технология необходима в условиях действия программы реновации или восстановления объектов культурного наследия (ОКН). Или, к примеру, она служит цели импортозамещения насосного оборудования и сейсмозащитных устройств в РФ, чем, собственно, и занимается НПО «НЕОЛИТ ПРОМ». Поэтому я уверен, что завтрашний день принесёт новые цели и задачи, но постоянным для нас останется развитие в условиях научной поддержки, через партнёрство с головными институтами. Пожалуй, это генеральная практическая цель ГК «НЕОЛИТ», и мы уже добились хороших результатов для её достижения.

– Что сегодня предлагает ГК «НЕОЛИТ» заказчикам? Какие предложения наиболее востребованы?

– В первую очередь мы предлагаем услуги проектирования. Основное наше преимущество – это проектирование конструктивных строительных проектов. Почему я смело говорю про преимущество? В практическом смысле мастерство и умение проектирования – это поиск оптимального решения, которое не должно быть избыточным, особенно в финансовом плане. В то же время необходимо, чтобы оно было реализуемо в оптимальные сроки и отвечало всем нормативам, действующим на территории Российской Федерации. С уверенностью можно сказать, что мы научились работать в режиме оптимизации решений и поиска наиболее комфортного решения для застройщиков и девелоперов. При этом надо отметить рост уровня подготовки современного

коммерческого заказчика, так как стало востребовано именно вдумчивое и комплексное проектирование, с более выверенной постановкой задач со стороны клиента. Это облегчает процесс работы и делает его более интересным. Уже есть потребность и возможность реализовывать более смелые проекты и концентрироваться на решении ещё более сложных задач в уникальном проектировании.

«НПО НЕОЛИТ ПРОМ» предлагает заказчику насосное оборудование отечественного производства, научные разработки, машиностроительное проектирование гидротехнических устройств. В силу того что компания существует сравнительно недавно, у нас есть куда развиваться. Поэтому я назову приведённый список наших предложений неполным. На следующем этапе мы усилим работу над проектированием и производством отечественных сейсмозащитных устройств. Уже сейчас мы предлагаем услуги по проектированию зданий и сооружений в сейсмоопасных зонах, где без сейсмозащитных компонентов не обойтись. Вполне может быть и так, что подобный смелый проект станет толчком для более интенсивной работы по производству отечественной сейсмозащиты. У нас уже есть решения по сейсмоизоляции для разных типов зданий и сооружений. Это гидротехническое пассивное демпфирование, специальные маятниковые опорные элементы и другие элементы гашения.

– Стоимость сейсмозащитных изделий не отпугнёт заказчика?

– Точно нет. Современный заказчик умеет формировать комплексный подход при составлении вариативного финансового моделирования. Безусловно, сейсмозащита – это преимущество тех зданий, которые стремятся к более интересным архитектурным решениям или к повышенной этажности. Да и локация объекта может быть в условиях 8–9 баллов. Поэтому, выбирая между существенно повышенной материалоёмкостью конструкций и сейсмозащитой, положительная стоимостная оценка будет в пользу сейсмозащитных устройств.

– Что ещё сегодня предлагает компания заказчикам в строительной сфере?

– Мы предлагаем услуги по подъёму и передвижке сооружений на базе собственного домкратного комплекса «НЕО». На самом деле это комплекс услуг «под ключ». Мы сами проектируем усиление и подъём здания. Плюс сами же выполняем специальные работы по непосредственному перемещению. В комплекс услуг также входят обследование, расчёты и оценка всевозможных геотехнических рисков.

– При решении каких задач может быть применён домкратный комплекс «НЕО»?

– На самом деле перечень большой. Это и выравнивание аварийных зданий, у которых обнаружен значительный крен, и сохранность объектов в зоне влияния нового строительства при глубоких котлованах или тиксотропных грунтах, изменяющих свою консистенцию под влиянием механического воздействия, такого как вибрация или сдвиг. Домкратный комплекс также применяется для подъёма зданий с целью формирования функциональных подвальных этажей за счёт увеличения высоты подвала. Но все эти задачи объединены примерно одними и теми же рисками. Поэтому наш домкратный комплекс, разработанный совместно с МГСУ и МГТУ имени Н.Э. Баумана, учитывает все имеющиеся факторы и риски. Уже написано отдельное ПО для управления подъёмом, при котором формируется интегральный подъём, с учётом существующего перекоса конструкций фундамента и совместной комплексной работы всех домкратов. Также в ПО заложена связь с результатами цифрового мониторинга здания по разным показателям для оценки эффективности подъёма и его дальнейшей координации в онлайн-режиме. Реализована замена масла на негорючие материалы для нагнетания давления в домкратах и многое другое. Сейчас я понимаю, что при модернизации комплекса главенствующей линией была коллегиальная масштабная оценка рисков. Безусловно, мы не остановимся, будем и дальше модернизировать комплекс для решения более универсальных, сложных задач. Есть даже первые наработки по использованию ИИ и интеграция системы подъёма здания в сейсмозащитную опорную часть. Двойная защитная функция себя оправдает за счёт демпфера в момент сейсмической активности и выравнивания здания, когда грунтовые массивы могут быть деформированы после сейсмического воздействия.

«Мастерство и умение проектирования — это поиск оптимального решения, которое не должно быть избыточным, особенно в финансовом плане. В то же время необходимо, чтобы оно было реализуемо в оптимальные сроки и отвечало всем нормативам, действующим на территории РФ».

– Расскажите о вашем главном преимуществе перед конкурентами.

– Конечно, в условиях нынешнего рынка мы держим руку на пульсе. Современная тенденция работы – услуга «под ключ» – во многом страхует заказчика и при этом даёт интересный срез работы

для нас. Поэтому в какой-то момент мы начали выходить за рамки проектирования. И со временем стало ясно, что наше основное преимущество – это прежде всего универсальность. Также наш существенный плюс – партнёрство с наукой, с головными институтам страны. У нас есть глубокое понимание отечественных норм, диалектики их создания в прошлом и настоящем. Сотрудники нашей компании входят в технический комитет ТК465 при ФАУ ФЦС, которая формирует изменения в нормативной базе РФ. Знание современных технологических возможностей в совокупности с пониманием проблематики их внедрения тоже можно отнести к преимуществам. Но, конечно, главное достоинство, которое очень нравится заказчикам, – это умение работать в сжатые сроки. Спортивный режим нам не чужд.

«У нас уже есть решения по сейсмоизоляции для разных типов зданий и сооружений».

– Какие проекты для вас самые интересные? Можете привести примеры наиболее уникальных?

– По составу и по своей сути наша команда сформировалась при работе над проектом «Зенит-Арена». Сложный, многозадачный, масштабный проект… Вспоминая те дни, необходимо отметить, что проект «Зенит-Арена» научил нас многому не только в части профессионализма и знания дисциплин, но и умению работать в команде. Безусловно, стадион «Зенит Арена» – одно из самых сложных спортивных сооружений в мире. Однозначно это один из самых запоминающихся объектов, который можно занести в нашу личную копилку под статусом «Успешно реализован». Позже на базе группы конструкторов, которые работали над стадионом, и была рождена компания «НЕОЛИТ ПРОЕКТ».

Всегда представляет большой интерес и работа с объектами культурного наследия. К примеру, нынешний ЗАГС на берегу Волги в Астрахани в прошлом был зданием Биржи. Это красивое здание со временем обветшало. Нашей задачей было найти не просто оптимальное, но ещё и максимально деликатное решение, чтобы не навредить строению при реконструкции и ремонте. Поэтому мы стали думать о специальных технологиях подъёма, которые способствуют решению задач сохранности объектов ОКН.

Из нынешних объектов большой интерес представляет работа с возведением высотных объектов: «Лахта Центр 2» и «Лахта Центр 3» в Санкт-Петербурге, небоскрёб «Сити 2» в Москва-Сити.

Обследование аварийного фонда – тоже всегда интересно. Особенно если стоит задача спасти сооружение. Реанимировать его несущую способность и снова эксплуатировать.

