

XXVIII ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
СОСТОИТСЯ

18-21 ИЮНЯ 2025 ГОДА

**АЛЕКСАНДР
КОХ,**

«НПО ЭНЕРГОСИСТЕМА»:
«У МЕНЯ В ЗАПАСЕ ХОД ФЕРЗЁМ!»





ВОДОНЕПРОНИЦАЕМЫЕ

МЕМБРАННЫЕ *НОСКИ*
И АКСЕССУАРЫ

**Мембранные носки,
в которых сухо, комфортно и надёжно –
даже если ты идёшь по воде**

Нусех – инновационный бренд **водонепроницаемых** мембранных **НОСКОВ**, с уже признанной репутацией. Теперь мы строим сеть B2B-партнёрств в России и СНГ: outdoor, спорт, туризм, рыбалка, охота. Готовы к сотрудничеству, инвестициям и масштабированию!

Узнайте больше: nusex.ru / По вопросам партнёрства: info@nusex.ru



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 Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера:

Елена Александрова

Дизайн/вёрстка:

Елена Кислицына

Фото:

Эдуард Целуйко, Андрей Волков

https://forumsrbg.com/?lang=ru

Дирекция развития и PR:

Ольга Иванова, Кира Кузмина

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение

авторов не обязательно должно совпадать с

мнением редакции. Перепечатка материалов и их

использование в любой форме допускается только

с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог

Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции: 143966, Московская область,

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

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

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 20/305 июнь 2025

Подписано в печать: 05.06.2025

Дата выхода в свет: 15.06.2025

Тираж: 30000. Цена свободная.

RBG

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries,

prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

The editor-in-chief: Maria Suvorovskaya

Deputy Marketing Director: Irina Dlugach

Managing Editor: Elena Alexandrova

Designer: Elena Kislitsyna

Directorate for Development and PR:

Olga Ivanova, Kira Kuzmina

Photo:

Ed Tseluyko, Andrei Volkov

https://forumsrbg.com/?lang=ru

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC,

Moscow, ul. Elektroavodskaya, 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 № 20/305 June 2025

Signed to the press: 05.06.2025

Date of issue: 15.06.2025

Edition: 15 000 copies. Open price.

СОДЕРЖАНИЕ

1

-
- 2** ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ (ПМЭФ): ЦИФРЫ И ФАКТЫ
-
- 6** АЛЕКСАНДР КОХ, «НПО ЭНЕРГОСИСТЕМА»: «У МЕНЯ В ЗАПАСЕ ХОД ФЕРЗЁМ!»
-
- 12** КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ: МЕСТО, ГДЕ КАПИТАЛ ЧУВСТВУЕТ СЕБЯ УВЕРЕННО
-
- 14** НОВЫЙ «ОЛИМПИЙСКИЙ» – ГЛАВНАЯ СОБЫТИЙНАЯ ПЛОЩАДКА РОССИИ
-
- 18** ОЛЕГ ДМИТРИЕВ: «ДЕВИЗ «РУСЬ-ТУРБО» «СДЕЛАНО В РОССИИ» – ЭТО НАША ФИЛОСОФИЯ...»
-
- 22** ВЛАДИСЛАВ ПЕЧЕНИН, «МОСДИЗАЙНМАШ»: «КОНКУРЕНТЫ ПЫТАЮТСЯ КОПИРОВАТЬ НАШУ ПРОДУКЦИЮ»
-
- 26** СИРЕНА ГАДЖИМУРАДОВА, АЛЬФА-БАНК: «ВЕРЬТЕ В СВОИ ИДЕИ, А МЫ ПОМОЖЕМ ПРЕВРАТИТЬ ВАШИ АМБИЦИИ В РЕЗУЛЬТАТ!»
-
- 30** АССОЦИАЦИЯ ПРОДАВЦОВ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОКОННОЙ И ДВЕРНОЙ ФУРНИТУРЫ: ТРЕНД НА БЕЗОПАСНОСТЬ СОВРЕМЕННЫХ ОКОН, ЗАЩИТУ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ
-
- 32** АЛЕКСЕЙ ЯКУБОВСКИЙ: «ИНЭКТИО – ЧИСТАЯ И БЕЗОПАСНАЯ ВОДА ДЛЯ ЛЮДЕЙ И ПРОИЗВОДСТВ»
-
- 36** ТАТЬЯНА ФИШЕР, ТАТЬЯНА БОГДАНЕНКО: «T2 КОСМЕТИКА – ОДИН ИЗ ЛУЧШИХ БРЕНДОВ НА РОССИЙСКОМ БЬЮТИ-РЫНКЕ»
-
- 40** ЕЛЕНА ЛЫГОРЕВА: «РИЕЛТОР – НАДЁЖНЫЙ ПРОВОДНИК В МИРЕ НЕДВИЖИМОСТИ»
-
- 42** АНАСТАСИЯ ЛИТВИНЕНКО: «ПРАВОВАЯ БАЗА БУДЕТ ПРИОБРЕТАТЬ ВСЁ БОЛЬШЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ БИЗНЕСА...»
-
- 46** ОДНО ОКНО – БЕЗГРАНИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ: КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ СКЛАДА ОТ СИТЕК
-
- 48** АНДРЕЙ ГОРОДИНЕЦ, «КЕРАЛИТ»: «НАША ГЛОБАЛЬНАЯ ЗАДАЧА – ОБЕСПЕЧИТЬ УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ КАК ЛИДЕРА ОГНЕУПОРНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ»
-
- 52** «ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»: НА КАЧЕСТВЕ НЕ ЭКОНОМЯТ!
-
- 56** АННА МОГУТНОВА, «НАРО-ФОМИНСКОЕ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ»: «ВСЕ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЕМЫ!»
-
- 60** MASTERTMS – ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ДИСТРИБЬЮТОРОВ
-
- 62** АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «МАНХЭТТЕН ЭСТЕЙТ»: «СТРЕМИМСЯ СТАТЬ ЛУЧШИМИ В РОССИИ!»
-

Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide

XXVIII ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ) – уникальное событие в мире экономики и бизнеса. ПМЭФ проводится с 1997 года, а с 2006 года проходит под патронатом и при участии Президента Российской Федерации.

За прошедшие годы Форум стал ведущей мировой площадкой для общения представителей деловых кругов и обсуждения ключевых экономических вопросов, стоящих перед Россией, развивающимися рынками и миром в целом.

Датами проведения XXVIII Петербургского международного экономического форума определены 18-21 июня 2025 года

ПМЭФ – одно из самых масштабных и значимых деловых событий в мире.

ПМЭФ проходит ежегодно, начиная с 1997 года. С 2006 года Форум проводится под патронатом и при участии Президента Российской Федерации.

ПМЭФ – это пространство для диалога и развития деловых связей, не имеющее



аналогов. Это возможность найти партнёров для развития бизнеса в России и за её пределами, расширить круг заказчиков и поставщиков, выйти на контакт с лицами, напрямую принимающими решения, привлечь внимание потенциальных инвесторов и ведущих СМИ.

ПМЭФ зарекомендовал себя в качестве ключевого глобального мероприятия, на котором в прикладном ключе обсужда-

ются современные экономические проблемы, стоящие перед Россией, развивающимися рынками и миром в целом, принимаются практические решения, запускаются инновационные масштабные проекты и получают реальные очертания новые подходы к адаптации мировой экономики к современным условиям.

В ПМЭФ-2024 в реальном и виртуальном форматах приняли участие более 21 800 участников из 139 стран мира. На площадке Форума было подписано более 1073 соглашений на общую сумму 6 трлн 492 млрд рублей.

Отраслевые и тематические мероприятия, посвященные международной кооперации МСП и лекарственной безопасности, посетили более 2100 представителей из более чем 45 стран и территорий.

В мероприятиях Международного молодежного экономического форума участие приняли более 4500 человек.

ОПУБЛИКОВАНА ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА ПМЭФ-2025

На официальном сайте Петербургского международного экономического форума, который пройдет с 18 по 21 июня в Санкт-Петербурге, опубликована расширенная деловая программа.

В этом году в фокусе ПМЭФ – 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» – подчеркивает 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 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, это место для выра-

ботки решений, способных давать ответ на стремительно меняющиеся внешние обстоятельства. Это пространство, где формируются новые концепции и практики, способные определять будущее нашей страны и всего мира. Важно не только фиксировать эти изменения, но и управлять ими, задавая правильное направление и 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, на

создании новых логистических маршрутов и развитии альтернативных платёжных систем.

Важной частью программы станет работа с молодёжной аудиторией. В рамках Форума пройдёт Международный 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.

Подробную деловую программу ПМЭФ-2025 можно найти на официальном сайте: forumspb.com.

ЗАВОДЫ-МАЯКИ: ПЕРЕДОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЕАЭС

В рамках тематического блока «Мировая экономика: новая платформа глобального роста» на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ) 2025 года состоится сессия, посвящённая внедрению передовых решений в промышленности стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Сессия «Заводы-маяки: передовые решения для промышленности ЕАЭС» будет посвящена цифровизации и инновациям, которые активно меняют облик производственных процессов в регионе.

Многочисленные исследования говорят о существовании ряда критериев, которые отличают заводы будущего, самые передовые предприятия региона, или так называемые заводы-маяки, от остальных. Суперзавод максимально автоматизирован за счет ИИ и роботизации, процессы производства прозрачны. Незапланированные простои оборудования на таком заводе сведены к минимуму, и каждый сотрудник успешно применяет современные инструменты в своей ежедневной работе. Промышленные компании будущего отличает максимально быстрая реализация цифровых инициатив и легкая адаптивность к внешним факторам.

Так, Eurasian Resources Group (ERG) впервые в Казахстане начала применять роботизированные автосамосвалы для решения производственных задач. А Белоруснефть перешла на цифровую промышленную платформу. АЛРОСА последовательно занимается цифровизацией

своих карьеров и рудников для повышения операционной эффективности. Компания СИБУР в своих исследовательских центрах использует инновационную систему для управления научными работами, чтобы автоматизировать процессы по проведению испытаний, ускорить процессы анализа данных и повысить точность исследований.

Цели сессии – определить, какие технологии позволяют добиваться прорывных результатов, как начать успешно внедрять универсальные межотраслевые решения на уровне ЕАЭС и как обеспечить бесшовный межгосударственный обмен опытом внедрения высоких технологий в тяжёлых отраслях промышленности.

Цифровизация в промышленности уже не является чем-то далеким, она становится важнейшим элементом, определяющим будущее экономического роста стран региона. Важным аспектом таких изменений является то, что цифровизация способствует не только повышению конкурентоспособности, но и расширению возможностей для международного сотрудничества и притока инвестиций.

«Ориентироваться на опыт заводов-маяков – значит использовать проверенные подходы для трансформации всей промышленности ЕАЭС. Мы

уже видим, как такие предприятия не только повышают производительность, но и становятся точками притяжения для международного сотрудничества внутри Союза. Развитие высокотехнологичной промышленности, обмен лучшими практиками между предприятиями государств ЕАЭС и тиражирование эффективных межотраслевых решений будет способствовать укреплению технологического суверенитета и экономическому росту», – отметил генеральный директор ГК «Цифра» Михаил Аронсон.

Сессия на ПМЭФ 2025 года станет важным этапом в обсуждении того, как цифровизация меняет промышленный ландшафт. Участники Форума смогут обменяться опытом, обсудить актуальные вызовы и достижения в области цифровых инноваций, а также поделиться успешными практиками из разных отраслей промышленности.



ПРЕЗИДЕНТСКАЯ БИБЛИОТЕКА ПРЕДСТАВИТ НОВЫЕ ПРОСВЕТИТЕЛЬСКИЕ ПРОЕКТЫ НА ПМЭФ-2025

Президентская библиотека ежегодно принимает участие в Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ).

В этом году на стенде Санкт-Петербурга можно будет ознакомиться с новыми электронными выставочными проектами Президентской библиотеки: «Предприниматели Петербурга – на благо государства и общества» и «Великая Победа советского народа в Великой Отечественной войне 1941–1945 годов». Обе экспозиции будут доступны на мультимедийном столе Президентской библиотеки.

Выставка «Предприниматели Петербурга – на благо государства и общества» рассказывает о вкладе крупных частных компаний Санкт-Петербурга в развитие российской промышленности XIX – начала XX века и их деятельности в области благотворительности и меценатства.

С помощью интерактивной карты дореволюционного Санкт-Петербурга участники Форума смогут узнать о том, где находились частные промышленные предприятия, что и как они производили, а главное, как повлияли на развитие социальной сферы города. В тяжелые годы Первой мировой войны многие частные промышленники перепрофилировали производство под военные нужды. На выставке будут представлены разделы, посвященные знаменитым промышленникам П. М. Обухову, Н. И. Путилову, К. Г. Фаберже и др.

Выставка «Великая Победа советского народа в Великой Отечественной войне 1941–1945 годов» посвящена важ-

нейшим битвам войны, и рассказывает о мужестве и героизме советских воинов и тружеников тыла, о вкладе Ленинграда в Победу. На выставке будут представлены архивные документы, фотохроника, листовки, плакаты и периодика военного времени.

В рамках культурной программы ПМЭФ гости и участники форума, а также аккредитованные представители средств массовой информации смогут посетить с экскурсией историческое здание Святейшего Синода на Сенатской площади, где находится Президентская библиотека.

Во время экскурсии посетителям расскажут об истории и архитектурных особенностях здания Синода, построенного во второй четверти XIX века по проекту выдающегося архитектора Карла Росси. Гости узнают об основных направлениях деятельности Президентской библиотеки, которая является крупнейшим в России общегосударственным хранилищем электронных копий уникальных документов по истории российской государственности, а также многофункциональным культурно-просветительским, научно-образовательным и информационно-аналитическим центром, имеющим статус национальной библиотеки России.

В читальном зале посетители узнают, как работать с ресурсами Президентской библиотеки, как формируется фонд, какие оцифрованные материалы в нём представлены. На плазменных панелях читального зала будут демонстрироваться документы из электронной коллекции «Российское государство и экономика».

Посетители библиотеки увидят восстановленные интерьеры Святейшего Синода, а также созданные для проведения всероссийских и международных мероприятий Колонный зал и мультимедийный зал-трансформер, оснащенные современным техническим оборудованием. В Зале Конституции главным экспонатом является единственная копия инаугурационного экземпляра Конституции Российской Федерации, подаренная Президентской библиотеке в день её открытия 27 мая 2009 года. Специальный экземпляр Конституции для инаугурации постоянно хранится в Администрации Президента в Кремле и используется в церемонии инаугурации всеми президентами Российской Федерации.