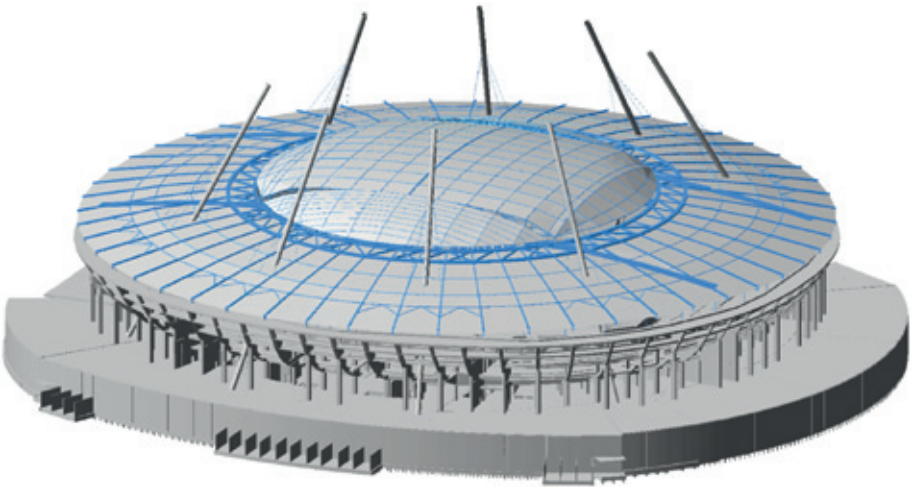
Если говорить об интересных производственных проектах, то импортозамещение насосного оборудования – весьма увлекательное и непростое занятие. Наш рынок перегрет демпингом со стороны китайских партнёров. Но время всё расставляет по своим местам. Если говорить о долговременном сотрудничестве с кем-либо, в цене всегда будет качество. Работа над качеством продукции – это важно и тоже интересно. Поэтому наши погружные насосы потихоньку начинают свой путь в реализации. Конечно, мы ждём больших заказов, чтобы наше развитие было более интенсивным. Очень надеюсь, что меня услышит отечественный заказчик и обратит внимание на НПО «НЕОЛИТ ПРОМ».

– Сколько человек работает в ГК «НЕОЛИТ», как проводится их профессиональная подготовка?

– Сейчас в группе компаний трудится порядка 25 человек. Если говорить о проектировании, у нас нет и не было задачи формировать большой штат и конвейерный поток заказов, так как при реализации уникальных проектов на первое место выходят качество и сроки. Поэтому у нас очень строгий отбор кандидатов. Важным звеном в системе работы является наш главный конструктор и бизнес-партнёр Алексей Смирнов. На мой взгляд, это один из самых лучших и опытных конструкторов страны. Удивительный человек по своей природе мышления и способности самообразования. Ольга Дедик – генеральный директор «НЕОЛИТ ПРОЕКТ» – системный и качественный управленец, она многое внесла в высокоэффективную модель работы в условиях сжатых сроков и не всегда простых решений.

«Будущее точно за многоуровневыми городами, при которых транспортная инфраструктура, заводы, хранилища, оборонные предприятия, сервисные коммунальные площадки уходят в подземное пространство».

В НПО «НЕОЛИТ ПРОМ» трудится целый десант выходцев из МГТУ имени Н.Э. Баумана. Амбассадор промышленного направления и бизнес-партнёр ГК «НЕОЛИТ» – доктор технических наук Владимир Олегович Ломакин, настоящий мастодонт отечественного импортозамещения насосного оборудования в нашей стране. Самый верный показатель качества наукоёмкой компетенции Владимира Олеговича – искреннее стремление молодых специалистов работать под его началом. У нас стали



появляться такие молодые таланты, как Антон Проценко, – он уже на финишной прямой улучшения отечественных насосов до уровня импортных. Главный технолог Сергей Гапочкин – один из немногих, кто может работать в рамках вынужденного дефицита станкостроения и технологического ограничения в нашей стране. Директор по развитию и продажам Сергей Камкин обладает всеми качествами, чтобы развивать и дальше монетизировать научные разработки. Иногда мне кажется, что он сможет продать наши насосы даже недружественным странам и даже если у него будет только часть номера телефона потенциального заказчика *(смеётся)*.

Развитием учебного центра занимается Елена Байкова. Её опыт и системные практические знания уже востребованы, поэтому не за горами открытие новых дисциплин для развития центра.

В целом нас всех объединяют очень схожие жизненные принципы и ценности. Главное достояние нашей компании – люди. И ещё, конечно, чувство юмора. Без него в высокоинтеллектуальной среде никак.

– В каких регионах работает компания, насколько востребованы её услуги?

– Мы работаем по всей России: Астрахань, Керчь, Калининград, Москва, Санкт-Петербург, Камчатка… Без сомнений, будем работать и на новых отечественных территориях. Поэтому мы не ограничены в своей географии.

– К чему вы стремитесь в своей деятельности, каковы принципы вашей работы?

– В данном случае отвечу кратко. Мы стремимся быть максимально полезными при решении задач любой сложности.

– Кто в числе ваших партнёров? Как происходит взаимодействие с ними?

– Наши официальные партнёры – это МГСУ (Москва) и МГТУ имени Н.Э. Баумана. Особенно плотно и эффективно мы работаем с проректором по научной и инновационной работе МГСУ Арменом Тер-Мартиросяном, с директором Научно-исследовательского центра «Надёжность и сейсмостойкость зданий и сооружений» МГСУ Олегом Вартановичем Мкртычевым и с тематическими кафедрами МГТУ имени Н.Э. Баумана. У нас длительное и плодотворное сотрудничество с головными институтами НИЦ «Строительство» и с Крыловским научным центром (Санкт-Петербург). Всех партнёров, к сожалению, не перечислить. Наша страна очень богата эффективными научными и отраслевыми деятелями.

«Наша домкратная система — это гарант сохранности всех объектов в зоне создания подземного пространства, даже в условиях плотной застройки городов».

– Расскажите о планах ГК «НЕОЛИТ» на ближайшую и долгосрочную перспективу.

– Спасибо за самый главный и важный вопрос. Внутри нашей компании была разработана концепция проектирования, создания и анализа рисков подземного строительства.

Будущее за многоуровневыми городами, при которых транспортная инфраструктура, дороги и парковки, бомбоубежища под существующим зданиями, коммерческие структуры, заводы, хранилища, оборонные предприятия, сервисные коммунальные площадки уходят в подземное пространство. Причин для этого много. Город, в котором транспортный коллапс является системной проблемой, не может быть решён за счёт существующей инфраструктуры. Плюсы очевидны. Главные – более высокая степень безопасности людей и экология (более эффективная система фильтрации выбросов). Климатические воздействия уже не влияют на качество дорог. На улицах туристических городов будет больше комфортного пешеходного пространства. В южных городах побережья или намывные территории не утратят своей привлекательности. Для этого есть готовность научного сообщества практически по всем элементам подземного пространства. Главный риск – сохранность существующих зданий и сооружений, и наша домкратная система – это гарант сохранности всех объектов в зоне создания подземного пространства, даже в условиях плотной застройки городов. Поэтому, если есть смелые проекты по формированию новой комфортной реальности для людей, мы всегда готовы к сотрудничеству. Уверен, на государственном уровне данная тема способствовала бы масштабному развитию большинства отраслей городского хозяйства.

Беседовал Вячеслав Колесников

Сергей Зеленьков:

«МИССИЯ “СУПРОТЕК” – СБЕРЕЖЕНИЕ РЕСУРСОВ И ФОРМИРОВАНИЕ КУЛЬТУРЫ ЭКСПЛУАТАЦИИ АВТОМОБИЛЯ»

Компания «Супротек» реализует комплексный подход к ресурсо- и энергосбережению, способствуя устойчивому развитию России на основе технологических разработок. Это позволяет предприятиям высвобождать средства для модернизации, приобретения нового оборудования и стимулирования инновационной деятельности. Триботехнические составы «Супротек» в процессе штатной эксплуатации позволяют восстанавливать и продлевать жизнь любого узла и механизма, где есть пары трения из чёрных металлов. Компания является единственным производителем в мире, выпускающим такую продукцию.
О ключевых этапах развития компании, об остром и важнейшем вопросе ресурсосбережения, об ощутимых эффектах от использования триботехнических составов и о различных сферах их применения, а также о роли «Супротек» в развитии России мы поговорили с генеральным директором научно-производственной торговой компании «Супротек» Сергеем Зеленьковым.

– Сергей Михайлович, «Супротек» работает на отечественном рынке автохимии внушительный срок – 23 года. Какие основные этапы развития компании вы могли бы выделить, и что на них повлияло?

– Значимых этапов было немало, я выделю лишь основные. Первый – в 2002 году появился уникальный продукт-технология под брендом «Супротек», которого не было и до сих пор нет ни у кого в мире – триботехнические составы, восстанавливающие узлы и механизмы в процессе штатной эксплуатации и продлевающие их ресурс. И мы решили предложить эту уникальную научно-техническую разработку наших учёных рынку. Начали с выставочной деятельности: автомобильных выставок, международных автосалонов на территории России.

На выставке «Мир автомобиля» в Санкт-Петербурге мы продемонстрировали автомобиль, работающий без масла; он работал все часы и дни выставки, без ремонта. Это сильно впечатлило автомобилистов, ведь автомобиль без масла – нонсенс.

За два года – сотни выставок и первые дилеры, повторявшие наш опыт и демонстрирующие возможности наших продуктов – триботехнических составов «Супротек», которые позволяют надёжно защищать двигатель, работающий в экстремальном режиме. Таким способом мы наглядно доказывали, что «Супротек» восстанавливает детали и продлевает ресурс.

Вторым важнейшим этапом стала публикация в журнале «За рулём»: журналист, решив проверить нас, на собственном опыте убедился, что обработанный «Супротек» автомобиль работает намного дольше необработанного. Статья оказалась прорывом – поддержала наши продажи и дала средства для развития, так как журнал читала широкая аудитория.

Третий этап – мы начали просвещать автомобилистов о ресурсосбережении, о технологии, позволяющей в процессе штатной эксплуатации восстанавливать двигатель, трансмиссию и прочее, на радиостанциях «Эхо Петербурга», «Эхо Москвы» и «Маяк», где мы выступаем уже много лет. Мы выбрали путь просвещения потребителя: как правильно эксплуатировать автомобиль, как защищать его от износа, как продлить его ресурс, как экономить средства. Иными словами, мы начали формировать культуру эксплуата-

ции автомобиля. Телевидение, особенно программы «Главная дорога» и «Первая передача», дало новый толчок продажам и расширило дилерскую сеть.

Наконец, в 2016 году мы вошли в автоспорт: выступили генеральным партнёром национального чемпионата по ралли-рейдам, создали команду Suprotec Racing и стали двукратными чемпионами России в этом виде автоспорта. Ралли-марафон «Шёлковый путь» («Русский Дакар») ещё раз показал эффективность наших продуктов в экстремальных условиях. Спортсмены оценили их и стали использовать. Это подтолкнуло нас к разработке моторных масел для спорта и гражданского транспорта. Масло «Супротек Атомиум», разработанное в Германии по нашей рецептуре, стало очень востребованным.

Затем начался переход от B2C к B2B, разработка пластичных смазок и смазочно-охлаждающих жидкостей. Мы осознали необходимость расширения ассортимента под брендом «Супротек» и стали производить дополнительные продукты.

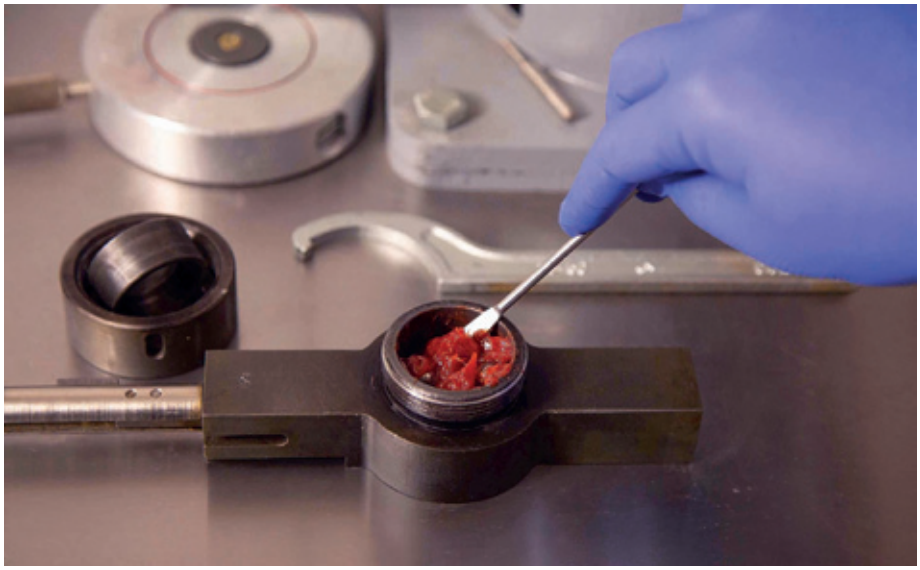
В 2022 году столкнулись с необходимостью локализации его производства в России. Наладили выпуск линейки моторных масел на основе гидрокрекинга на внутреннем рынке – «Супротек Комфорт». Его мы производим его уже более двух лет. Сейчас готовимся выпускать внутри страны и «Супротек Атомиум».

Наша выставочная деятельность продолжается, мы по-прежнему демонстрируем нашу продукцию и наши технологии. У «Супротек» есть золотые медали Международной технической ярмарки в Пловдиве, медали «Российского промышленника», дипломы и золотые медали Новосибирской технической ярмарки и многих других выставок.

– Какая продукция «Супротек» сегодня наиболее востребована потребителем?

– В любом бизнесе есть свои локомотивы. У «Супротек» это триботехнические составы для двигателей и трансмиссий, для коробок передач любого типа, а также средства для очистки топливной аппаратуры бензиновых и дизельных двигателей. На многих брендовых АЗС в России можно найти наши очистители топливной системы и присадки, продлевающие срок службы топливной аппаратуры, ведь от качества сгорания топлива зависит ресурс двигателя и моторного масла.

Мы развиваем направление смазок и смазочно-охлаждающих жидкостей. В промышленности, к сожалению, часто видим консервативный подход. Предприятия предпочитают привычные импортные продукты, хоть они и дороже, а часто просто уже недоступны. Но потихоньку «пересаживаем» промышленников на наши смазки и СОЖ.



И всё же триботехнические составы – наш главный продукт по объёму продаж. На втором месте – автохимия для топливной аппаратуры и очистители системы вентиляции и кондиционирования. На третьем – пластичные смазки. Недавно начали выпускать универсальную силиконовую смазку широкого применения «Силиман».

«СОСТАВЫ "СУПРОТЕК" ПРОДЛЕВАЮТ РЕСУРС ДВИГАТЕЛЯ В **2–2,5** РАЗА, А ПОДШИПНИКОВ – В **3–5** РАЗ».

– Как ресурсосбережение влияет на эксплуатационные характеристики оборудования? Насколько ощутим эффект от применения «Супротек»?

– «Супротек» – это компания, стоящая у истоков ресурсосбережения, уже 23 года мы не просто просвещаем автомобилистов, но и помогаем формировать новую культуру эксплуатации автомобилей. Наша миссия – безопасность на дорогах. Ведь автомобиль – источник повышенной опасности, и отказ двигателя или трансмиссии на скорости может привести к трагедии.

Для любого производителя важно быть конкурентоспособным на рынке, а это вопросы высокой производительности, рентабельности и качества. Ресурсосбережение помогает достижению этих значимых экономических показателей. Линейки продуктов «Супротек» – это инструменты инновационно-инвестиционных технологий, где эффект от применения на 1 руб. вложений составляет до 10 руб. экономии.