Участники Форума смогут посетить выставку «Память поколений: Великая Победа!», посвященную 80-летию Победы советского народа в Великой Отечественной войне. Её организаторами выступают Российское военно-историческое общество и Президентская библиотека. Экспозиция показывает, как современные учреждения культуры, а также общественные организации и частные лица сохраняют память о подвигах и событиях военных лет.

Первый выставочный зал посвящен современным проектам, приуроченным к юбилею Победы. Экспозиция второго зала посвящена вкладу в Победу Наркомата Военно-Морского Флота СССР. Собрание уникальных оцифрованных документов и экспонатов позволит глубоко погрузиться в тему Великой Победы, узнать новые страницы героической истории нашего Отечества.



ОПУБЛИКОВАНА ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА ФОРУМА «ЛЕКАРСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»

На официальном сайте V Российского фармацевтического форума «Лекарственная безопасность» опубликована деловая программа мероприятия. Организатором Форума выступает Фонд Росконгресс при поддержке Министерства здравоохранения Российской Федерации, Министерства промышленности и торговли Российской Федерации и Комитета по охране здоровья Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации.

Со стороны российского государства ведется постоянный поиск решений по расширению списка жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП), включающего в том числе и инновационные разработки. В рамках сессии «Доступные лекарства: решения, приводящие к цели» обсудят, какие результаты в сфере лекарственного обеспечения были достигнуты, какие вызовы предстоит преодолеть, какие решения позволяют оптимизировать госзакупки, а также какие решения по развитию системы лекарственного обеспечения может предложить бизнес.

«Доступность лекарств – одно из условий лекарственной безопасности. Государственное обеспечение лекарственными препаратами определенных социальных групп сталкивается с проблемой поиска равновесия между потребностями населения и возможностями системы здравоохранения. Мы должны до 90% препаратов

из перечня ЖНВЛП производить внутри страны. Эта амбициозная цель объединяет научное сообщество, государство, производителей. Мы вместе создаем все необходимые условия для стимулирования и поддержания отечественной фармацевтической промышленности, и такая работа дает свои результаты уже сегодня», – отметил советник Президента Российской Федерации Антон Кобяков.

В соответствии с утвержденным Правительством Российской Федерации Единым планом по достижению национальных целей развития до 2030 года и на перспективу до 2036 года обеспечение экономического роста, увеличение продолжительности жизни населения и технологического суверенитета является стратегической задачей государства. Участники дискуссии «Технологии, опережающие время. Инновационный путь развития фармотрасли в России» обсудят инновационное развитие фармацевтической отрасли.

Также состоятся сессии, посвященные современным подходам к профилактике и терапии социально значимых заболеваний, формированию культуры здоровья и питания, интеллектуальной собственности в фармацевтике, редким заболеваниям и другим актуальным темам.

Партнерами по деловой программе выступают Компания «Петровакс Фарм», Компания ГЕРОФАРМ, ООО «СКОПИН-

ФАРМ», ООО «ФармЭко», «Гемера» – федеральная компания по поставке медицинского оборудования и расходных материалов

Партнерами выступают: ГК «НИЖ-ФАРМ», Группа компаний «ЭФКО», ООО «Свикс Хэлскеа», АО «Фармстандарт», Ассоциация фармацевтических производителей ЕАЭС.

Информационные партнеры форума «Лекарственная безопасность»: телеканал «Доктор», портал «ФармМедПром», портал GxP News, ИД «Бионика Медиа», газета «Фармацевтический вестник», портал Medvestnik.ru, «Кто есть кто в медицине», «Медицинская газета», журнал «Здравоохранение России», журнал System Medicine, «Ремедиум», журнал «Московская медицина», газета «Московская медицина. Cito», журнал «Здоровье мегаполиса», портал CON-MED.RU, портал CON-PHARM.RU, «Доктор на работе», ИД «Русский врач», «Московские аптеки», портал «Врачи РФ».

Форум «Лекарственная безопасность» является флагманским ежегодным отраслевым событием, в рамках которого обсуждаются ключевые направления стратегического развития фармацевтической отрасли с учетом целей и задач, определенных новыми национальными проектами, с горизонтом планирования до 2030 года.

ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНЫЙ ЭКИПАЖ «ФИШЕ» ВЫИГРАЛ ПЕРВЫЙ ЭТАП TENZOR ELITE CUP 2025 – РЕГАТУ ИГОРЯ ЧЕНЦОВА

Международный парусный турнир Tenzor Elite Cup 2025 открыл летний сезон, опробовав новый формат гонок и правила отбора по рейтингу TSC.

Первый этап – регата имени Игоря Ченцова, вошел в спортивную программу ПМЭФ-2025, собрав на старте в яхт-клубе Tenzor Sailing Club в Пестово 15 сильнейших команд, в экипажах которых выступали порядка 70 именитых и титулованных яхтсменов страны. Спортсмены соревновались на яхтах MX700 в длинных гонках флота. Интернациональности добавили участники из Белоруссии и Германии.

Один из них, Дастин Бальдевайн, одержал победу в составе команды «ФИШЕ», где уже второй сезон вместе выступает слаженное трио: рулевой команды, омиш Алексей Бунзя, тактик Павел Созыкин из Челябинска и баковый – москвич Сергей Марук.

Дастин родился и вырос в Германии, и последние 8-9 лет активно выступает в регатах в России. Озерные условия он

считает очень интересными. За команду «ФИШЕ» выступал впервые!

«Здесь ветер часто шифтит, делая гонки непредсказуемыми и интересными. Я очень доволен выступлением и полученным опытом в новой команде. Мы быстро наладили коммуникацию, у нас получались маневры, и, главное – обошлось без штрафов и красных флагов. Команда счастлива! – поделился немецкий яхтсмен.

«Серебро» завоевали яхтсмены из команды Aladdin Георгия Соколовского, представлявшие Москву и Владивосток.

Ожесточенная борьба шла за попадание на третье призовое место между командами «Пирогово», Bars Sailing Team, «Фордевинд» и S-Kotiki. Все решилось в последних двух-трех гонках, когда «Пирогово» и S-Kotiki попали под фальстарт, а «Фордевинд» Алексея Машкина улучшился с каждым приходом и смогли обойти соперников, забрав бронзовые медали.

В женском зачете победу одержала Анна Данкверт, представлявшая в этом

соревновании парусный клуб Skolkovo Sailing Club.

Отличные эмоции получили все, а самые высокие рейтинговые очки те, кто оказался в первой десятке – это команды «Пирогово», Bars Sailing Team, Skolkovo Sailing Team 3, S-Kotiki, Hubex, PTICHKI Sailing Team и «Два Топора».

Президент Всероссийской Федерации парусного спорта Сергей Джиенбаев поздравил спортсменов и вручил победителям памятный Кубок от Фонда Росконгресс и семьи Игоря Викторовича Ченцова.

Источник: <https://forumspb.com/?lang=ru>



Александр Кох, «НПО ЭНЕРГОСИСТЕМА»: «У меня в запасе ход ферзём!»



Солнце встаёт над древним Сергиевым Посадом. Меняются рабочие смены. Но ни на минуту не останавливается производство в цехах суперсовременного завода «НПО ЭНЕРГОСИСТЕМА». Директор завода Александр Борисович Кох проводит обход производственных помещений.

«Всё должно быть идеально. Начиная с чистоты. Конечно, достичь идеала – утопия, но мы к этому стремимся.

У нас более 20 высокопроизводительных станков с ЧПУ, обрабатывающих центров: токарные, фрезерные, ленточнопильные и т.д. А скоро будет ещё больше. Уже сделали под них площадку. У нас должно быть всё самое лучшее, самое эффективное. Планку снижать нельзя. Сегодня мы – единственное предприятие такого уровня на севере Подмоскovie. А будем ещё лучше. Как?»

Станки дышат размеренно, как великаны, выполняющие слаженные движения на тренажёрах в спортивном зале. Но их ра-

бота трансформируется не в силу мышц, а в силу большой страны. В мощь, которая и складывается из таких заводов, как большая река собирается из малых рек и ручейков.

«Так вот, про то, “как”: наша цель – производственный технологический хаб. Это мировой тренд. Технохабы возникают на базе успешных предприятий и являются катализаторами развития экономики.

Люди всегда стремились объединиться для обмена идеями и опытом, для усиления своего потенциала. Мы хотим быть центром притяжения для производителей, инновационных проектов, технологических команд. Есть модное слово – “синергия”, но дело не в моде, а в эффективности.

Мы на практике реализуем инновационные решения в машиностроении. Сложно назвать сферу, где не используются комплектующие, которые мы производим. Это и нефтегазовая сфера, и «оборонка», и Московский метрополитен, и т.д. Делаем детали из стали, сплавов, пластика. Можем изготовить аналог любого конструктива по чертежам, эскизам, по фото и образцам. Импортозамещение – это о нас!»

Солнечные блики разбегаются по цеху, отражаясь от тележки с готовыми деталями, которые везут на проверку. Двухмерные чертежи обрели трёхмерную реальность, и скоро они отправятся на заводы страны, будут летать в космос, погружаться в океаны, углубляться в недра.

«Такой вектор развития приведёт и к созданию комплексного производства, и к расширению номенклатуры изделий,

«Ещё 50 лет назад ленинградская улица научила меня одному правилу: если драка неизбежна, бить надо первым».

В.В. Путин.





причём у всех участников. Разделение труда – основа современной экономики. Резиденты хаба могут пользоваться лучшими решениями коллег на выгодных условиях. Это намного дешевле, чем создавать продукт своими силами, «с нуля».

Вы читали о корпорации «Красная звезда» в романе Нормана Спинрада? О том, как советские предприятия объединились и захватили мировые рынки. Это всё та же идея. Её, к сожалению, не реали-

зовали в своё время. Но и после нокдауна надо вставать и побеждать!»

В новом складском комплексе, рядом с заводом, тоже кипит работа. Сергеев Посад очень удобен с точки зрения логистики. Ещё один плюс.

«Мы имеем интересы и в авиастроении, и в резке металлов, и в сборке электронных блоков, и в системах пожаротушения. Есть и готовые образцы. Вот, к примеру, наша разработка – мотопомпа. Очень технологичное

и, главное, выгодное решение. И мы открыты новым идеям, предложениям от тех, кто не стоит на месте. Кто понимает преимущества модели “тройной спирали”, например».

«Да, в моём кабинете есть боксёрские перчатки. И шахматы... Каким бы странным не казалось сочетание интеллектуального спорта номер один и боевого спорта номер один.

Шахматы – особый тип мышления. Симбиоз логического и абстрактного. Умение не только видеть связи между фигурами, но и предвидеть свои дальнейшие действия, то есть интеллектуальная составляющая. А бокс – физическая. А их синтез даёт ту самую синергию, о которой я уже говорил. Действия, обогащённые тактикой и стратегией, – путь к победе».

Предприятие действует с 2013 года. Ему доверяют ведущие компании России: Росатом, РЖД, Концерн «Калашников», Концерн «Радиоэлектронные технологии», Трансмашхолдинг, Концерн ВКО «Алмаз-Антей», АО «Корпорация “Тактическое ракетное вооружение”», ФГУП «НАМИ», АО «ОКБ КП», АО «Тулаточмаш», АО «ДМЗ», АО «НПО “СПЛАВ” им. А.Н. Ганичева» и другие.

«Да, у нас завод полного цикла металлообработки.

Да, у нас самое современное оборудование.

Да, у нас свои ноу-хау.

Да, нам доверяют ведущие компании России.







Да, мы делаем качественнее других, в срок и в итоге дешевле.

А почему?

Потому что таких специалистов, как у нас, днём с огнём не найти. А мы нашли, вырастили, воспитали. У нас и в обучении своя система. Я каждого знаю, каждым горжусь.

С таким трудовым коллективом мы горы свернём, уверяю вас!»

Завод работает круглосуточно, 24/7. На производстве трудятся более 100 квалифицированных специалистов. Площадь завода – 4200 м². Ведётся строительство нового корпуса.

«Развитие – вот вектор, сейчас определяющий будущее страны. Причём мощное развитие. Технохабы доказали свою высокую эффективность. Нужны новые заводы, чтобы производить новые ледоходы, космические корабли, военную и гражданскую технику, новые уникальные вещи. И «НПО ЭНЕРГОСИСТЕМА» движется в этом направлении. Мы открыты для сотрудничества».

Сгустки ультрамарина за окном брызжут из-за облаков. За окном весна, русская весна...

«Послушайте, прямо сейчас, на наших глазах совершается четвёртая промышленная революция – «Индустрия 4.0», как её называют. Это сверхбыстрые технологические изменения, минимизация затрат времени и капитала на реализацию инно-

вационных процессов. Лаг между идеей к готовым образцам сплющивается под гигантским давлением мировой экономики. Кто отстал – тот проиграл.

Я упоминал о модели «тройной спирали». Это тесное взаимодействие науки, промышленности и государства. Инновации всё больше становятся продуктом партнёрства. По сути, это кооперативная модель, которая многократно увеличивает вероятность достижения коммерческого

успеха. Страна, применяющая эту модель, уходит в отрыв, наращивает своё лидерство на мировой арене.

Со стороны государства стремление к этому явно ощутимо. Мы со своей стороны тоже не сидим на месте. Помните, в школе при выращивании кристаллов медного купороса для начала процесса нужен затравочный кристалл, то есть необходима сформировавшаяся точка роста. Я о нашем заводе. Уже сейчас вокруг нас





аккумулируются структуры, понимающие тренд Индустрии 4.0. Мы этому рады. Всячески готовы способствовать этому процессу.

Я хочу, чтобы, прочитав этот материал, человек навёл смартфон на наш QR-код, перешёл на сайт, посмотрел его и связался со мной. Это будет единственно правильной реакцией. Ведь ваш журнал читают не для того, чтобы скоротать вечер, а для того, чтобы начать действовать».

А за окном уже вечер. День пролетел незаметно. Горят в закатном солнце золотые купола Троице-Сергиевой лавры. Самый большой действующий колокол в России разносит благовест над городом. Благоую весть для всей нашей великой страны.

«Хороший удар в голову иногда необходим каждому. Чтобы стряхнуть пыль с серого вещества и перезагрузить когнитивные способности. На ринге нет времени думать. Обдумать всё ты обязан заранее, на шахматной доске. И надевать перчатки уже заряжённым, со сформированной стратегией боя. Не всегда получается, но надо стараться делать так. В этом случае даже при тяжёлом стечении обстоятельств, от которого не застрахован никто, у тебя есть преимущество.