Ресурсосберегающие технологии «Супротек» позволяют восстанавливать изношенные поверхности в процессе штатной эксплуатации, оптимизируя работу механизмов и продлевая ресурс двигателя в 2–2,5 раза, а подшипников – порой в 3–5 раз. Это не только экономит средства автовладельцев, но и повышает надёжность автомобиля в критических ситуациях.

Важным мы видим контроль внеплановых простоев, возникающих из-за отказов техники и оборудования, что влечёт за собой остановку технологических цепочек и значительные убытки. «Супротек» предлагает инструменты прогностики, позволяющие заранее выявлять узлы в предремонтном состоянии и своевременно проводить необходимое обслуживание.

Технический мониторинг, обеспечивающий контроль работы триботехнических узлов и своевременную подачу смазки,

также является важным элементом ресурсосбережения. Пренебрежение своевременной смазкой, стоимость которой составляет лишь 3–5% от общих затрат, приводит к износу техники, поломкам и уже к куда более значительным тратам.

– Как компания подбирает смазочные материалы с учётом специфических потребностей различных производств? Где можно и нужно применять триботехнические составы «Супротек»?

– Везде, где в паре трения присутствует чёрный металл. В процессе штатной эксплуатации триботехнические составы позволяют восстанавливать и продлевать ресурсы механизма. Проблема заключается в том, что консервативные инженеры и собственники не видят смысла в профилактике, предпочитая замену сломанных деталей.

В России часто просто используют импортные комплектующие, не задумываясь о продлении их срока службы. Бюджеты компаний предусматривают значительные расходы на ГСМ и ремонт. Например, для импортной техники предписаны только импортные смазки определённых брендов. То же самое касается и станков – чаще всего используются импортные СОЖ и смазки.

Сейчас ситуация меняется: поддерживаются производство российской техники и импортозамещение. Это открывает возможности для российских производителей, таких как «Супротек». Поэтому мы работаем в разных отраслях, будь то сельское хозяйство, пассажироперевозки, грузоперевозки, железнодорожный, морской или легковой транспорт, а также металлообработка, станкостроение, машиностроение и прочее. Продукты «Супротек» универсальны и применимы везде.

– То есть иностранный автомобиль или отечественный станок – роли не играет?

– Продукция «Супротек» под брендом Atomium представлена в 48 странах мира, она снискала признание потребителей, восхищённых уникальным техническим составом, не имеющим аналогов на зарубежных рынках.

«Супротек» предлагает исключительную технологию, позволяющую существенно продлить ресурс любого механизма или силового агрегата в процессе штатной эксплуатации. Будь то дизель-генератор, станция альтернативной энергетики, промышленный станок или насос – «Супротек» гарантирует надёжную защиту и долговечность.

Ярким примером является разработка продукта для погружных насосов американской компании Schlumberger. Решение «Супротек» позволило в 5 раз увеличить ресурс быстроизнашивающихся пят насосов, что значительно сократило затраты на их извлечение и замену.

Другой пример – участие в проекте с поездами «Ласточка» и «Иволга». Когда прекратились поставки немецкой смазки для кулачковых механизмов, российские учёные освоили производство самих кулачков, но не смогли воссоздать смазку. «Супротек» успешно решил эту задачу, разработав продукт, который не только превзошёл немецкий оригинал по качеству, но и увеличил ресурс в 5 раз. Это наглядно демонстрирует способность компании решать самые сложные технологические задачи.

Несмотря на некоторые трудности с поставками импортной малой химии, необходимой для производства, «Супротек» стремится к максимальному использованию российских компонентов и активно реализует программу импортозамещения, производя всю продукцию на территории России.

«ПРИМЕНЕНИЕ ТРИБОСОСТАВОВ "СУПРОТЕК" СУЩЕСТВЕННО СНИЖАЕТ ВЫБРОСЫ ВРЕДНЫХ ВЕЩЕСТВ: CO – ДО **30%** И CH – ДО **80%**».

– Как вы оцениваете роль «Супротек» в развитии нашей страны? Какой вклад вы вносите в общество?

– Более двух десятилетий назад «Супротек» получил экологический сертификат Министерства природопользования, доказав снижение выбросов вредных веществ в отработанных газах после применения наших трибосоставов: CO – до 30% и CH – до 80%. Благодаря оптимизации работы цилиндропоршневой группы топливо сгорает более полно, значительно снижая концентрацию вредных

примесей в выхлопе. Этот вклад в экологию, актуальный для любой «зелёной» повестки, к сожалению, не был оценен по достоинству в то время. За прошедшие годы «Супротек» помог улучшить экологические показатели около 6 млн автомобилей, обработанных нашими средствами.

– Расскажите о географии компании и о ваших клиентах.

– На сегодняшний день «Супротек» обладает развитой сетью дистрибуции, охватывающей как крупные сетевые компании в различных регионах, так и собственную дилерскую сеть, насчитывающую около 200 партнёров. Филиалы компании расположены в ключевых городах России: Москве, Казани, Краснодаре, Екатеринбурге, Челябинске, Новосибирске и Санкт-Петербурге. Продукция «Супротек» реализуется через федеральные и региональные сетевые структуры, представленные в каждом регионе.

За последние 5 лет у компании значительно возросли продажи через маркетплейсы (около 25%) и традиционную дилерскую сеть.

Мы активно сотрудничаем с ведущими сетями АЗС, такими как «Лукойл», «Татнефть», «Газпромнефть» и «Роснефть», обеспечивая доступность автохимии «Супротек» (присадки для топлива, системы очистки топливной системы) непосредственно на заправочных станциях.

В промышленном секторе «Супротек» работает с предприятиями Роскосмоса, компанией «Факел» в Калининграде, отдельными заводами «Алмаз-Антей», «Трансмашхолдинг», структурами, связанными с железнодорожными грузоперевозками, и с Ижевским машиностроительным заводом, поставляя специализированные смазочные материалы.

Многолетнее сотрудничество с Автотранспортным предприятием Управления делами Президента РФ (ранее известным как «Гараж особого назначения») продемонстрировало значительное снижение расхода топлива и масла, что обеспечило предприятию существенную экономическую выгоду.

Кроме того, «Супротек» успешно работает с транспортными предприятиями, таксопарками, автопарками, включая легковой парк компании «Стройгазмонтаж», где внедрение продуктов «Супротек» позволило достичь впечатляющей экономии: на каждый вложенный рубль компания получила 7 рублей экономии.

– Поделитесь планами компании на ближайшую перспективу.

– Планы у компании «Супротек» остаются прежними: мы видим свою ключевую задачу в широком внедрении ресурсосберегающих технологий и привлечении внимания государства к этой

сфере. Для достижения этой цели создана «Ассамблея ресурсо- и энергосбережения – АРЭС», нацеленная на внедрение ресурсоаудита и ресурсосберегающих решений, позволяющих российским предприятиям экономить средства, направляемые на материально-техническую базу и ремонт.

«Супротек» стремится к максимальному снижению потерь и нерациональных расходов, являющихся актуальной проблемой для России. Неосведомлённость о доступных решениях приводит к потерям. Компания ориентируется на B2B-сегмент, который сегодня более готов к ресурсосбережению, в отличие от ситуации двадцатилетней давности. Развитие машино- и станкостроения увеличивает потребность в подобных технологиях, что свидетельствует о росте промышленности в России, несмотря на сложную экономическую ситуацию и высокие ставки по кредитам. Мы уверены, что для развития не нужно искать решения за рубежом, так как всё необходимое есть в России.

Сергей Гуреев: «ПЕРВООЧЕРЕДНАЯ ЗАДАЧА СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ПИТАНИЮ – ПРОСВЕЩЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ»

В последнее время более заметна тенденция к росту интереса жителей нашей страны к здоровому образу жизни и правильному питанию. Всё больше людей осознают важность сбалансированного рациона для поддержания здоровья, энергии и хорошего самочувствия. Этому способствует и распространение информации о здоровом питании в СМИ, интернете и социальных сетях. Однако, несмотря на это, недостаточная осведомлённость и укоренившиеся привычки остаются серьёзными препятствиями на пути к осознанному питанию.

Осознанное питание – это не просто модный тренд, это необходимый элемент здорового образа жизни. Повышение уровня осознанности в вопросах питания у россиян – сложная, но выполнимая задача, требующая совместных усилий государства, специалистов и каждого отдельного человека. Важно понимать, что переход к осознанному питанию – это постепенный процесс, требующий определённых времени и усилий. Не стоит ожидать мгновенных результатов или пытаться радикально изменить свои пищевые привычки за ночь.

Одна из перспективных стратегий повышения уровня осознанности в вопросах питания – разработка и внедрение образовательных программ и инициатив, направленных на разные возрастные группы и слои населения. Общероссийская общественная организация «Российская организация диетологов, нутрициологов и специалистов пищевой индустрии» объединяет ведущих экспертов в области диетологии и нутрициологии, способствуя развитию профессионального сообщества и распространению актуальных знаний.

Исполнительный директор РОСДНП, кандидат медицинских наук Сергей Александрович Гуреев в интервью нашему изданию рассказал о собственном пути в диетологию и нутрициологию, о различиях между врачом-диетологом и нутрициологом, об острой проблеме ожирения, особенно детского, а также дал советы, как выбрать компетентного специалиста по питанию, и подробно описал преимущества Единого реестра нутрициологов, призванного повысить качество услуг специалистов и отсеять непрофессионалов.

– Сергей Александрович, расскажите о своём образовании, о пути в диетологию и нутрициологию, о вашем профессиональном становлении и о руководстве Российской организацией диетологов, нутрициологов и специалистов пищевой индустрии.

– У меня высшее медицинское образование, я – кандидат медицинских наук, учусь в докторантуре, являюсь доцентом кафедры бизнес-образования в здравоохранении РМАНПО (Российской медицинской академии непрерывного профессионального образования), доцентом кафедры общественного здоровья и здравоохранения с курсом медико-социальной экспертизы МБУ ИНО ФМБЦ им. А.И. Бурназяна ФМБА России.

На данный момент также являюсь членом Совета общественных организаций по защите прав пациентов в Федеральной службе по надзору в сфере здравоохранения, членом рабочей группы при Совете Федерации по совершенствованию законодательства в сфере детского и социального питания, а также развития отечественного производства питания детей раннего возраста.

Мой путь в диетологии и нутрициологии начался около десяти лет тому назад, когда я увлёкся вопросами разработки лечебного питания и специализированных пищевых продуктов. Далее постепенно стал более глубоко изучать диетологию, влияние на организм различных биологически активных добавок и прочего, а в последующем, активно выступая с большим количеством лекций, был избран исполнительным директором Общероссийской общественной организации «Российская организация диетологов, нутрициологов и специалистов пищевой индустрии».

С тех пор на протяжении двух с половиной лет наша команда неустанно трудится над повышением статуса диетолога, привлечением внимания населения России к проблеме ожирения, ставшей сегодня настоящим бичом.

– Как вы оцениваете нынешний уровень культуры питания в России? И что мешает россиянам правильно питаться?

– Уровень осознанности в вопросах питания я бы оценил так: осознанность, мягко говоря, слабая. И на то есть две основные причины: воспитание в семье и агрессивный маркетинг в области фастфуда и быстрого питания. Привычки играют ключевую роль. Обратите внимание: наша продуктовая корзина изо дня в день практически не меняется. Хуже того, доставка еды привела к тому, что люди перестали посещать магазины и выбирать продукты глазами. Многие, экономя время, просто нажимают кнопку «Повторить заказ», обрекая себя на скудный и однообразный рацион. Это одна из главных причин неправильного питания – отсутствие разнообразия.

Вторая причина – укоренившиеся привычки. Мы по-прежнему потребляем слишком много углеводов, картофеля и хлеба, это идёт ещё с 1990-х годов, когда выбор продуктов был невелик.

«Правильное и сбалансированное питание доступно каждому независимо от бюджета».

– Какие первоочередные задачи сегодня стоят перед специалистами, занимающимися вопросами питания?

– Основная задача специалистов по питанию – просвещение населения. Наша цель – донести, что правильное и сбалансированное питание доступно каждому независимо от бюджета. Необходимо сломать стереотипы, изменить взгляды на свою ежедневную продуктовую корзину и, будь то поход в магазин или онлайн-заказ, стараться добавлять новые, иногда непривычные продукты, расширяя их разнообразие, а не есть одно и то же изо дня в день.

– В чём принципиальные различия двух наук, непосредственно связанных с питанием человека, – нутрициологии и диетологии? Что изучает каждая и можно ли, подбирая специалиста по питанию для консультации, говорить об относи-

тельном равенстве между диетологом и нутрициологом?

– Вопрос разграничения компетенций нутрициологов и диетологов стоит особенно остро. И связан он с отсутствием в России утверждённого профессионального стандарта для нутрициологов. Зачастую нутрициологи – это специалисты, прошедшие образовательные программы, но не имеющие медицинского образования. Нутрициологи должны заниматься подбором пищевой тарелки и консультацией по вопросам рациона, а некоторые из них берут на себя смелость назначать те или иные БАДы.

В свою очередь, есть врачи и медицинские сёстры, получившие дополнительное образование в области нутрициологии вдобавок к уже имеющемуся базовому высшему или среднему медицинскому образованию.

Диетолог – это врач медицинской специальности, работающий в поликлиниках, больницах, стационарах. Он занимается лечением заболеваний, коррекцией питания и назначением витаминно-минеральных комплексов.

Поэтому знак равенства между вышеназванными специалистами по питанию, конечно же, ставить нельзя.

– В каких случаях помогут советы нутрициолога, а в каких необходим диетолог – специалист с медицинским образованием?

– Нутрициолог будет полезен лишь в том случае, когда вы уже проконсультировались с рядом других врачей-специалистов, исключили эндокринные и соматические причины избыточной массы тела или ожирения. Если вы относительно здоровы, но имеете лишний вес, нутрициолог рассчитает необходимый калораж, сбалансирует ваш рацион и предложит вам оптимальную схему питания.

Врачей-диетологов в нашей стране очень мало, в связи с их дефицитом им очень сложно браться и за лечение заболеваний, и за индивидуальную коррекцию рациона питания. В данный момент наша организация прорабатывает вопрос, чтобы нутрициологи оказывали поддержку врачам-диетологам для дальнейшего сопровождения пациентов после медицинской консультации, помогая корректировать рацион питания.

– Если говорить о детском питании, как вы считаете, что чаще всего приводит детей к ожирению?

– Как это ни прискорбно, к ожирению детей приводит расхлябанность их родителей, которые потакают детским прихотям и дают своим детям то, что они просят. А дети просят яркое, вкусное и сладкое. Избыточное потребление углеводов, особенно быстрых, приводит к ожирению детей, и это уже стало бичом современности.

«Правильное, сбалансированное питание преображает ребёнка – у него не только улучшаются физические и умственные способности, но и повышается жизнерадостность, исчезают подавленность и раздражительность.

Если раньше в школе был один ребёнок с ожирением на несколько классов, то сейчас мы имеем 4–5 детей с избыточной массой тела или ожирением практически в каждом классе. Это трагедия, это нужно доносить до родителей всеми возможными способами.

В отличие от взрослых, которые могут резко ограничивать себя в еде, детей нельзя сажать на диеты, растущий организм нельзя ограничивать в еде, как взрослых. Ребёнку необходимо рассчитывать норму потребления килокалорий в сутки в зависимости от его возраста и активности и давать ему эту норму, не перекармливая его. Всё это, как правило, очень быстро нормализует развитие ребёнка.

– Как сбалансированный рацион влияет на интеллектуальные и физические показатели ребёнка?

– Дети с лишним весом часто оказываются в социальной изоляции. На переменах они держатся в стороне, на физкультуре становятся изгоями или объектами насмешек, а это наносит им глубокую психологическую травму. Ограниченное общение замедляет социальное и, как следствие, интеллектуальное развитие. Все эти факторы неразрывно связаны.