Я, например, всегда знаю: у меня в запасе ход ферзём».



Краснодарский край: место, где капитал чувствует себя уверенно

Инвестиции – это всегда история о доверии. Особенно если речь идёт о стратегическом партнёрстве, которое развивается не один год. Краснодарский край становится именно той территорией, где инвестору не нужно объяснять, чего он хочет. Здесь создают условия, в которых капитал чувствует себя уверенно. О философии сопровождения, цифровых инструментах нового поколения и работе с крупными проектами рассказывает Юлия Приходько, директор Агентства по привлечению инвестиций Краснодарского края.



– Какие компании уже выбрали ваш регион для развития?

– Примеры можно приводить долго. В агросекторе успешно работает АО «Агрохолдинг Белая Дача». В промышленности – Группа компаний «Кубанский гофрокомбинат». В пищевой отрасли – ООО «Юнион Фуд». Туристический рынок региона усиливают проекты национального оператора

«Алеан». В логистике – ООО «Тетрис». А в винодельческой отрасли Краснодарский край давно стал домом для таких флагманов, как ПАО «Абрау-Дюрсо» и ГК «Ариант».

– Какие направления инвестиций сейчас в приоритете?

– Агропромышленный комплекс, туризм, логистика и промышленность – вот

– Юлия Андреевна, что делает Краснодарский край магнитом для инвесторов?

– Здесь действует простая логика: если у региона есть ресурсы, рынок сбыта, инфраструктура и поддержка – инвестиции приходят сами. Краснодарский край выигрывает по всем направлениям. Выгодное расположение: здесь пересекаются ключевые транспортные коридоры, а выход к Чёрному и Азовскому морям открывает ворота на мировые рынки. Богатая сырьевая база: край кормит страну зерном, овощами, фруктами и поставляет вино. Стабильная экономика, высокая плотность населения, квалифицированные кадры.

Но главное – это подход. Здесь инвестора не просто приветствуют, здесь его сопровождают на каждом этапе. Мы создаём для бизнеса такую среду, в которой он может не просто стартовать, но и расти и масштабироваться.





те четыре опоры, на которых стоит наша стратегия. Мы усиливаем переработку сельхозпродукции, развиваем туристическую инфраструктуру, строим промышленные парки, модернизируем транспортные артерии.

Кроме того, мы делаем ставку на будущее – на высокотехнологичные отрасли, а это радиоэлектроника, фармацевтика, медицинская промышленность. Мы создаём условия, для того чтобы инвестор мог войти в регион сегодня и остаться здесь на десятилетия.

– Какие отрасли будут самыми перспективными через 5–10 лет?

– Безусловно, это пищевая промышленность и гостиничный бизнес. Интерес к гастрономии и отдыху в тёплом климате будет только расти. Инвестиции в переработку, экспортный потенциал и туристическую привлекательность – это безопасная долгосрочная стратегия.

– Как регион конкурирует за инвестиции с другими субъектами России?

– Всё решают условия. Мы предлагаем не просто площадку, а готовую экосистему. У нас комфортные налоговые режимы, гибкие инструменты поддержки, быстрые решения по инфраструктуре. Важно, что инвестор получает не землю «под ключ», а территорию с подведёнными коммуникациями.

Отдельный актив – туристическая привлекательность. В 2024 году край принял более 20 млн туристов. Это мощный мультипликатор для гостиничного бизнеса, ресторанов, ретейла, индустрии развлечений.

– INVEST ID: насколько серьёзно цифровые инструменты меняют подход к инвестициям?

– INVEST ID – это мобильное приложение, которое мы запустили для инвесторов. Оно позволяет вести проект в режиме реального времени. Здесь интерактивная карта, чат с персональным менеджером, реестр обращений, календарь встреч, подбор мер поддержки. Всё – в одном окне.

Это не только удобно. Это прозрачность, контроль, доверие. Это стандарт, к которому должен стремиться каждый регион, работающий с инвестором как с партнёром.

– Как Агентство выстраивает долгосрочные отношения с инвесторами?

– Наша философия – не разовые сделки, а системное партнёрство. Мы работаем на опережение: предлагаем площадки, координируем инфраструктурные реше-

ния, находим софинансирование. Наши менеджеры сопровождают проект от заявки до запуска, оставаясь на связи и после.

Регулярный диалог с бизнесом помогает нам адаптировать меры поддержки, улучшать условия, устранять барьеры. Для нас важно не просто привлечь капитал, важно, чтобы компании оставались в регионе, масштабировались и чувствовали стабильность.

– Есть ли примеры, когда инвестор начинал с малого и вырос в крупную компанию?

– Да, один из ярких примеров – «Фитофарм». Компания начинала как небольшая аптечная сеть, а сейчас это крупное предприятие с собственным производством фитоцаёв. Краснодарский край действительно позволяет расти – от идеи до полноценного бренда.

– Какой проект вы бы назвали самым технологичным из реализуемых сегодня?

– Без сомнений, это завод щелочных батареек ООО «АБ-БЭТТЕРИС». Это уникальное для России и СНГ производство. Оно открывает перед регионом совершенно новые горизонты в технологическом развитии и укрепляет промышленный суверенитет страны.

**Агентство по привлечению инвестиций
Краснодарского края
г. Краснодар, ул. Комсомольская, 15,
8 800 444 46 54**





Новый «Олимпийский» – главная событийная площадка России

Новый «Олимпийский» – культовое место на карте Москвы, которое ещё на этапе строительства получило звание главной событийной площадки России. Сегодня «Олимпийский» трансформируется в городской курорт и мультiformатное пространство. Совсем скоро он объединит все ключевые сферы жизни: спорт, досуг, культуру, шопинг и деловую активность.

Комплекс будет включать четыре отдельных здания, займёт более 850 тысяч квадратных метров и будет способен принимать свыше 170 тысяч человек в день. Это не просто место притяжения – это самостоятельный экономический и инфраструктурный узел, влияющий на развитие округа и города в целом.

ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ЖИЗНИ, ЭНЕРГИИ И ДВИЖЕНИЯ

Основным пользовательским сценарием в «Олимпийском» по-прежнему остаётся спорт: после завершения реконструкции существовавшая ранее спортивная инфраструктура будет не только сохранена, но и значительно расширена – в три с лишним раза. Жителям столицы станут доступны более 40 видов спорта и 100 спортивных площадок, в том чис-



ле ледовое поле для хоккея и фигурного катания, корты для большого тенниса и падел-тенниса, площадки для бадминтона, залы для занятия спортивной и художественной гимнастикой, центр единоборств, кабины для сквоша, залы для йоги и медитации, тренажёрный зал, а также универсальные залы для волейбола, гандбола, баскетбола, мини-футбола и спортивных танцев.

Один из флагманов – водный комплекс с 15 бассейнами: прыжковый, 50- и 25-метровые, оздоровительные и детские. Помещение с прыжковым и одним плавательным бассейном будут оборудованы в полном соответствии с правилами и регламентами World Aquatics для проведения московских, всероссийских и международных соревнований.

Здесь же разместится крупнейший в России аквапарк с уникальными аттракционами, серфинг-центр и «Олимпийские бани» в дизайнерском пространстве с 15 видами терм и парящим бассейном «Инфинити».

МЕСТО СОБЫТИЙ И ВПЕЧАТЛЕНИЙ

Единственная в мире крытая беговая дорожка в форме знака бесконечности на высоте 41 м и протяжённостью 1 километр с панорамным видом на Москву соединит Водный комплекс и Главное здание с концертным залом. Беговой трек станет центром притяжения для профессиональных спортсменов и любителей. По периметру расположится более 40 TRX, воркаут-зон. Трек будет проходить по медиамоу, который позволит создавать яркие визуальные эффекты, дополняющие футуристическую архитектуру комплекса.

В главном здании разместится концертный зал с трансформируемой сценой

«Модернизация старого Олимпийского уже давно назрела. Комплекс строился к Олимпийским играм 1980 года, ясно, что стандарты конца 1970-х уже не работают в современном городе. То, что сейчас на его месте создаётся спортивная, зрелищная, развлекательная, в прямом смысле многопрофильная инфраструктура совершенно нового поколения, к тому же с огромным количеством рабочих мест и с яркой архитектурой – суперкрутое событие, одно из самых интересных в сфере строительной индустрии в масштабах страны».

Сергей Кузнецов, главный архитектор Москвы





на 12 тысяч человек – это будет одна из самых больших площадок Москвы. К нему будет вести Звёздный эскалатор длиной 72 метра с панорамным остеклением.

Здесь же появится кинокластер с 8 современными кинозалами. Достопримечательностью станет прогулочная зона – Олимпийский бульвар: под открытым небом на высоте 55 метров в окружении вращающихся ресторанов с панорамным видом на Москву.

В перспективе планируется создание отдельно стоящего малого концертного зала (вместимость – 2000 человек) для проведения концертов и деловых мероприятий.

«Олимпийский» создаётся как точка концентрации городской жизни – от повседневных маршрутов горожан до масштабных международных событий. Он станет пространством, где можно заниматься спортом, отдыхать с семьёй, проводить деловые встречи, развлекаться и открывать новые возможности.

Многофункциональность комплекса обеспечит стабильный трафик, разнообразные пользовательские сценарии и высокую привлекательность для арендаторов и инвесторов. Благодаря своему уникальному формату и расположению «Олимпийский» сможет стать не только культурной, но и экономической достопримечательностью Москвы.







Олег Дмитриев: «Девиз “Русь-Турбо” «Сделано в России» — это наша философия, отражающая приверженность качеству, российскому производству и экономической независимости страны»

Энергетика – база развития промышленности, фундамент экономики, а как следствие – общества в целом. Любые проблемы в энергетике – серьёзная угроза стабильности и процветанию во многих, – да практически во всех, – отраслях.

А между тем проблемы в этой стратегически важной отрасли несколько лет назад возникли, и серьёзные: санкционные ограничения, введённые западными компаниями, лишили российские энергетические организации возможности безопасной эксплуатации импортного оборудования, которого на тот момент в пользовании, – так уж сложилось, – было огромное количество. Тренд на импортозамещение и в текущем 2025-м остаётся по-прежнему актуальным для российской энергетики.

Компания «Русь-Турбо» – активный участник российского рынка сервиса энергооборудования. Команда компании способна решать самые сложные технические вопросы предприятий, обеспечивая их стабильную работу. Об уникальных компетенциях компании, о том, как решаются вопросы импортозамещения в стратегически важных отраслях, нашему изданию рассказал генеральный директор ООО «Русь-Турбо» Олег Дмитриев.

– Олег Викторович, каковы основные проблемы, с которыми сталкивается энергетическая отрасль России сегодня, и как ваша компания помогает в их решении?

– Основные вызовы, с которыми сталкивается Россия в целом, как и весь мир, заключаются в потребности в опережающем росте энергетики. Это было актуально всегда, начиная с первого плана ГОЭЛРО в 1924 году. Энергетика была и остаётся локомотивом для промышленности, ведь без стабильных и доступных источников тока невозможно обеспечить развитие других секторов. В условиях растущего спроса на энергоресурсы развитие технологий становится особенно очевидным. Наша компания отвечает на эти вызовы путем инвестиций в новые разработки и технологии, а также обучения и подготовки своих сотрудников, чтобы они могли адекватно реагировать на изменения в технологиях и потребностях рынка. Мы также заинтересованы в модернизации существующих

систем и оборудования, что позволяет нам оставаться конкурентоспособными и эффективно управлять ресурсами.

– Как вы оцениваете стратегическую важность импортозамещения для российской энергетической отрасли в текущих условиях, и какую роль здесь играет ваша компания?

– Импортозамещение стало жизненно важной стратегией для российской энергетики с момента развала Советского Союза, когда интеграция в мировую экономику, вернее, сомнительный уклон этой интеграции фактически свёл роль России к функции глобального поставщика углеводородов и прочих природных ресурсов. Сегодня уже всем очевидна необходимость восстановить производственные мощности страны. И наша компания в зоне энергетики играет ключевую роль в этом процессе: мы не только разрабатываем новые технологии и процессы, но и

старемся сохранить и применить лучшее из потенциала, созданного в советский период. Мы акцентируем внимание на возможностях и навыках, необходимых для создания и обслуживания энергетического оборудования. Наша цель – создать экосистему, которая поддерживает отечественное производство и обеспечивает независимость нашей энергетики от импортных поставок.

– Какие главные вызовы стоят перед «Русь Турбо» в контексте импортозамещения в сфере обслуживания газовых и паровых турбин и как вы их преодолеваете?

– Главные вызовы заключаются в резком увеличении объёма заказов на обслуживание импортных газовых и паровых турбин. С каждым годом становится всё труднее найти подходящие запасные части для них, а также обеспечить всем желающим квалифицированный сервис. Для

преодоления этих вызовов мы настраиваем внутренние процессы так, чтобы эффективно управлять объёмами работы, оптимизируя производственные процессы и постоянно обучая сотрудников. Мы активно внедряем методики реверс-инжиниринга, что позволяет нам не только обслуживать импортное оборудование, но и, что крайне важно, самостоятельно производить высококачественные запчасти, способные заменить зарубежные аналоги.

– Какие услуги вы предлагаете клиентам? Можно ли назвать вашу отрасль конкурентной? Почему клиенту стоит выбрать «Русь-Турбо»?

– Мы предлагаем широкий спектр уникальных услуг. Наша компания занимается не только обслуживанием и ремонтом газовых и паровых турбин, но и полным циклом работ, начиная от выбора оборудования и его монтажа, заканчивая утилизацией. С уходом западных компаний из России у нас появилась возможность предложить нашим клиентам то, чего они лишились. «Русь-Турбо» обладает уникальными компетенциями в обслуживании именно импортного оборудования, что выделяет нас на фоне других компаний. Мы предоставляем качественные решения, которые не зависят от поставок за границы, а также оптимизируем время и затраты, что делает работу с нами выгодной для клиента.