При этом правильное, сбалансированное питание преображает ребёнка – улучшаются не только физические и умственные способности, повышается жизнерадостность, исчезают подавленность и раздражительность, нормализуется сон. Ребёнок ощущает прилив сил, здоровье бьёт ключом, а нормальный вес позволяет активно резвиться с друзьями и не уставать, как раньше.

– Почему врачи часто критикуют некоторые методики похудения от интернет-нутрициологов, например, кетодиеты?

– Причина в том, что многие нутрициологи, придерживаясь определённых убеждений, подгоняют всех клиентов под одну схему. Это недопустимо, поскольку зачастую люди обращаются к ним без предварительного медицинского обследования. Без должной диагностики сразу назначаются кетодиеты или высокобелковые рационы, что может спровоцировать обострение хронических заболеваний, особенно связанных с желудочно-кишечным трактом и мочевыделительной системой, а также нанести вред другим органам. Высокая белковая нагрузка при кетодиете несёт серьёзную опасность для организма, она может вызвать ряд осложнений. Поэтому, прежде чем приступать к экстремальным диетам, необходимо пройти тщательное обследование у врача, а уж потом решаться на эксперименты над своим здоровьем.

– Действительно ли деятельность нутрицилогов не попадает под статью закона, а определённых правил, касающихся их деятельности, нет? Или всё же можно найти лазейки и наказывать нерадивых специалистов по питанию?

– На сегодняшний день в России деятельность нутрициологов законодательно не урегулирована, что создаёт видимость правового вакуума. Однако, несмотря на отсутствие профессионального стан-

дарта, большинство нутрициологов зарегистрированы как самозанятые, несут ответственность за свои консультации. В разделе банка при регистрации в качестве самозанятого есть пункт «консультирование по диетологии», они выбирают это направление, а диплом для подтверждения правомерности данного вида деятельности банк не запрашивает, и они без проблем начинают зарабатывать на консультациях.

Но даже переписка в мессенджере, повлёкшая ухудшение здоровья клиента, может стать основанием для обращения в правоохранительные органы и судебного разбирательства. В случае доказанного причинения вреда здоровью нутрициолог понесёт ответственность в соответствии с законодательством. Таким образом, избежать ответственности неквалифицированному специалисту практически невозможно.

– К сожалению, в РФ профстандарт для нутрициологов пока не принят, и их деятельность никак не регламентирована. Но если это произойдёт, что такой стандарт кардинально изменит?

– Скорее всего, профстандарт для нутрициологов в ближайшее время не будет принят. Это связано с тем, что новый профстандарт на 70% должен отличаться от существующих специальностей, а профессия нутрициолога тесно связана с функциями врача-диетолога, и это затрудняет достижение необходимой степени уникальности.

На данный момент преждевременно говорить о том, к какой категории: медицинской или немедицинской – будет отнесён стандарт, если он будет принят. Окончательное решение будет зависеть от дальнейшего развития событий вокруг профстандарта.

– Если в обозримом будущем экспертами будет создан реестр нутрициологов, поможет ли он повысить качество услуг специалистов и отсеять непрофессионалов, которые могут нанести вред здоровью граждан?

– Общероссийская общественная организация «Российская организация диетологов, нутрициологов и специалистов пищевой индустрии» разработала Единый реестр нутрициологов (ЕРН). Все специалисты данного профиля должны пройти личное собеседование с экспертной группой, а также тестирование на знание специальности и на соответствие требованиям к образованию.

Критерии включения в ЕРН максимально приближены к медицинским стандартам, чтобы специалисты в области нутрициологии обладали современным уровнем знаний и понимали научную основу своей деятельности. Несоответствие этим критериям исключает возможность попадания в реестр и получения сертификата соответствия.

Реестр, размещённый на нашем сайте, обеспечит открытый доступ к информации об образовании и квалификации нутрициологов, позволяя любому гражданину Российской Федерации убедиться в компетентности выбранного специалиста. Хотя нутрициологи и будут иметь право на деятельность, мы надеемся, что реестр станет гарантом качества оказываемых ими услуг.

– Какой самый важный момент, на ваш взгляд, следует учитывать для правильного питания? Из чего должен состоять сбалансированный рацион человека в течение дня?

– Я всегда говорю так: ешьте всё, но знайте меру и стремитесь к разнообразию! Рацион, как палитра художника, должен быть богатым и насыщенным. К сожалению, пищевые привычки большей части населения России, как я уже говорил, однообразны. Убедить человека, привыкшего к макаронам, попробовать чечевицу или рис – задача порой почти невыполнимая.

Хочется сладкого? Не отказывайте себе в маленькой радости, но лучше это сделать в первой половине дня. Съешьте конфету – пусть она станет утренним лучом солнца! Главное – не злоупотребляйте и не съедайте торт на ночь. Если у вас нет противопоказаний, таких как сахарный диабет, наслаждайтесь кондитерскими изделиями – они для того и созданы, чтобы дарить нам удовольствие, но в разумных количествах.

«Я всегда говорю так: ешьте всё, но знайте меру и стремитесь к разнообразию!»

– На что вы рекомендуете обращать внимание при выборе специалиста по питанию?

– Прежде всего поинтересуйтесь уровнем его образования. Затем изучите отзывы других клиентов. И, что особенно важно, в ближайшем будущем на сайте Российской организации диетологов, нутрициологов и специалистов пищевой индустрии появится Единый реестр нутрициологов. Он поможет вам убедиться в компетентности специалиста и избежать обмана. Реестр технически готов, сейчас завершается оформление документов. В этом году он станет общедоступным.

Входя сюда, сразу же подпадаешь под очарование Великой (и немного легкомысленной) Женственности, а глаза мгновенно разбегаются: «Боже, какие платья! А в этом костюме я была бы неотразима! Ой, я тоже хочу такое колечко! Ах, что за сумочка! А эта? Блеск! Какие очки! А что это у них на люстре? Розовые перья страуса?! Нет, это выше моих сил: сейчас я куплю это, это и ещё вон то, ярко-красное!». Поверьте, даже в самой серьёзной и строгой бизнес-леди, пусть где-то очень глубоко, живёт маленькая девочка, в 8 лет мечтавшая о роли Золушки на балу... А стоит зайти в столичный магазин бренда RUXARA на Тверской, 15, эта маленькая мечтательница и модница сразу берёт над тобой верх...
«Так, спокойно: я – корреспондент солидного издания, я здесь ради интервью! Я сейчас же перестану глазеть на витрину с бижутерией и задам первый вопрос основателю бренда RUXARA **Фамилу Насирову** и дизайнеру бренда **Юлии Скорицкой**...»

RUXARA: скоро – на мировом уровне!

– Фамил, истоки вашей компании нужно искать в 1999 году, когда была создана команда во главе с идейными вдохновителями бренда. А кто были эти вдохновители? Как это происходило? На какой базе создавалась компания?

Ф.Н.: Вдохновителями были мы, наша команда во главе с моей персоной. Начинали в то непростое время, когда рынок моды в новой России только начинал формироваться. Мы заметили пробел в нише доступной модной одежды и решили создать компанию, которая будет предлагать стильную и качественную одежду для масс-маркета.

Вначале у нас, конечно, не было опыта, но по мере работы мы стали лучше понимать рынок и его потребности.

Примерно в 2004 году наладили партнёрство с производителями в Турции и Китае. А затем открыли своё производство в подмосковном городе Озёры, в Коломенском городском округе. Это позволило нам контролировать качество одежды и увеличивать объёмы. Производство в России дороже, чем в некоторых других странах, зато здесь оно под полным контролем.

– Когда вы брались за это в 1999-х, у вас было специализированное образование? Почему вы занялись женской модой?

Ф.Н.: Мы начинали с продаж, как многие тогда, продавали что-то банальное: водолазки, блузки, футболки... В этот пе-

RUXARA.RU RUXARA.RU

Реклама. Рекламодатель ООО НОВАЯ ЛИНИЯ ИНН 7718987989. Erid: 2VSb5wiyRGk

риод ни у кого из нас не было образования в области моды – мы просто были командой, которая стремилась создать что-то новое. Но с началом этой деятельности креп интерес к теме и повышалась компетентность в ней. Постепенно мы стали осознавать, что качество одежды имеет огромное значение. Мы осваивали азы на практике и применяли свои знания, чтобы выделиться на рынке, добавляя дизайнерские элементы в повседневную одежду.

– Как появился бренд RUXARA?

Ф.Н.: Сначала мы просто продавали одежду, потом начали производить её и тут, естественно, задумались: «Что же именно хотим производить?». Начали разрабатывать собственные линии, выбирая ткани и создавая уникальные принты.

В 2016 году зарегистрировали собственный бренд RUXARA и окончательно вышли за рамки масс-маркета, делая акцент на модных и стильных коллекциях.

– Компания перешагнула порог четвертьвекового юбилея. Это серьёзный повод подвести некоторые итоги. Довольны ли вы результатами?

Ф.Н.: Да, мы ими довольны! Если ранее основное внимание уделялось количеству произведённой продукции, то в последние годы мы сосредоточены на качестве и эстетическом восприятии. В первую очередь мы гордимся тем, что наши вещи теперь не стыдно предлагать своим друзьям и близким! Они носят их с гордостью и с удовольствием. А это так важно для каждого человека – одобрение и восхищение близких!

Мы достигли отличных результатов, благодаря анализу рынка точно определяя, что важно для наших клиентов.

– Какими достижениями вы гордитесь больше всего? Какие ключевые моменты в истории развития компании хотели бы отметить?

Ф.Н.: Мы гордимся тем, что у нас есть собственное производство и мы можем контролировать весь процесс – от создания модели до продажи готового изделия. В нашей компании работают профессионалы своего дела, которые знают, как сделать так, чтобы одежда хорошо сидела и соответствовала ожиданиям клиентов.

Ключевыми моментами стали открытие нового производственного помещения в 2012 году площадью 10 тысяч квадратных метров с созданием около тысячи рабочих мест. А также регистрация бренда RUXARA в 2016-м.

Мы также гордимся своим сотрудничеством с известными личностями, которые выбирают наш бренд.

– Каких высот бренду удалось достичь с 2016 года на рынке модной женской одежды?

Ф.Н.: Создание RUXARA было важным шагом для нас. За прошедшее с этого момента время мы пережили много вызовов: пандемию, изменения в экономической ситуации, связанные с новыми геополитическими реалиями. Несмотря на все эти сложности мы адаптировались, смогли занять и удержать свою нишу на рынке. За эти годы мы достигли значительных успехов в области качества и дизайна. Наши коллекции привлекают внимание женщин и модных критиков, у бренда масса поклонниц.

– Юлия, охарактеризуйте стиль бренда RUXARA. Каковы ваши стилистические векторы и эстетические пристрастия?

Ю.С.: Стиль бренда можно описать как женственность для любого случая.

Мы стремимся создавать изделия, которые подходят и для повседневной носки, и для особых случаев. У нас имеются небольшая базовая линейка одежды и более нарядные вещи – в общем, у любительниц бренда есть пространство для манёвра. Наши вещи часто перекликаются между собой, их легко миксовать. Все они отличаются качественным пошивом и прекрасной посадкой. К тому же в связи с ростом спроса мы увеличили размерный ряд до 52-го.

– Есть ли у компании девиз, слоган?

Ю.С.: Слоган нашего бренда: «RUXARA – тебе идёт!» подчёркивает, что каждая женщина может найти у нас что-то на свой вкус.

– В чём вы видели свою миссию при создании компании и как она изменилась? Как вы её видите сейчас?

Ф.Н.: Вначале у нас была миссия – создать крупное производство в России. Мы видим много российских брендов, а вот производителей полного цикла среди них очень мало. Их, вообще, мало в мире, более типичны производства, где произ-

водят, скажем, только трикотаж, или одни блузки, или только пальто. А мы производим практически весь диапазон одежды под одной крышей, а также создаём с партнёрскими производствами очки, сумки, бижутерию под брендом RUXARA. У нас есть экспериментальный цех, отдел контроля качества, лаборатория, склад готовой продукции. Такой подход позволяет гарантировать качество от «А» до «Я».

Производство мы успешно создали, сейчас оно эффективно работает, и сегодня наша миссия – обеспечивать женщин стильной, модной и элегантной одеждой лучшего качества.

– Кто ваша целевая аудитория?

Ю.С.: Это женщины в возрасте от 25 до 45+, которые хотят выглядеть стильно и уверенно. Мы также замечаем, что с каждым годом наши изделия всё чаще выбирают блогеры и другие известные личности: артистки, телеведущие, что подчёркивает нашу репутацию на рынке.

– К какой ценовой категории можно отнести вашу продукцию?

Ю.С.: Мы относимся к среднему ценовому сегменту: наш типичный чек – около 7–10 тысяч рублей. Если взять платья, в среднем это от 10 и до 15–30 тысяч рублей, костюмы из натуральных тканей – до 25 тысяч. Мы сейчас стремимся перейти с базовых на более праздничные вещи – повседневные вещи легко приобрести в масс-маркетах и на маркетплейсах, а к вещам «на выход» женщины относятся с особым трепетом и готовы в них вкладываться.

– Где можно приобрести вашу продукцию? Есть ли планы по расширению географии присутствия?

Ф.Н.: Продукцию RUXARA можно приобрести в наших магазинах, включая два магазина в Москве и магазин в Сочи, а также в интернет-магазинах и в социальных сетях. У нас большие планы по расширению: в ближайшее время хотим открыть ещё два магазина в Москве и один в Санкт-Петербурге. Мы также рассматриваем возможность выхода на международный рынок, в частности в ближайший год собираемся открыть магазин в Дубае. Есть планы открытия по франчайзингу магазина RUXARA в Монако.

– Что представляет собой компания на сегодня: активы, производственные мощности?

Ф.Н.: На данный момент у нас современное производство площадью 10 тысяч квадратных метров в Московской области. Мы используем новейшее оборудование и нанимаем опытных специалистов, которые способны реализовать наши идеи. Это позволяет нам контролировать весь производственный цикл – от разработки до продажи готовой продукции.

– Вы производите модную одежду и аксессуары на собственной фабрике. Какие материалы используете? С производителями из каких стран работаете?

Ю.С.: Мы используем только качественные материалы, в основном натуральные ткани. Это может быть шерсть, кашемир, тенсель, хлопок, купра, шёлк в зависимости от коллекции. Работаем с поставщиками из России, Турции и из других стран, чтобы обеспечить разнообразие и стиль.

– Каковы гарантии потребителей по качеству?

Ф.Н.: RUXARA обеспечивает высокое качество всех своих изделий, для этого у нас разработаны строгие стандарты контроля на каждом этапе производства. Кроме того, у нас есть отдел, который занимается проверкой качества комплектующих и готовой продукции. Мы уверены, что клиентки останутся довольны качеством наших изделий!

– Поговорим о модных тенденциях наступившего весенне-летнего сезона: какие модели, ткани, принты и цвета будут в тренде? Расскажите о новых коллекциях.

Ю.С.: В текущем сезоне мы видим большой интерес к лёгким воздушным тканям, цветочным принтам и нежным оттенкам. В моде оттенки розового, сливочного, голубого, оборки, кружева, стиль бохо. Всё, что связано с естественностью, воздушностью, то, что было на последних показах. Плюс деловые костюмы, дополненные акцентными деталями. Летняя коллекция полностью из натуральных тканей. Мы отслеживаем все тренды и стараемся выпускать вещи в сезон.

В наших новых коллекциях можно найти как деловые костюмы, так и нарядные платья для вечеринок. Вся коллекция отражает последние модные тренды и соответствует актуальным запросам нашей целевой аудитории.

– Расскажите о своих дизайнерах – ведь это люди, от которых во многом зависит, как будут выглядеть ваши новые предложения.