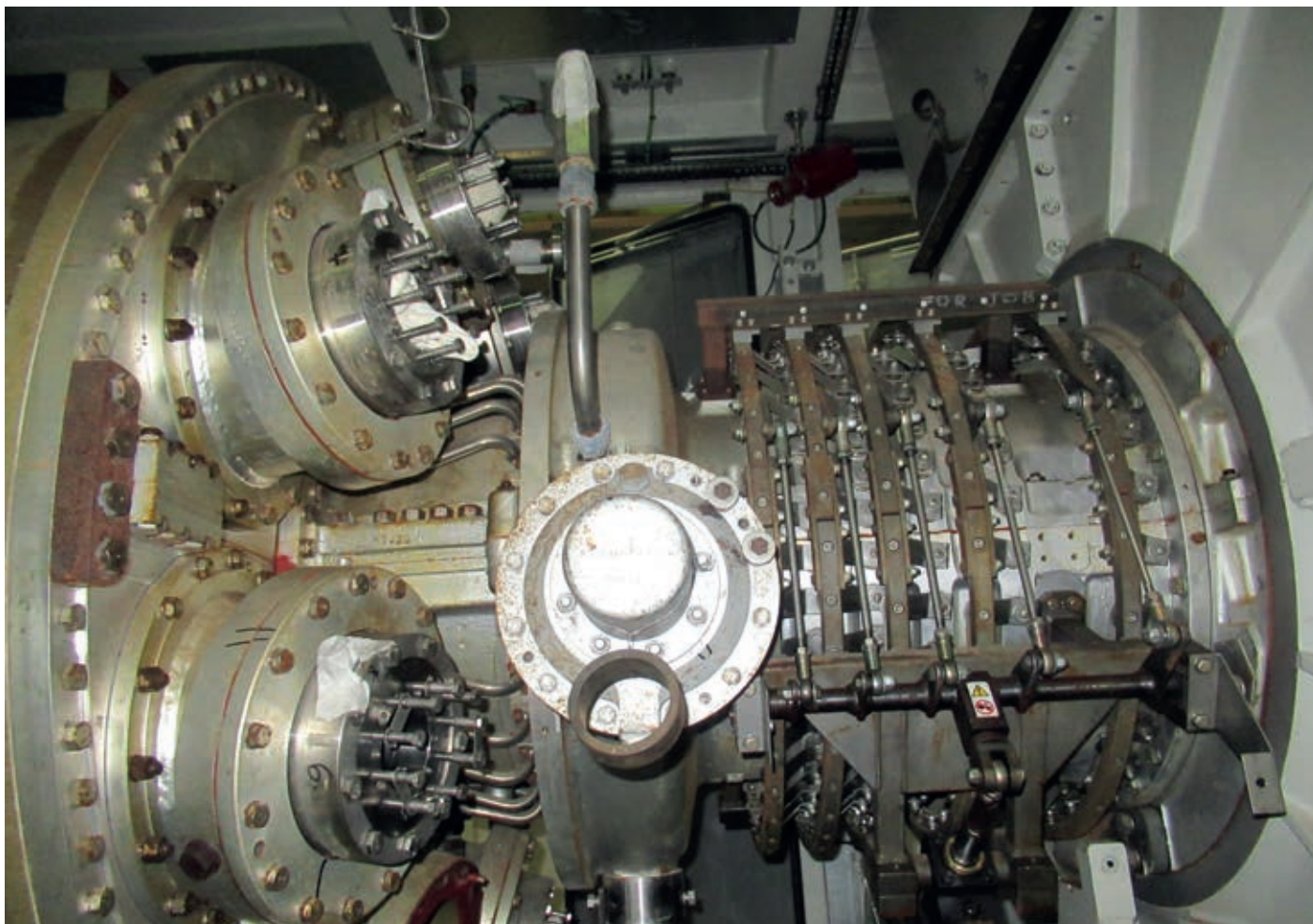


– Как вы строите отношения с энергетическими компаниями и другими крупными заказчиками и как добиваетесь их доверия? Что для вас значит слово «партнёрство»?

– Мы отдаём себе отчёт в том, что долгосрочные отношения строятся на доверии и взаимовыгодном сотрудничестве. Наша политика заключается в открытости и максимальной поддержке наших партнёров. Мы активно взаимодействуем с энергетическими компаниями и поддерживаем постоянный контакт, что позволя-

ет нам оперативно решать возникающие у клиентов вопросы. В качестве примера могу привести наш многолетний опыт сотрудничества с компанией «Роснефть». Мы работаем с ней уже более восьми лет и зарекомендовали себя как надёжный партнёр.

Доверие базируется на удовлетворённости клиентов качеством предоставляемых услуг. Партнёрство для нас – не просто часть бизнеса, это сотрудничество, при котором обе стороны заинтересованы в успехе друг друга. При этом деловые отно-





шения порой переходят в личную дружбу. Мы стараемся поддерживать наших партнёров при необходимости и получаем в ответ такое же неравнодушное отношение с их стороны.

– Как вы оцениваете удовлетворённость ваших клиентов и какие шаги принимаете для её улучшения?

– Удовлетворённость клиентов для нас – главный показатель успеха. Мы регулярно собираем обратную связь, используя опросы и отзывы. Основной акцент делаем на выявлении тех областей, в которых можем улучшить качество обслуживания. Отзывы можно прочитать на нашем сайте. Мы стремимся не просто поддерживать, но и повышать уровень сервиса, разраба-

тываем новые программы лояльности и улучшенные условия для постоянных клиентов, что позволяет нам сохранять с ними устойчивые долгосрочные отношения.

– Какова роль реверс-инжиниринга в вашей деятельности и как этот метод помогает вам в разработке запасных частей?

– Реверс-инжиниринг стал неотъемлемой частью нашей деятельности в условиях импортозамещения. Если несколько лет назад у нас не было серьёзных проблем с поставками, то сейчас заказы на оригинальные запчасти практически невыполнимы, а стремление заказчиков получить их во что бы то ни стало ведёт к значительным задержкам, кроме того, из-за большого количества посредников

цены существенно возрастают, да и сама оригинальность деталей при столь растянутой цепочке поставок находится под сомнением. Реверс-инжиниринг становится естественным выходом из положения. Причём наш подход к нему заключается не только в создании копий деталей, но и в подробном их анализе. Мы задаём себе вопросы: «Почему данная деталь вышла из строя? Были ли это ошибки эксплуатации или конструктивные недостатки?» И благодаря этому анализу разрабатываем более надёжные решения, которые не дублируют оригиналы, а превосходят их по качеству.

– С какими сложностями вы сталкиваетесь при обслуживании зарубежного турбинного оборудования и как их решаете?

– Основная сложность заключается как раз в стремлении многих клиентов иметь именно оригинальные запчасти, несмотря на высокую стоимость и длительные сроки поставки. Мы активно работаем над тем, чтобы научить клиентов полагаться на наши собственные решения и качество наших запчастей, произведённых по методу реверс-инжиниринга. Наша задача – доказать на деле, что наши изделия не уступают произведённым за границей, а порой и превосходят их, так как мы вычисляем и исправляем ошибки оригиналов.

– Какие новые технологии вы планируете интегрировать в свою деятельность в будущем и почему это важно для вашей компании?





– Нам важно быть на передовой технологий в нашей области. Мы регулярно инвестируем в современное оборудование, что позволяет повысить качество и точность изделий. Это шаг не только к автоматизации, но и к созданию более эффективных производственных процессов.

– Как вы оцениваете квалификацию своих сотрудников и какие критерии используете при наборе новых? Как вы мотивируете своих сотрудников оставаться в компании и развиваться вместе с ней?

– Трудно оспаривать знаменитый афоризм «Кадры решают всё!» Мы оцениваем квалификацию сотрудников по их способности решать сложные задачи и по уровню навыков. При наборе новых сотрудников важен их опыт, а также способность работать в команде. Мы постоянно проводим мероприятия по повышению квалификации, чтобы наши специалисты оставались на пике современных технологий.

При этом стараемся создать такую рабочую атмосферу, в которой каждый будет чувствовать свою ценность. Вопросы карьерного роста и возможностей развития являются ключевыми при выборе новых сотрудников. При приёме на работу стараемся понять: «Как кандидаты представляют себя через 10, 15, 20 лет в нашей компании?». Мы активно поддерживаем обучение и профессиональный рост сотрудников с помощью персонально разработанных программ, что позволяет им чувствовать, что их перспективы ничем не ограничены.

– Как наследие советской инженерной школы повлияло на ваш подход к воспитанию и обучению новых специалистов?

– Наследие советской школы оказывает существенное влияние на образовательные традиции в нашей компании. Мы стремимся сохранить и передать те знания, которые развивают мышление и инженерные навыки у молодёжи. Современные реалии требуют новых подходов и знаний, но основа инженерного образования должна оставаться крепкой, такой, как она была отстроена в СССР, обладавшей лучшей в мире системой образования. По нашему мнению, инженер должен не просто разбираться в узкой области своей специализации, но и понимать смежные процессы, и быть сведущим, как минимум, в смежных науках. Только тогда широта его мышления сможет создавать оригинальные и неординарные, прорывные решения. Мы активно ищем новые форматы обучения, которые помогут подготовить молодое поколение к вызовам, стоящим перед отраслью.

– Как вы организуете командную работу в рамках компании и какую роль играют опыты и навыки каждого члена команды в достижении общих целей?

– В нашей компании каждый член команды играет важную роль. Мы отошли от практик, которые сосредотачиваются на индивидуальных результатах, и развиваем командное взаимодействие. В нашем коллективе каждый понимает не только свою задачу, но и общую цель. Обсуждения и идеи передаются свободно, и это создаёт атмосферу сотрудничества. Мы проводим мероприятия, стимулирующие взаимодей-

ствие, и развиваем корпоративную культуру, основанную на взаимопомощи.

– Как вы видите будущие тренды в сфере обслуживания газовых и паровых турбин, и готова ли ваша компания к этим изменениям?

– Я предвижу возрождение отечественного турбостроения, в том числе развитие инновационных технологий обслуживания. Логично предположить, что запчасти импортного оборудования начнут всё более массово выходить из строя, и клиентам придётся адаптироваться к новым реалиям, а нам – предлагать им продукцию, которая превосходит зарубежные аналоги. Мы готовы к этим изменениям и активно работаем над обеспечением качества и надёжности нашей продукции.

– Каковы основные цели и планы по развитию компании «Русь-Турбо» на ближайшие несколько лет?

– Наши цели включают плавный переход нашей энергетики на отечественное оборудование, улучшение качества обслуживания и расширение спектра предоставляемых услуг. Мы также стремимся к экспансии на международные рынки, где можем продемонстрировать высокое качество нашей продукции. Особое внимание мы уделяем развитию в области атомной энергетики, где у нас есть явные конкурентные плюсы.

– Какие преимущества для национальной экономики вы видите в деятельности вашей компании по импортозамещению и как она способствует устойчивому развитию отрасли?

– Мы понимаем, что поддержание и развитие местного производства жизненно важно для обеспечения энергетической безопасности страны. Наша задача на ближайшую перспективу – поддержать надёжную работу импортного оборудования, использование которого поможет нам избежать коллапса в энергетическом секторе и позволит эффективно использовать имеющиеся ресурсы. При этом мы сделаем всё, от нас зависящее, чтобы стимулировать возрождение отечественного турбостроения. Мы верим, что наша деятельность станет краеугольным камнем для роста и процветания отрасли.

Девиз компании: «Сделано в России» – для нас не просто слоган. Это наша философия, отражающая приверженность качеству, российскому производству и экономической независимости страны.





Владислав Печенин, «Мосдизайнмаш»: «КОНКУРЕНТЫ ПЫТАЮТСЯ КОПИРОВАТЬ НАШУ ПРОДУКЦИЮ»

Компания «Мосдизайнмаш» была основана в начале 1990-х. За три с лишним десятилетия продукция предприятия заслужила отличную репутацию и получила высокую оценку потребителей в разных регионах России и в странах СНГ. Компания входит в число известных российских производителей техники, предлагает широкий ассортимент специализированной продукции. «С какими трудностями сталкивается сегодня отечественный производитель и как их преодолевает, какие проблемы его волнуют и на что он делает ставку?» – на эти и на другие вопросы ответил в интервью нашему изданию Владислав Печенин, генеральный директор «Мосдизайнмаш».

– Владислав Викторович, на отечественном рынке техника «Мосдизайнмаш» выделяется качеством и долговечностью: прицепы, полуприцепы, фургоны и другие продукты вашей компании пользуются известностью и спросом на рынке. А как всё начиналось в далёком уже 1992 году? Как развивалась компания?

– Начало деятельности нашего предприятия приходится на сотрудничество с автозаводом ЗИЛ. В первую очередь мы выступали инициатором создания первых дилерских станций, включающих как продажи, так и обслуживание. Нам тогда очень помогали американские партнёры, работавшие с ЗИЛом. Создавались совместные предприятия, и были бы огромные перспективы развития, если бы не тогдашняя политика страны: «Нам, России, ничего производить не надо – мы всё купим!». Американские партнёры нас учили, возили к себе: по заводам, производителям надстроек, дилерам – показывали, как

всё работает. В результате стало понятно, что ЗИЛу в первую очередь надо учиться собирать шасси из имеющихся агрегатов, как из кубиков. И тогда встал вопрос: «А что на них устанавливать?». В те времена выбора почти не было: производителей минимум, да и те ориентированы на военные заказы. А мы наблюдали: чего требует рынок, что существует на Западе – и постепенно пришли к разработке собственных кузовов для перевозки продуктов питания, а также для других конкретных назначений. Привлекали партнёров: с некоторыми до сих пор сотрудничаем, кто-то уже не работает. Постепенно появлялись запросы на более сложные кузова, а под них надо было искать поставщиков шасси или приспособлять к имеющимся. Так появились кузова переменного объёма, раскладные, раздвижные.

Постепенно пришли к производству своих прицепов и полуприцепов для таких сложных кузовов. Развивали конструктор-

скую базу. Молодым специалистам было интересно, когда они видели, что получается в итоге и что этот итог реально ездит по дорогам, и не только в России.

– Расскажите о своём коллективе: как вы оцениваете его квалификацию? Проходят ли сотрудники обучение, имеют ли возможность повышать квалификацию? Какие шаги вы предпринимаете для привлечения высококвалифицированных специалистов в компанию?

– У нас очень квалифицированные специалисты! Это люди, которые отвечают за свою работу и дорожат ею. Мы постарались максимально внедрить сдельную оплату труда, что повысило производительность. А так как каждая работа у нас остаётся в истории, все стремятся выполнять её качественно. Мы самостоятельно проводим обучение на заводе, приглашаем поставщиков, чтобы те рассказывали о характеристиках, преимуществах и ню-

ансах своих материалов и изделий. Привлекаем специализированных экспертов, проводим аттестации, присваиваем разряды. Заинтересовываем сотрудников развиваться – чем выше разряд или категория, тем выше тарифы.

– В каких областях импортозамещения вы достигли успеха и как это повлияло на производство?

– Мы и ранее старались максимально сделать всё сами. Во многом перешли на российские материалы. Процесс прошёл небыстро и непросто, было много проблем. Одинаковые цифры в показателях у мировых и отечественных производителей на деле оказывались под вопросом. Многие материалы пришлось менять в процессе, а это затратно. Поэтому мы перестали производить замены без предварительных испытаний, пришлось привлекать соответствующие лаборатории. Времени потеряли много, но качество своей продукции сохранили. Кто-то из поставщиков отнёсся к нашим пожеланиям с пониманием, вместе с нами доводил свой продукт до мировых аналогов, кто-то отказался. С последними мы перестали сотрудничать. Что касается сложных агрегатов, таких, как оси или тормозная аппаратура, всё значительно сложнее. Это очень ответственные детали. Сразу, без опыта, изготовить аналоги в хорошем качестве не в состоянии никто, а главное, такие изделия должны производить отдельные организации, имеющие большой объём производства и свою сервисную сеть, работающую по всей стране. Мелкосерийная продукция будет дорогой и неконкурентоспособной. К сожалению, в России пока нет движения в этом направлении.

– Получает ли ваше предприятие поддержку от государства как импортозаместитель?

– Многие производители прицепной техники получили субсидии от правительства, закупили оборудование, скопировали с аналогов и начали что-то производить. Но это фикция, так как сложное изделие не делает одна компания, эта работа выполняется в кооперации: кто-то поставит балку оси, кто-то – литые, или подшипники, или тормозные суппорта. По факту большую часть всего этого покупают в Китае, и не вполне достойного качества. Надо понимать, что цена зависит от объёма, и ни одна компания в России, производя только для себя, не получит низкую себестоимость. Данный вопрос должен решаться под руководством правительства, с обязательствами всех участников и гарантией объёмов. Ранее в СССР было много производителей компонентов, но в определённый период их либо обанкротили, либо отказались от их услуг. Автомобильные заводы закрылись, а пришедшие иностранцы привели своих поставщиков. Теперь, чтобы всё восстановить, нужны гарантии заказов. Без этого никто вкладываться в сложный производственный процесс не будет.

– Какие новые технологии, инновации, материалы используете? Насколько активно они сегодня внедряются в вашей области?

– Мы и ранее, и сейчас следим за новыми материалами. Поэтому, как только что-то интересное появляется, тут же начинаем пробовать, экспериментировать, проводить испытания. Сейчас немного сложнее, ведь мы не можем посещать специализированные европейские выставки. Добраться до них можем, но общаться с нами многие зарубежные коллеги опасаются.

– Расскажите о планах по разработке новых моделей фургонов, прицепов, полуприцепов и передвижных комплек-

сов? Каковы сегодня потребности рынка и можно ли прогнозировать завтрашний спрос?

– В стандартной продукции мы достигли многого – конкуренты пытаются копировать нашу продукцию. Но сейчас, к сожалению, различные обстоятельства не позволяют вкладываться в новые разработки и оборудование. Сегодня многие производственные предприятия живут одним днём. Мы больше всего работаем с кузовами переменного объёма: передвижные офисы, штабы, сервисные мастерские, мобильные кинотеатры, передвижные медицинские комплексы компьютерной томографии. Работаем над проектами передвижных операционных, мобильных комплексов для спортивных команд. Всё это в основном на собственном шасси полуприцепов.

– Какова география деятельности компании, планируется ли её расширение?

– В основном это Россия плюс азиатские страны бывшего СССР. Было соглашение на поставки КИТ-комплектов в США, но из-за санкций всё остановилось.

– Как вы адаптируете свою продукцию к требованиям клиентов на новых рынках?

– К сожалению, когда вижу технические задания, особенно от крупных компаний, часто недоумеваю: в них нет ни слова о том, что и как они собираются перевозить, по каким дорогам, на какие расстояния, в каких климатических условиях, каково количество пунктов доставки. Там написано: из каких материалов надо сделать, перечислены какие-то конструкции для усиления. Однако непонятно, зачем требуется это усиление: каковы условия эксплуатации, грузы, регион, – а ведь мы могли бы сразу предложить что-то, отвечающее их условиям.





– Как контролируете качество своей продукции, в том числе фурнитуры и дополнительного оборудования, которое предлагаете?

– У нас особо строгий отбор поставщиков: мы отбираем только тех, кто делает качественный продукт, отвечающий нашим требованиям по нагрузкам. Так как каждая операция отражается в программе, мы видим каждого исполнителя, и он, соответственно, старается делать качественно. Нам важно сразу изготовить качественный продукт из качественных материалов, чтобы потом не тратить время и деньги на гарантийное восстановление. Мы клиентам сразу говорим: «Да, мы дороже, но в перспективе, в процессе эксплуатации, с нами выгоднее». Сейчас крупные компании совершают заказы через отделы закупок, которые покупают и машины, и многое другое, из самых разных областей. И да – они профессионалы в самом процессе покупки, но не в продаже. В итоге – бездарное техническое задание: не задание, а список материалов, из которых нам предстоит произвести для них продукт, – как будто они в этом специалисты, и надо заполнить их таблицу. По таким таблицам можно выбирать только по цене, что они и делают. Показывают, насколько выгоднее купили относительно самой высокой цены. А далее – всё ломается, часть машин стоит под забором и используется на запчасти. Такой показатель, как коэффициент выхода на линию, сегодня никто не использует, а именно он и является главным показателем качества.

– Столкнулись ли вы с вызовами в сфере логистики и поставок комплектующих для вашего производства? Если да, как вы с ними справляетесь?

– Столкнулись, как и все. Под новые поставки вводились новые санкции, поэтому приходилось менять маршруты на ходу. Были и простои, стоимость логистики рос-

ла и в цене, и по срокам, при этом заранее спрогнозировать её было нельзя. Но мы справлялись и справляемся.

– Какие взаимоотношения у предприятия с «зелёной повесткой» и темой экологии? Внедряете ли экологически чистые технологии в производство?

– Для этого нужно стимулирование и предоставление льгот производителям, вкладывающимся в экологически чистое производство. Это затратная статья, а нам надо думать о стоимости, которую готов заплатить клиент. Нам и так сложно конкурировать с себестоимостью продукции китайских производителей. Мы только с одной единицы транспортного средства платим 16 тыс. евро утилизационного сбора. А если у вас высокая добавочная стоимость товара, так как большой цикл переработки, добавляется ещё 20% НДС. При этом мы



используем 95% материалов, подлежащих вторичной переработке. Если мы хотим заботиться об экологии, это стремление надо закладывать на государственном уровне.

– Как вы собираете и используете обратную связь от клиентов и партнёров о вашей продукции?

– Общаемся, поддерживаем контакты. Нам приятно слышать: «С вашей продукцией всё хорошо! Вот шасси развалилось, а ваш кузов мы переставили на новое!». Поневоле задумаешься: «А надо ли делать так качественно? Может быть, похуже, чтобы почаще менять надо было?». Сейчас стратегия у всех глобальных компаний – наращивание объёмов через уменьшение сроков эксплуатации. И мало кто задумывается над тем, что мы быстрее загрязняем планету и сжигаем больше ресурсов...

– Какими победами за прошедший 2024 год гордитесь больше всего?

– Для нас всегда предмет гордости – новый сложный проект, который мы только что закончили.

– Кстати, о партнёрах: кто они? Какова роль партнёрства в стратегии развития «Мосдизайнмаш»?

– Прежде всего это поставщики, с которыми мы работаем долго: и иностранные компании, и российские. И самое главное – люди в этих компаниях, благодаря им мы можем делать качественный продукт.

– Поделитесь стратегическими целями на ближайшие несколько лет в контексте расширения ассортимента продукции и услуг?

– Хотелось бы больше работать по созданию сложных мобильных комплексов на колёсах. В том числе диагностических (для компьютерной томографии, для МРТ, для быстрого выявления инсульта). Жалко, что пока государство уделяет этому мало внимания, а ведь для регионов иметь несколько таких передвижных комплексов намного выгоднее, чем строить стационары. Для новых регионов мы предлагаем мобильные кинотеатры, которые обслуживает один человек, он же водитель, причём срок подготовки к показу после приезда – не более 20 минут.

– Как вы видите будущее рынка вашего сегмента в России и какую роль намерена играть ваша компания в этом будущем?

– История показывает, что русский народ – созидатель и защитник. У нас есть знания, опыт и желание. Мы проектируем, а не копируем. Мы были и будем оставаться в нише качественного продукта, покупаемого на многие годы, со своим контингентом клиентов, которые, как и мы, являются производителями товара, хотят доставлять его до потребителя качественным и тратить на это минимум средств.



ДУБНА '2



Сирена Гаджимурадова, Альфа-Банк: «Верьте в свои идеи, а мы поможем превратить ваши амбиции в результат!»

Альфа-Банк – крупнейший частный банк России, занимающий лидирующие позиции по количеству частных клиентов банка, а также представителей малого и среднего бизнеса. Столичный регион, Москва и область, как известно – средоточие деловой жизни страны, и конечно, Альфа-Банк имеет широкую сеть офисов в Подмосковье, как традиционных, так и phygital-офисов, где сочетаются технологии и личное обслуживание. Альфа-Банк предоставляет своим подмосковным клиентам доступ к сети банкоматов, где можно снимать наличные, пополнять счета и получать другие услуги. А также предлагает широкий спектр услуг, включая открытие счетов, выдачу кредитов, операции с картами, инвестиции и другие финансовые продукты. За счёт чего банк расширил сети в Подмосковье в последнее время и как помогает в этом ИИ, какие финансовые предложения здесь готовы сделать бизнесу и жителям региона, нам рассказала управляющая Альфа-Банка Московской области Сирена Гаджимурадова.

– Сирена Джабраиловна, мы встречаемся с вами в преддверии Дня предпринимателя, поэтому хотелось бы уделить особое внимание теме малого бизнеса и инструментам, с помощью которых Альфа-Банк поддерживает малый бизнес.

– Альфа-Банк имеет многолетний опыт работы с малым бизнесом: «Малому бизнесу в Альфа-банке» в этом году исполнилось 15 лет. Активное развитие этого сектора стартовало в 2010 году, и за прошедший период нам удалось закрепиться на четверти рынка. Стоит отметить, что сегодня конкуренция здесь значительно выросла: в борьбу за клиентов включились не только банки, но и большие технологические компании.

Одним из наших приоритетов остаётся совершенствование цифровых решений. Например, мы постоянно развиваем мобильное приложение и интернет-банк для юридических лиц «Альфа-Бизнес», понимая их значимость для предпринимателей в условиях цифровизации. Эффективность

нашей стратегии подтверждают высокие позиции в рейтингах Markswebb в категории сервисов для бизнеса.

– Какие цифровые сервисы появились у Альфа-Банка для поддержки бизнеса клиентов за последнее время?

– Мы в Альфа-Банке создаем сервисы, которые помогают бизнесу расти, развиваться и преодолевать вызовы.

Хотела бы осветить два сервиса, которые появились в апреле 2025 года.

В рамках нашей программы лояльности для малого бизнеса «Альфа-Выгодно для бизнеса» мы запустили **Альфа-Пятницы** для предпринимателей.

Каждую пятницу предприниматели могут получать специальные предложения от партнёров и другие преимущества.

Также хочется сделать акцент на сервисе для предпринимателей **«Пульс рынка»** – онлайн-ресурсе по изучению конкурентов.

Технологичный сервис «Пульс рынка» позволяет предпринимателям сравнивать свою компанию с конкурентами.

Начинающему предпринимателю сервис поможет подобрать прибыльную нишу и перспективное место для открытия бизнеса. Опытный предприниматель проанализирует, как выглядит его бизнес в сравнении с конкурентами. «Пульс рынка» поможет увидеть периоды активности и прибыльные дни, проанализировать целевую аудиторию и повысить эффективность онлайн-рекламы.

Предпринимателям достаточно выбрать регион, задать период, выбрать вид деятельности бизнеса и определить, какую позицию их компания занимает на рынке в конкретном городе. Сервис предоставит данные за предыдущие 12 месяцев.

А также хотелось бы выделить новый представленный сервис Альфа-Банка **«Нейроофис»**, который включает в себя команду виртуальных нейроассистентов, обученных на знаниях миллионов экспертов. Этот инновационный инструмент создан для того, чтобы сделать искусственный интеллект доступным для каждого предпринимателя.

В состав «Нейроофиса» вошли пять нейроассистентов, каждый из которых специализируется на своей области.

Технологичный сервис для предпринимателей «Пульс рынка» – онлайн-ресурс по изучению конкурентов, он позволяет предпринимателям сравнивать свою компанию с другими игроками рынка.



В рамках программы лояльности для малого бизнеса «Альфа-Выгодно для бизнеса» существуют Альфа-Пятницы для предпринимателей. Каждую пятницу они могут получать специальные предложения от партнёров и другие преимущества.

«Маркетолог» поможет создать контент-план и рекламные тексты, «Редактор» отредактирует и проверит текст на ошибки, «Клиентский менеджер» ответит на запросы клиентов и составит скрипт продаж, а «HR-менеджер» подготовит вакансии и вопросы для собеседований.

С помощью «Нейроофиса» Альфа-Банк стремится повысить эффективность бизнеса в условиях постоянной нехватки ресурсов и времени. Буквально недавно «Нейроофис» получил приз за 1-е место в премии FINAWARD в категории «Внедрение с применением технологий ИИ».

Директор малого и микробизнеса Альфа-Банка Денис Осин отметил: «Мы хотим преобразовать сложные технологии в простые и понятные действия для бизнеса».

– Вы активно участвуете в социальной жизни региона. Как Альфа-Банк и вы лично вовлечены в сообщество предпринимателей Подмосквья?

– Альфа-Банк давно вышел за рамки банка классического формата: для нас важно быть частью экосистемы, где бизнес, власть и общество взаимодействуют для достижения общих целей.

В Подмосквье мы активно взаимодействуем с региональными бизнес-сообществами, такими, как Торгово-промышленная палата, «Нежный бизнес», Российский союз промышленников и предпринимателей.

Мы регулярно проводим образовательные мероприятия: бизнес-завтраки по различным релевантным темам на 2025 год для предпринимателей, интеграции в бизнес-конференции, масштабные форумы для городов Подмосквья, где предприниматели могут обменяться опытом и найти новых партнёров.

– Расскажите, пожалуйста, подробнее про мероприятия, которые Альфа-Банк проводит для предпринимателей Подмосквья?

– В этом году 29 мая в Балашихе прошло самое масштабное бизнес-событие страны – «Альфа-Конфа», приуроченная ко Дню предпринимателя. Тема 2025 года – ценности бизнеса.