Ф.Н.: У нас работает целая команда дизайнеров во главе с главным технологом производства Ларисой Вячеславовной Макеевой. Некоторые из них, например Юлия, уже больше 15 лет с нами. Кто-то занимается аксессуарами, кто-то фурнитурой и т.д. Однако на дизайнерах процесс создания стильной вещи не заканчивается: большой труд на плечах технологов, конструкторов, наших лаборантов и швей. Всю нашу команду можно охарактеризовать как профессионалов своего дела. Весь процесс создания каждой вещи уникален и волшебен.

– Увеличился ли спрос на продукцию RUXARA, после того как с российского рынка ушли многие зарубежные бренды? Удачно ли вы штурмуете опустевшие ниши?

Ф.Н.: Да, спрос вырос. Мы видим, что наша аудитория проявляет интерес к качественной стильной одежде и не боится экспериментировать. Наш подход к визуальному мерчандайзингу и продвижению в социальных сетях тоже способствует увеличению популярности нашего бренда.

– Какие качества важны модному бренду, чтобы выжить на крайне конкурентном рынке?

Ю.С.: В первую очередь это качество продукции. Кроме того, бренд должен уметь адаптироваться к изменениям на рынке, реагировать на запросы клиентов, выполнять их пожелания и предлагать не только стильную, но и функциональную одежду. Команда профессионалов – крайне важный момент: хорошо слаженная работа дизайнеров и технологов влияет на итоговый продукт.

– Сегодня многие дизайнеры для создания эскизов одежды и принтов, генерирования новых идей пользуются помощью нейросети. Как вы к этому относитесь? Используете ли её в своей работе?

Ю.С.: Мы активно используем нейросети для генерации идей и принтов. Это позволяет нам быть на шаг впереди, так как мы можем отслеживать тренды и создавать уникальные коллекции. Я сама прошла обучение по работе с нейросетями, чтобы лучше понимать, как можно интегрировать эту технологию в наши процессы. Тем не менее основной акцент мы по-прежнему делаем на человеческом факторе: образование, обучение, уникальность и креативность. Безусловно, сохраняется ведущая роль человека, дизайнера, но ИИ – очень интересный инструмент, который во многом помогает.

– Какова стратегия развития бренда на ближайший год и на более отдалённую перспективу?

Ф.Н.: В следующем году мы сосредоточимся на расширении количества наших торговых точек и улучшении качества продукции. Мы хотим занять прочные позиции как на российском, так и на международном рынке. В дальнейшем планируем двигаться в сторону люксового сегмента, успешно сочетая высокое качество и доступность.

– Как вы видите свой бренд лет через 10?

Ф.Н.: Через 10 лет мы надеемся увидеть RUXARA одним из ведущих брендов сначала на российском, а затем и на международном рынке, известных не только своим качеством, но и уникальным дизайном. Модный дом RUXARA в люксовом сегменте!

Мы стремимся стать тем брендом, который у достаточно широкого круга потребителей будет ассоциироваться с роскошью и элегантностью. Я верю, что наши упорство, опыт и креативность приведут нас к этой цели!

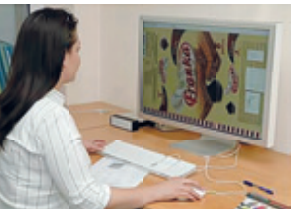
На правах рекламы

УПАК

ГРУППА ПРЕДПРИЯТИЙ

упакграфика

УПАК РОТО



Создаем идеальные решения допечатной подготовки для декора и упаковки

Бренд команда | *Дизайн агентство* | *Допечатная подготовка* | *Печатные формы* | *Производство упаковки*

117105, г. Москва,
Новоданиловский пр-д, д.2, стр. 3.
тел: 8 (495) 775-66-46
e-mail: info@upackgoup.ru
web: upackgroup.ru

141205, Московская обл.,
г. Пушкино, Московский пр-кт, д. 55

173021, Новгородская обл.,
Новгородский м.р-н,
Ермолинское с.п., д. Лешино,
тер. полиграфический завод, зд. 1

142400, Московская обл.,
г. Ногинск, ул. 3-го Интернационала,
д. 39, пом. 79

На правах рекламы

Реклама. Рекламодатель ООО УПАКРОТО ИНН 7726531727. Erid: 2VSb5yLNyWQ

На правах рекламы

Волшебница
КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА
WWW.VOLSHEBNITSA.RU

БЕЗ САХАРА
шоколад и трюфели

Реклама. Рекламодатель ООО КФ ВОЛШЕБНИЦА ИНН 7729352268. Erid: 2VSb5xvfAzt

Диалот

Мы помогаем российскому бизнесу любого масштаба и формы собственности привлекать финансирование на комфортных условиях

Организация выпуска облигаций

Выход на IPO

Цифровые финансовые активы

На правах рекламы

Россия, Москва,
Большой Кисловский переулок, 6
пн-чт: с 9:00 до 18:00,
пт: с 9:00 до 17:00

7 (495) 789-47-13

info@dialot.ru

Услуги оказывает Общество с ограниченной ответственностью «Инвестиционная Компания Диалот» (ООО «ИК Диалот»), ОГРН 1217700468457, юр. адрес: 125009, Россия, г. Москва, Большой Кисловский переулок, 6 (бизнес-центр «Кисловский-6», 7 этаж), телефон +7 (495) 789-47-13, адрес электронной почты info@dialot.ru, ООО «ИК Диалот» осуществляет деятельность на рынке ценных бумаг на основании лицензий: дилерская лицензия 045-14127-010000, брокерская лицензия 045-14126-100000.
Информация о деятельности ООО «ИК Диалот», условиях предоставления услуг размещена в сети Интернет по адресу: https://dialot.ru/.
*Данная информация не является инвестиционной рекомендацией.
Заключение с использованием инвестиционной платформы договоров, по которым привлекаются инвестиции, является высокорискованным и может привести к потере инвестированных денежных средств в полном объеме.

Реклама. Рекламодатель ООО ИК ДИАЛОТ ИНН 7730269215. Erid: 2VSb5y735YJ

RUSHOW

RUSHOW.ONLINE

ЭКСПОРТНЫЙ МАРКЕТПЛЕЙС РОССИЙСКИХ ТОВАРОВ

«Уверена, что наш маркетплейс станет отправной точкой для выхода на новые рынки для многих компаний, которые ранее представляли этот процесс сложным и запутанным. RUSHOW поможет кардинально изменить ситуацию. Мы смогли найти именно тот подход к развитию бизнеса, при котором каждый участник и продавец чувствуют комфорт и уверенность в планируемых сделках».

8 (926) 560-02-10

export@rushow.online

www.RUSHOW.ONLINE

Реклама. Рекламодатель ООО БИЗНЕС-ГЕОМЕТРИЯ ИНН 4703158430. Erid: 2VSb5wRBZtc

На правах рекламы

РУКОН СПГруппа

Честные.
Надежные.
Свои.

Консалтинг
Обучение
Аудит

Лидер рынка

50 видов услуг для бизнеса

Время ценностей сотрудничества

Время управления через смыслы

12 принципов и **33 метода** повышения эффективности и управляемости

РУССКИЙ КОД УПРАВЛЕНИЯ

На русском нельзя сказать «я победю». Только – «мы победим». И это – неспроста!

ОЛЬГА САМОВАРОВА,
создатель национальной модели российского менеджмента, управляющий партнер РУКОН СПГруппа

На правах рекламы

РКУ
РУССКИЙ КОД УПРАВЛЕНИЯ

+7 (800) 700 20 64

spgrukon.ru

управление-наше-все.рф

© Депонированная в Реестре интеллектуальной собственности технология № 176-855-807 – практическая методология модернизации и разработки национально ориентированной системы управления организациями.

Реклама. Рекламодатель АО АУДИТОРСКАЯ КОМПАНИЯ САМОВАРОВА И ПАРТНЕРЫ ИНН 7805015235. Erid: 2VSb5wDKfdr