Более 5 тысяч предпринимателей со всего Подмосквья в неформальной обстановке знакомились с единомышленниками, обменивались информацией с топ-менеджерами банка и известными спикерами. А ещё узнали, как продюсировать себя и свой бизнес, создать продающий креатив, построить маркетинг на смыслах, что такое лидерство завтрашнего дня и почему «культура ест стратегию на завтрак».

Здесь выступили Владимир Волошин – предприниматель, сооснователь МойФитнес.рф, IRONSTAR и ROSA RUN, Лина Ариффулина – режиссёр и продюсер, лауреат премии «ТЭФИ»

Хочется подчеркнуть, что «Альфа-Конфа» – это проект для нетворкинга и развития предпринимателей, а не обычная конференция. Мы создаем комьюнити и среду для предпринимателей. Вообще, это один из наших самых масштабных проектов – в прошлом году их было 50, в этом ожидаем более 50 по всей стране.

– Какие продукты и сервисы пользуются популярностью у клиентов малого бизнеса?

– В первую очередь предпринимателей интересует финансовая поддержка, для этого мы предлагаем кредиты для бизнеса. Мы помогаем нашим партнёрам поддержать и масштабировать свой бизнес.

Мы предлагаем интересные условия для предпринимателей, которые ведут бизнес на международном рынке, в виде 3-месячного бесплатного обслуживания. Мы знаем, как тяжело вести бизнес, когда ты в самом начале пути, поэтому предлагаем нашим партнёрам и бесплатные сервисы: это наш интернет-банк и бесплатная онлайн-бухгалтерия.

Также большой популярностью пользуется эквайринг – **технология для безналичной оплаты**. Её используют и офлайн-магазины, и предприниматели в e-commerce.

Так они **дают покупателям выбор**, как платить, и повышают их лояльность. А заодно расширяют свою аудиторию, увеличивают обороты и снижают расходы.

В 2024 году доля безналичных платежей в торговом обороте России увеличилась на 2,4 процентного пункта и составила 85,8%

– И все эти продукты можно оформить дистанционно? А как же физическое обслуживание в офисах банка?

– Альфа-Банк давно уже реализовывает стратегию по открытию офисов нового phygital-формата. Наши обновленные офисы – это сочетание цифрового и физического формата взаимодействия с кли-



ентом, physical и digital. В них нет привычных стоек, компьютеров, проводов и даже электронной очереди. Офисы нового поколения имеют свободную планировку и напоминают уютные кафе или коворкинги. Сегодня мы продолжаем усиливать своё присутствие в Подмоскowie, открывая новые отделения в городах с населением от 10 тысяч человек и выше.

Поэтому клиентов, которые привыкли взаимодействовать вживую, мы ждём в наших офисах, где наши специалисты смогут помочь также быстро подготовить и оформить документы. Нам важно, чтобы наши клиенты чувствовали нашу поддержку и получали все необходимые инструменты для эффективного управления своим бизнесом.

– Каковы планы банка в малом бизнесе на 2025 год в условиях, когда в экономике видны напряжения?

– Малый бизнес – движущая сила нашей экономики, ядро любого региона.

Я уверена, что, несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране, малый и микробизнес будут развиваться. В этом суть и ценность предпринимательства при рыночной экономике.

– А теперь, если позволите, несколько вопросов более личного характера: Сирена Джабраиловна, что помогает вам оставаться в тонусе и сохранять баланс между работой и личной жизнью в столь динамичной сфере?

– В динамичной банковской сфере, где каждый день требует максимальной вовлеченности, баланс между работой и личной жизнью для меня – это осознанный выбор и дисциплина. Мне помогает несколько принципов:

Приоритизация задач. Я чётко разделяю время на стратегические решения и операционку, используя методы тайм-менеджмента.

Физическая активность. Спорт не только держит в тонусе, но и помогает находить нестандартные решения для сложных задач.

Доверие команде: если вы нанимаете профессионалов и делегируете им полномочия, это освобождает время для главного – стратегии и развития клиентов.

Баланс – это не про равное количество часов, а про качество каждого из них. Успех в работе начинается с внутренней гармонии.

– Как бы вы описали свою философию управления и личные ценности? Что для вас значит Альфа-Банк и в чём вы видите его главное предназначение?

– Моя философия управления строится на трёх принципах: доверие, развитие и результат.

- Доверие – это основа отношений как внутри команды, так и с клиентами.

- Развитие – мы постоянно инвестируем в обучение сотрудников, потому что

только сильная команда может решать амбициозные задачи.

- Результат – это не просто цифры, а реальное влияние на бизнес клиентов и экономику региона.

Альфа-Банк для меня – это платформа для возможностей. Мы не просто предоставляем финансовые услуги, а становимся партнёрами в достижении целей предпринимателей.

Наше главное предназначение – делать бизнес клиентов устойчивее, помогая им расти даже в условиях неопределённости.

Личные ценности, такие как ответственность, инновации и человечность, полностью совпадают с ценностями банка. Это и есть наш «секретный ингредиент»: когда команда верит в то, что делает, это заряжает энергией и клиентов. Всё это называется Альфа-ДНК.

– Что для вас лично значит День российского предпринимательства и какое послание вы хотели бы донести до предпринимателей региона?

– Для меня День российского предпринимательства – это праздник силы духа, новаторства и ответственности. Предприниматели – это основа экономики, люди, которые не боятся рисковать, создают рабочие места и вдохновляют других на развитие. Лично для меня это день благодарности: я вижу, как много усилий вкладывается в каждый бизнес, особенно в условиях быстро меняющегося рынка.

Моё послание предпринимателям Подмосковья простое: «Вы не одни!»

Альфа-Банк всегда готов быть вашим надёжным партнёром – не только в финансовых вопросах, но и в поиске индивидуальных решений для роста. Верьте в свои идеи, адаптируйтесь к изменениям, а мы поможем превратить ваши амбиции в результат. Помните, что даже в сложные времена рождаются лучшие возможности!



Ассоциация продавцов и производителей оконной и дверной фурнитуры:

тренд на безопасность современных окон, защиту детей и взрослых



Директор Ассоциации продавцов и производителей оконной и дверной фурнитуры Татьяна Александровна Зарембо

В современном мире вопрос безопасности оконных конструкций становится всё более актуальным. Окон давно перестали быть просто квадратным световым проёмом в стене. Тренд на расширение пространства и повышение естественного освещения привёл к увеличению площади оконных конструкций. Окон стали больше, тяжелее, увеличилась и высотность зданий. При этом статистика показывает, что ежегодно происходит множество несчастных случаев, связанных с падением из окон, особенно среди детей. К примеру, только за 2022 год, по данным МВД России, из окон выпало более 1400 детей, 200 из них погибли. Оставшиеся в живых получили очень серьёзные травмы.

Ещё одной актуальной проблемой всегда было большое количество взломов и краж, осуществляемых через окна, в частности расположенные на первых и вторых этажах, в частном домостроении.

Современные технологии позволяют сделать окна максимально безопасными, но для этого необходимо соблюдать определённые стандарты и правила установки.

НОВЫЕ СТАНДАРТЫ БЕЗОПАСНОСТИ ОКОННЫХ КОНСТРУКЦИЙ

Весной 2024 года был введён в действие обновлённый международный стандарт ГОСТ 23166-2024 «Блоки оконные и балконные. Общие технические условия», в котором требованиям к безопасности оконных блоков уделено особое внимание. В нормативе прописаны фактически все проблемные моменты, которые могут возникнуть при эксплуатации оконных и балконных блоков:

- вероятность выпадения детей;
- опасность эксплуатации фрамужных створок;
- повышение взломостойкости окон;
- предупреждение выпадения раздвижных створок;
- ограничения по размерам глухого остекления (неоткрывающихся створок) и многое другое.

ГОСТ 23166-2024 также регламентирует обязательную установку на окна устройств для обеспечения безопасности детей, к которым относятся:

- откидно-поворотный способ открывания створок;
- замки с ключом для блокировки распашного открывания створок;
- оконные ручки с ключом или кнопкой;
- ограничители распашного режима створки (планки).

Также описаны рекомендации по применению тех или иных устройств в зависимости от вариации и типов открывания оконных и балконных блоков, а в Приложении Б приведены примеры таких устройств.

Ещё одним важным пунктом, касающимся безопасности окон, является требование о необходимости установки на окна первых, вторых и последних этажей в новостройках специальных взломоустойчивых окон по ГОСТ 31462 (п. 6.1.8).

Важно также отметить, что новый ГОСТ 23166-2024 обязывает прописывать требования к безопасному использованию из-

делий, в том числе к наличию устройств, обеспечивающих невозможность самостоятельного открытия ребёнком створок изделий в распашное состояние, в проектной документации либо в техническом задании на изготовление изделий. Надеемся, что вступление в силу ГОСТ 23166 в новой редакции действительно поможет повысить уровень безопасности окон.

Многие строительные компании, понимая важность вопроса безопасности, уже комплектуют окна в новостройках устройствами для обеспечения детской безопасности. Но, к нашему сожалению, пока не все. Кто-то продолжает гнаться за удешевлением себестоимости, хотя все эти устройства и элементы почти не влияют на стоимость оконных конструкций и составляют менее 2% в их себестоимости. Даже наоборот, наличие устройств детской безопасности может использоваться застройщиками как аргумент в пользу выбора потребителями именно их компании.

МОДЕРНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Стоит также заметить, что в последние годы в соответствии с национальным проектом развития образования проходит масштабная программа по модернизации социальных объектов, в том числе образовательных учреждений и школ. Только в Москве, помимо того, что строится по 60 новых образовательных зданий в год, ещё по сотне школ в год планируется реконструировать.

Планируемая модернизация школ и детских садов включает:

- замену старых окон на современные безопасные конструкции;
- установку защитных механизмов на все окна;

- проведение инструктажа персонала по правилам эксплуатации;
- регулярный контроль состояния оконных конструкций.

Ещё более амбициозная программа реализуется в области здравоохранения – реконструкция поликлиник.

В помощь строительным организациям для реализации этих программ экспертами оконной индустрии был разработан и введён в действие абсолютно новый ГОСТ Р 71297-2024 «Блоки оконные и дверные. Требования к обеспечению безопасности при эксплуатации в зданиях дошкольных образовательных и общеобразовательных организаций», в котором также подробно прописаны требования к безопасности оконных конструкций. И на текущий момент в разработке находится аналогичный норматив на светопрозрачные изделия для зданий образовательных организаций и физкультурно-оздоровительных комплексов, в подготовке которого принимает непосредственное участие Ассоциация продавцов и производителей оконной и дверной фурнитуры (АПП).

Надеемся, что безопасность оконных конструкций станет не просто дополнительной опцией, а необходимым элементом современного строительства и ремонта. Особенно важно обеспечить защиту в местах, где находятся дети. Новые стандарты и модернизация образовательных учреждений помогут сделать окна действительно безопасными, но ответственность за соблюдение правил безопасности лежит на каждом из нас. Правильная установка защитных устройств и соблюдение правил эксплуатации помогут предотвратить несчастные случаи и обеспечить безопасность всех членов семьи.

Устройства и элементы, влияющие на безопасность, составляют менее **2%** от себестоимости оконных конструкций, а вклад, вносимый им в нашу жизнь, бесценен.



Алексей Якубовский: «ИНЭКТИО – чистая и безопасная вода для людей и производств»



«Потому что без воды – и ни туды, и ни сюды!» – поётся в старой песенке, и это простое утверждение трудно оспорить. Жизнь на планете возникла благодаря воде и продолжается благодаря ей, да и сами-то мы есть то, что мы пьём, и в любом производстве без H₂O практически никак. Современная наука знает об этой чудесной жидкости очень многое. Параметры, по которым определяют её качество, займут не один абзац: от физических, химических, бактериологических показателей до радиоактивности, pH, минерализации, общего микробного числа, растворённого кислорода, окисляемости, содержания тяжёлых металлов и т.д. и т.п. И под каждые нужды эти параметры свои – от них зависит качество жизни каждого из нас и качество самой разной продукции. Но как же достичь необходимых параметров, кто в этом поможет?

Сегодня у нас в гостях Алексей Якубовский, генеральный директор ООО «ИНЭКТИО», область работы которой – водоподготовка и очистка воды. Мы поговорили об истории компании, о её достижениях, ценностях и планах на будущее.

– Алексей Владимирович, как давно, кем и на какой базе была создана компания ИНЭКТИО? Почему вы выбрали такую сферу деятельности? Каковы были ключевые моменты в истории развития компании?

– Свою историю компания ИНЭКТИО начинала как стартап. Стартап всегда возникает на основе какой-то мысли, идеи. На тот момент мы уже являлись производителями: руководили другим успешным предприятием, чья продукция уже была брендирована и пользовалась спросом. И на каком-то этапе получилось так, что очень много у нас в работе собралось инфраструктурных объектов, в том числе связанных с водоочисткой и водоподготовкой. Запуская такие объекты в опытную эксплуатацию, наши специалисты сами стали немножко технологами и разобрались, как всё действует в этой сфере и что ценно для конечного заказчика.

И тут родилась вскользь брошенная идея: «А почему бы нам не заняться именно этим продуктом? Ведь мы можем предложить нашим партнёрам качественные решения в сфере водоподготовки, водоочистки, а также металлические конструкции из нержавеющей стали, создать отличное отечественное производство, оснащённое передовым станочным парком, компетентными людьми и так далее!».

Основным мотивом стало наше стремление предложить эффективные и современные решения для очистки воды в самых разных отраслях. Мы выбрали эту сферу, потому что осознавали, что с каждым годом потребность в качественной очистке воды будет только расти, особенно с учётом ухудшения экологии и ужесточения правил, касающихся водопользования.

Идея прозвучала, стала жить и постепенно воплощаться в реальность. И первая истина, что мы вынесли, вникнув в ситуацию глубже: в средствах водоподготовки российским производителям ещё расти и расти! Но при этом поняли, что этот путь можно пройти только в связке с компетентными людьми. Начали искать место, где могли бы локализовать производство. И так сложилось, что территорию под производственную площадку мы нашли во Владимире, который исторически является родоначальником и одним из ведущих центров водного хозяйства. Когда мы решили локализоваться там, мы понимали, что нас ждёт сильная конкуренция даже по признаку территориальности. Это

был настоящий вызов, но мы перевернули эту ситуацию с негативного знака на позитивный. Начали искать на месте людей, которые могут войти в нашу команду.

Оглядываясь назад, понимаешь: каждый пройденный на начальном этапе шаг нашего развития закладывал основы для дальнейшего роста.



Начальник производства ИНЭКТИО
Сергей Пантелеев

– С какими основными вызовами вы столкнулись при создании собственного производства и благодаря чему их преодолели? Что представляет собой ваша компания сегодня: локация, производственные мощности, площади, коллектив?

– Как я уже говорил, первым вызовом стала локализация на очень конкурентной территории. Там мы начали искать людей, которые могли бы войти в команду и возглавить наше главное подразделение – производство. Таким образом нашли начальника производства Сергея Пантелева, о котором хотелось бы рассказать особо. Это замечательный человек и отличный производственник. На наше счастье, Сергей Владимирович как раз находился в поисках работы. Мы его пригласили, пообщались, и с тех пор он с нами, чему мы очень рады, ведь он, подобно центробежной силе, сразу начал подтягивать к себе весь производственный ресурс. Хотелось бы упомянуть также нашего главного инженера, Михаила Леонидовича Барбула. Он – тоже наша гордость, кандидат технических наук, наш главный технический ум. Без него техническое развитие компании не двигалось бы и в половину так активно. Эти два лидера обеспечили значительную долю успеха ИНЭКТИО.

Дальше подыскивали конкретное место в промзоне, провели ремонт, построили инфраструктуру и запустили производство. И начали упорно работать, заявляя о себе на рынке. Этот путь был более продолжительным и не столь гладким, как можно предположить, читая этот абзац, но мы успешно прошли его и продолжаем развиваться.

Недостаток квалифицированных кадров тоже стал серьёзной проблемой. Мы решили её, создав программу обучения и

повышения квалификации для сотрудников, а также привлекая экспертов из смежных областей.

Сегодня компания ИНЭКТИО располагает современными производственными мощностями, коллектив состоит из высококвалифицированных специалистов с солидным опытом работы в индустрии. Мы создали команду, которая помогает покорять нам всё новые вершины.

– А что такое «ИНЭКТИО» – как расшифровывается аббревиатура?

– Скорее, это акроним. Работа компании основана на главных столпах инжиниринга и проектирования:

И – индивидуальность.

Мы не используем шаблоны: каждая задача индивидуальна, отражает особенности данного объекта.

Н – новаторство.

Сотрудники компании постоянно отслеживают последние научные подходы и разработки, воплощают их в своих технологических решениях и оборудовании.

Э – экологичность.

Мы минимизируем антропогенную нагрузку на экологию и разрабатываем оборудование, которое не загрязняет окружающую среду.

К – качество.

Проекты находятся под постоянным контролем специалистов на каждом этапе – от проектирования до заключительной проверки ОТК. Мы уверены в качестве продукции и предоставляем гарантию от 24 месяцев на всё производимое оборудование.

Т – технологии.

Наша команда реализует индивидуальный подход, базирующийся на современных технологических подходах и методах, учитывая пожелания и особенности каждого нашего заказчика.

И – инжиниринг.

Специалисты в команде ИНЭКТИО имеют опыт работы с задачами разной сложности, что даёт возможность взглянуть на каждый новый проект под различными углами технической реализации.

О – оборудование.

Мы производим оборудование, которое действительно работает на благо каждого нашего партнёра.

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

– Наш слоган: «Создаём сегодня уверенное завтра!».

Наша миссия – создавать инновационные решения, которые способствуют устойчивому развитию, повышая качество жизни через современные технологии и эффективное использование ресурсов. Мы стремимся к партнёрству с клиентами, предоставляя надёжные продукты и услуги, которые отвечают самым высоким стандартам экологии и эффективности,

**Девиз ИНЭКТИО:
«Создаём сегодня
уверенное
завтра!».**

содействуя развитию жилищно-коммунального хозяйства и промышленности России.

Мы поддерживаем высокие стандарты качества в области водоподготовки и очистки воды. Качество воды напрямую влияет на здоровье людей и состояние экосистемы, поэтому мы сосредоточены на разработке эффективных технологий, которые помогли бы обеспечить доступ людей и производств к чистой и безопасной воде.

– Как вы оцениваете нынешнее состояние индустрии водоподготовки и очистки сточных вод в России?

– Текущее состояние индустрии достаточно динамичное и одновременно непростое. Мы наблюдаем рост интереса к новым технологиям и решениям, которые могут улучшить эффективность очистки и снизить затраты. Однако существуют и серьёзные препятствия: устаревшее оборудование на многих предприятиях, плохое состояние инфраструктуры. Важно, чтобы государство продолжало поддерживать инициативы по модернизации и внедрению новых решений для очистки воды.



Главный инженер ИНЭКТИО Михаил Барбул



– Участвует ли компания ИНЭКТИО в программе импортозамещения и какие стратегии для этого были разработаны?

– Да, ИНЭКТИО активно участвует в программе импортозамещения с момента своего создания. Своей деятельностью мы помогаем нашим клиентам снизить уровень зависимости от импорта. Мы также берём на себя ответственность за развитие новых технологий и инновационных решений на отечественном рынке.

Кроме того, мы выполняем большую работу с отечественными производствами и поставщиками по комплектующему оборудованию, как итог – в наших установках используется 95% сырья и комплектую-

щих отечественного производства: трубопроводная обвязка, металлы, запорная арматура, приводная техника, пневматика и т.д. Таким образом мы активно участвуем в развитии коллег, которые занимаются их производством.

Наши производственные площадки, которые мы самостоятельно реализовали, автоматизированы и с гордостью носят звание отечественных производств, минимизируя всё, что связано с импортозависимостью.

– Кто ваши заказчики, партнёры? Как вы находите их, а они – вас?

– Я с гордостью могу сказать, что мы участвуем и в оснащении очень важных объектов. Наше оборудование установлено на нескольких значимых заводах по производству уникальных изделий и материалов для нужд России. Мы подготавливаем воду для их технологических процессов – на выходе она должна соответствовать строгим требованиям стандартов.



Работая с различными секторами: пищевой промышленностью, нефтехимией и коммунальными услугами, – мы находим своих клиентов и через участие в выставках и конференциях, и по рекомендациям действующих партнёров.

Занимаемся водоподготовкой для инфраструктурных объектов. Наши партнёры – водоканалы, теплосети, котельные муниципальных образований.

У нас, например, есть объект, где три котельных питаются от нашей водоподготовки, там стоят наши установки с системой обратного осмоса, насосные станции, водные узлы, производительность установки 400 м³/ч.

Качественная вода очень важна при эксплуатации котлов и другого тепломеханического оборудования, во избежание осадка и сужения диаметра трубопроводов за счёт отложений.

Мы также обслуживаем пищевые производства, в частности молокозаводы, ликёроводочные предприятия, хлебопекарные комбинаты и пр. В последнее время смотрим в сторону фармацевтической отрасли, но для сотрудничества с ней нам надо ещё кое-что усовершенствовать.

Вообще, мы берёмся только за те задачи, которые способны выполнить отлично, что способствует созданию хорошей деловой репутации и высокого имиджа. Мы умеем говорить «нет», честно заявляя заказчикам и партнёрам, что некоторые задачи вне нашей компетенции. Это очень важно, так как доверие и безупречная репутация – ключевые факторы в любой отрасли.

Что касается подачи питьевой воды, нас привлекают и к этому: есть, например, узел, от которого три населённых пункта питаются нашей водичкой.

Занимаемся водоподготовкой и в нефтяной промышленности. Производим установки дозирования, а также разраба-



Производственные площадки
ИНЭКТИО
автоматизированы и с
гордостью
носят звание
отечественных
производств,
минимизируя
всё, что связано
с импортозависимостью.



тываем и производим металлоконструкции из нержавеющей стали для производств с агрессивными средами, – это одно из направлений, по которому мы в последнее время вырвались вперёд. Предоставляем шеф-монтаж по проведению сборочных работ этих металлоконструкций.

Всё, что касается металлоконструкций и трубопроводов из нержавеющей стали, а также различных деталей из них – наш конёк. Это отдельное направление, на которое мы возлагаем особые надежды.

– Почему в качестве стратегии компании был избран индивидуальный подход к каждому заказу и клиенту?

– Как я уже сказал, мы работаем в очень разных областях, где необходима чистая вода, и транслируем заказчику индивидуальный подход к решению именно его вопроса. Каждая задача для нас важна, каждое решение готовим точно.

Благодаря такому дифференцированному подходу среди наших заказчиков как крупные, так и небольшие промышленные предприятия, а также государственные структуры.

ИНЭКТИО может быть полезна везде, где используется вода. Возьмём для примера хотя бы школьные бассейны: там требуется водоподготовка по СанПиНу, и решать такие задачи непросто, но можно, обладая универсальной технологией.

У нас есть возможность провести работу независимо от области, выдать своё резюме, а затем реализовать, ещё больше расширив свои компетенции.

– Какие проекты, реализованные недавно, вы хотели бы отметить особо? Какими достижениями прошлого года гордитесь больше всего?

– Проектов, которые хотелось бы отметить, у нас очень много. Я бы сказал, мы

гордимся каждым проектом, который сделали, независимо от того, большой он или маленький.

ИНЭКТИО – это всегда чистая вода с нужными для конкретного потребителя свойствами. Больше всего радует, когда мы проводим водоподготовку для людей.

«Чистая вода каждому жителю» – это замечательная история, и мы гордимся тем, что причастны к ней.

Ещё мы испытываем большую гордость своей причастностью к оборонному потенциалу, радуемся, что можем внести свой небольшой вклад в общее дело.

Данные проекты мы воспринимаем не только как бизнес, но и как вклад в национальное достояние.

В таких проектах мы причастны к ценностям, которые важнее доходов, – это потрясающе и крайне важно.



Мы рады, что часто можем снизить расходы наших клиентов и принести им реальную экономическую выгоду от правильных технологических решений, потому что, когда вода становится более качественной, улучшается качество производства любого продукта, снижаются риски, увеличиваются обороты. Например, среди партнёров у нас есть один стекольный завод, где используются большие печи, которые были запитаны от централизованного водоснабжения. А это значит, что предприятие теряло порядка 3 млн рублей в месяц из-за подачи воды в этом цикле. Возникла идея создать там обратное водоснабжение с подготовленной водой, где такого потребления уже не будет. Это сокращает расходы примерно на 40 млн рублей в год, и эти средства могут быть направлены на прогрессивные процессы развития завода.

– Как планируете развивать компанию?

– Первое, в чём мы непрерывно развиваемся – это наши ценности. Главная ценность – это человеческий ресурс, наши люди. Команда ИНЭКТИО сосредоточена на развитии инновационных решений, которые помогут нашим клиентам улучшить свои показатели, и на внедрении новых современных технологий.

Естественно, мы развиваем наш брендинг и хотим добиться, чтобы название ИНЭКТИО вызывало в людях только позитивный отклик. Вся наша команда работает, в хорошем смысле слова, на добрую молву, которая разносится про наши достижения, наши проекты, наших специалистов. Мы строго соблюдаем корпоративную этику, уважаем каждого клиента и дорожим каждым. Это и есть самая главная ценность, которую мы привносим в этот мир.

ТАТЬЯНА ФИШЕР, ТАТЬЯНА БОГДАНЕНКО: «Т2 КОСМЕТИКА – один из лучших брендов на российском бьюти-рынке»

Бывает так: сойдутся две половинки, прекрасные сами по себе, и создадут ещё более прекрасное целое. Так получаются совершенный знак инь и ян, восхитительные афогато и колд брю и самые счастливые семьи. А иногда, если повезёт, даже деловые союзы. Именно так возник бренд Т2 КОСМЕТИКА. Его создали две женщины с романтическим, овеянным творчеством гения русской поэзии именем. Две Татьяны – симбиоз науки и эстетики, опыта и вдохновения.

Татьяна Фишер – профессиональный врач-косметолог с более чем четвертьвековым опытом работы. Ежедневное взаимодействие с пациентами позволяет ей глубоко понимать потребности тех, кто стремится сохранить здоровье и молодость кожи. Под её руководством профессиональные технологи разрабатывают уникальные формулы, где каждый ингредиент тщательно подобран, чтобы добиться максимального эффекта. Татьяна знает о косметике всё и даже больше – её профессионализм обеспечивает высокие стандарты качества и эффективности каждого продукта. Татьяна Богданенко – модель, актриса и искушённый пользователь косметической продукции. Постоянная смена образов и необходимость тщательно ухаживать за внешностью сформировали у неё высокий вкус и любовь к качественному уходу.

Их объединило и вдохновило стремление создать российский бренд, который мог бы стать достойной альтернативой ушедшим с рынка премиальным маркам.

Т2 КОСМЕТИКА создаётся с любовью и заботой, с вниманием к каждой детали: от разработки формулы до подтверждения её гипоаллергенности и безопасности.

Мы побеседовали с Т2 – с двумя Татьянами.

Вначале вопросы к Татьяне Богданенко.



– Как возник ваш симбиоз с Татьяной Фишер? Что вас подвигло к созданию совместного бренда?

– Я много лет являюсь клиентом Татьяны Фишер как очень грамотного и востребованного косметолога. За это время мы хорошо узнали друг друга. Я безгранично доверяю Татьяне и её компетенции специалиста бьюти-сегмента.

Мне давно хотелось создать бизнес, который сочетал бы в себе творчество и красоту и продукция которого была бы одновременно полезной и нужной людям.

Пазл сложился, когда с российского рынка ушли косметические бренды, которыми мы привыкли пользоваться.

Татьяна поддержала идею создания собственного косметического бренда.

Т2 – это мы: две Татьяны. И вот уже полтора года мы с вдохновением и любовью к нашим клиентам развиваем свой бренд Т2 КОСМЕТИКА.

– Как ваша карьера в модельном бизнесе и актёрском мастерстве повлияла на ваше восприятие косметики и её роли в жизни современного человека?

– При работе над ролью и создании образа гримёры наносят на лицо грим, который помогает актёру подчеркнуть то или иное состояние персонажа, выделить какие-то возрастные параметры или чер-

ты характера. Для этого используется много грима и декоративной косметики. Ни для кого не секрет, что они забивают поры и неблагоприятно влияют на кожу. Вот почему после грима кожу необходимо правильно очистить и хорошо восстановить.

Здесь чрезвычайно важна уходовая косметика – от её качества зависит, как быстро кожа сможет восстановиться и будет ли она на следующий день выглядеть свежей и ухоженной. Поэтому моя работа увеличивает требовательность к качеству и декоративной, и уходовой косметики.

– Вы обладаете уникальным вкусом и понимаете потребности клиентов. Как это вдохновляет вас на создание продуктов Т2 КОСМЕТИКА?

– Спасибо за высокую оценку!

Без вдохновения вообще ничего не получится, ни в каком деле. Нужно любить то, что делаешь, тогда всё сложится.

Конечно, я вдохновлена тем, чем мы занимаемся, потому что мы создаём косметику, которую любим использовать и в повседневной жизни, исходя из своих требований, не только как владельцы бренда, но и как потребители. Нами руководит огромное желание, чтобы любое соприкосновение с нашими продуктами, с брендом Т2 КОСМЕТИКА приносило людям пользу и удовольствие. Это достижимо

только в том случае, если продукт действительно очень качественный и безопасный.

– Каковы ключевые принципы красоты, которые вы хотели бы донести через свою косметическую линию?

– Всё самое красивое нужно искать в природе, а самое прекрасное в ней, наверное, – цветы и женщины. Вот для наших прекрасных женщин мы и создаём продукты, достойные их.

Что такое женская красота? Это прежде всего естественность и здоровье. Здоровая ухоженная кожа – что может быть лучше? Ухоженные женщины всегда выделяются – они как бы светятся изнутри.

Впрочем, это касается и мужчин. Принцип нашей косметики: «Естественная красота через ухоженную кожу» – для всех людей, независимо от гендера. И все наши продукты создаются с учётом этого принципа. Кстати, мы разрабатываем и линейку для мужчин с учётом особенностей мужской кожи. T2 – косметика для двоих!

– Какие факторы вы считаете наиболее важными для успешного бренда косметики в современном мире? По каким критериям можно определить, что бренд успешен?

– Узнаваемость бренда и доверие к нему потребителей – самые важные факторы для успешного бренда.

Но, для того чтобы этого достичь, нужно много трудиться, исходя из большого уважения к потребностям клиента, которые ты собираешься закрыть своим продуктом.

– Вы активно участвуете в разработке и формировании имиджа бренда. Какие принципы вы используете для продвижения T2 КОСМЕТИКА на рынке?



– К сожалению или к счастью, в стремительно меняющейся реальности потребительского рынка сегодня нет чётких механизмов по продвижению нового бренда, тем более российского. Ни один маркетолог, ни одно даже самое крупное маркетинговое агентство не даст вам бизнес-план, который гарантированно приведёт к успеху нового бьюти-бренда. Сейчас мож-

но действовать только методом проб и ошибок. Мы очень внимательно следим за тенденциями в продвижении успешных компаний. Что-то берём себе на заметку, постоянно экспериментируем и интуитивно выбираем для себя то, что нам подходит.

Нет шаблонов, 100-процентно приводящих к успеху. Дорогу осилит идущий! И мы маленькими шажочками, но каждый день двигаемся вперёд.

Нами движет уверенность, что T2 КОСМЕТИКА – один из лучших брендов на российском бьюти-рынке.

Это не просто слова. У нас небольшая, но очень профессиональная и креативная команда, которая каждый день с любовью и вдохновением работает над развитием нашей компании. И мы рады, что бренд T2 КОСМЕТИКА с каждым днём всё более узнаваем.

16 апреля этого года компания T2 КОСМЕТИКА получила премию «Открытие года» на ежегодной звёздной премии «Прорыв года», которую организует журнал Moda Topical при информационной поддержке FashionTV.

– Ваш любимый продукт из линейки T2 КОСМЕТИКА? Почему вы его рекомендуете?

– Наши продукты дополняют друг друга. Мы создаём их таким образом, чтобы каждый продукт усиливал действие и эффективность следующего и предыдущего. Поэтому очень трудно выделить любимый.





Я пользуюсь всей линейкой и результат, как говорится, налицо!

– Что для вас значит создание российского бренда и каково ваше видение его роли в косметической индустрии?

– Были времена, когда российские производители завоёвывали первые места на мировых выставках практически в любом сегменте рынка. И вся продукция российских производителей считалась лучшей в Европе и в мире.

Похоже, сейчас у нас появились очень хорошие предпосылки к тому, чтобы возобновить эту традицию.

Мы делаем косметику высочайшего уровня. Есть стереотипы, которые сейчас ломают российские компании. Один из них – зарубежные бренды всегда лучше отечественных. По привычке люди переплачивают за бренд, а его качество оставляет желать лучшего.

Мы очень тщательно разрабатываем рецептуру, сочетаем максимальную эффективность с безопасностью и получаем косметические продукты самого высшего класса. Для молодого российского бренда ключевая задача – убедить людей ознакомиться с нашей продукцией и попробовать её. А дальше всё – кто попробовал один продукт, заказывает

следующий и, получив великолепный результат, остаётся нашим постоянным покупателем.

Мы в самом начале развития. Лучшая реклама для нас – все, кто пробовал нашу косметику, видят заметное улучшение ка-

чества своей кожи, очень довольны своим внешним видом, рекомендуют нашу косметику друзьям и знакомым.

А теперь несколько вопросов Татьяне Фишер.

– Как ваш опыт работы врачом-косметологом повлиял на основные идеи и принципы, заложенные в продуктах T2 КОСМЕТИКА?

– Как врач-косметолог я ежедневно сталкиваюсь с последствиями неправильного ухода: вижу, что часто излишнее увлечение косметическими средствами приводит к раздражению и ухудшению состояния кожи. T2 КОСМЕТИКА пропагандирует принцип минимализма и осознанного подхода к уходу за кожей. В составе продуктов нет ничего лишнего – только необходимые ингредиенты в оптимальной концентрации.

Этот принцип реализуется в лаконичных формулах:

- в отказе от агрессивных компонентов;
- в мультифункциональности – продукты способны решать несколько задач одновременно, экономят время и ресурсы;
- в понятном составе – чёткая и прозрачная информация о составе каждого продукта, чтобы потребитель мог осознанно выбрать косметику для своей кожи.

– Вы уделяете особое внимание выбору ингредиентов для своих формул. Какие факторы и принципы вы учитываете при отборе компонентов, чтобы гарантировать их эффективность и безопасность?

– Мы не полагаемся на маркетинговые уловки и мимолётные тренды. В основе каждой формулы лежат проверенные ингредиенты, эффективность которых доказана клинически.





– Как вы оцениваете текущее состояние рынка косметики в России и какие уникальные преимущества T2 КОСМЕТИКА может предложить клиентам в этой сфере?

– На сегодняшний день рынок косметики в России представляет собой динамично развивающуюся систему, характеризующуюся высоким уровнем конкуренции и постоянным изменением потребительских предпочтений. Наблюдается рост спроса на качественную и безопасную продукцию, что обусловлено повышением уровня осведомленности потребителей о составах косметических средств и их влиянии на здоровье.

Средства T2 КОСМЕТИКИ подходят для различных типов кожи – от сухой и чувствительной до жирной и проблемной. Они способны решать целый спектр задач, начиная от увлажнения и питания, заканчивая защитой от вредного воздействия окружающей среды и борьбой с признаками старения.

Благодаря своей многофункциональности они позволяют упростить процесс ухода за кожей. Удобство в использовании делает средства T2 КОСМЕТИКИ идеальным выбором для занятых людей, которые ценят своё время и хотят получить максимальный результат при минимальных усилиях.

Быстро, просто и эффективно!

– Не могли бы вы поподробнее рассказать о процессе разработки нового продукта? Какова роль команды технологий в создании эффективных формул?

– Первое, что нужно подчеркнуть: мы не используем готовые рецептуры!

В данный момент у нас в разработке крем для глаз. Разберём процесс на его примере.

На первом этапе врач-косметолог формирует техническое задание – рецептуру будущего продукта.

Основное наше требование – добавление активов только в рабочих концентрациях и с доказанной эффективностью.

Далее к работе по созданию рецептуры приступают химики-технологи.

И вот первый образец готов, его отдают нам на тестирование!

Что-то не устраивает? На доработку!

И так несколько раз, пока не получим идеальный вариант.

Затем проходят окончательные испытания в лаборатории и получение сертификатов.

Поэтому не можем мы выпускать каждый месяц по несколько средств, но за те, что выпускаем, отвечаем 100-процентно!

– Как вы поддерживаете связь с клиентами и учитываете их отзывы при совершенствовании своей продукции?

– Находясь на передовой индустрии красоты, врач-косметолог обладает уникальной возможностью прямого взаимодействия с клиентами: внимательно изучая состояние кожи, выслушивая жалобы и пожелания, он получает реальную картину проблем, с которыми сталкиваются клиенты. Этот непрерывный контакт – не просто рутина, а ценнейший источник информа-

ции, позволяющий формировать глубокое понимание потребностей и ожиданий, что, в свою очередь, становится фундаментом для совершенствования продуктов T2 КОСМЕТИКА.

– Ваша миссия включает применение современных технологий. Какие именно технологии вы используете при производстве и разработке косметики T2?

– Мы сотрудничаем с ведущими лабораториями РФ, которые обладают значительными преимуществами при производстве косметики, обусловленными высоким уровнем квалификации специалистов, способных решать сложные задачи в области разработки и производства косметики.

Используются современные методы тестирования для оценки токсичности, аллергенности и раздражающего действия косметических веществ.

Отрадно, что на наших глазах на рынке появляются и уверенно его завоёвывают такие интересные и новые российские компании!

Пожелаем T2 КОСМЕТИКА дальнейшего процветания.



Контакты:

t2cosmetics.ru
<https://t.me/T2Kosmetika>

Елена Лыгорева: «Риелтор – надёжный проводник в мире недвижимости»

Основательница агентства недвижимости «Золотой ключ» из города Дмитрова Елена Николаевна Лыгорева единогласно избрана коллегами президентом Гильдии риелторов Московской области. Инаугурация состоялась 3 апреля. Первый месяц работы на важном и ответственном посту – самое время подвести первые итоги и определить направления, в которых предстоит двигаться профессиональному сообществу участников рынка недвижимости.



ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА

Елена Николаевна Лыгорева родилась в семье учителей. Окончила Яхромский аграрный колледж по специальности «экономика и бухгалтерский учёт». Затем продолжила образование в Российском государственном гуманитарном университете на факультете управления городским хозяйством по специальности «экономист». Второй диплом о высшем образовании получила в Московской финансово-юридической академии после обучения на факультете юриспруденции.

Работала бухгалтером на предприятии, управляла собственным магазином одежды. Заняла руководящую должность уже через полгода работы в сфере недвижимости, через год стала соучредителем нового офиса, а через три – открыла собственное агентство «Золотой ключ».

В 2016 году стала членом Дмитровской торгово-промышленной палаты, где заняла пост председателя Комитета риелторов и агентств недвижимости. Затем основала Союз риелторов города Дмитрова и была избрана его президентом.

Елена Николаевна – член Комитета женщин-предпринимателей при Дмитровской ТПП, член правления торгово-промышленной палаты. Состоит в Союзе православных женщин, является активным участником экспертных комиссий Федерального экспертного совета по местному и общественному самоуправлению.

– Елена Николаевна, в начале апреля состоялась ваша инаугурация в качестве президента Гильдии риелторов Московской области. Поздравляем вас с избранием. Что это событие значит лично для вас?

– Для начала я хотела бы пояснить, что Российская гильдия риелторов – это добровольное объединение профессиональных участников рынка недвижимости. Гильдия участвует в развитии прозрачного рынка риелторских услуг, законодательной и нормативной базы, системы профессиональных стандартов. Также Гильдия занимается созданием и поддержкой территориальных объединений профессиональных участников рынка недвижимости, развивает деловые связи членов Гильдии с партнёрами, оказывает услуги по обмену информацией и развитию сотрудничества между участниками рынка. Это важная и нужная работа не только для самих владельцев и сотрудников агентств недвижимости, но и для региона, для России в целом. Гильдия риелторов Московской области очень авторитетная и весомая организация, президентом которой я была избрана единогласно в ходе большого общественного собрания. Конечно, я представила свою предвыборную программу, в которой объяснила своё видение, куда и как должно двигаться наше профессиональное сообщество. Артемий Юрьевич Шурыгин, президент Российской гильдии риелторов, впервые в истории региональ-

ного отделения вручил почётный знак президента Гильдии риелторов Московской области, я принесла клятву. Звучали напутствия и пожелания.

Что я чувствовала в этот момент? Безусловно, чувство гордости и большой личной ответственности. Я благодарна за то, что коллеги высоко оценили мои личные качества, опыт общественной и профессиональной работы. Я ставлю перед собой цель сохранить авторитет Гильдии, сформированные ценности, традиции и крепкие деловые взаимоотношения между членами и государственными структурами исполнительной власти.

Гильдия риелторов Московской области – это самое большое в России профессиональное объединение специалистов сферы недвижимости. Мы объединились 28 лет назад, и сейчас Гильдия включает 150 компаний. И моя задача – развивать, масштабировать и популяризировать это движение.

– Для вас это не первый опыт лидерства. Именно вы стали объединять вокруг себя предпринимателей, работающих в сфере недвижимости в родном Дмитрове. Почему это было важно на тот момент?

– Впервые свой опыт объединения специалистов я получила в ТПП Дмитрова, возглавив в 2016 году созданный Комитет риелторов и агентств недвижимости. Это была очень важная социальная миссия на тот момент. Сейчас мало кто вспомнит, но это было время нарастания проблем в экономике России, которая впервые столкнулась с внешним давлением санкций. Происходило падение доходов и, как следствие, спроса со стороны населения, низкая цена на нефть и отсутствие программы замещения доходов от продажи углеводородов заставляла сворачивать ряд социальных программ. Тогда мы замечали падение рынка недвижимости, но главное – появление недобросовестных конкурентов. Авторитет риелторов был очень низким, и во многом это было вполне оправдано. Нам нужно было объединиться с конкурентами для решения целого ряда проблем. Во-первых, необходимо было восстановить репутацию специалистов, работающих в сфере недвижимости. Во-вторых, наладить нормальные деловые отношения как внутри рынка, так и с государственными структурами, с которыми в своей работе мы соприкасаемся ежедневно. Мы стали проводить заседания комитета, на которые приглашали представителей администрации, Росреестра, БТИ, Кадастровой палаты и многих

других. Коллеги разъясняли нам нормы законодательства, приводили примеры из практики, отвечали на заранее сформулированные вопросы. Мы на себе прочувствовали пословицу, что в одной лодке грести надо всем.

Ещё одним важным шагом уже в качестве президента Союза риелторов г. Дмитрова, созданного мной в 2018 году, стало открытие обучающего центра, где мы начали готовить специалистов по недвижимости «с нуля». Всего выпустили более 10 потоков стажёров. Так шаг за шагом мы создавали сообщество риелторов. Потом уже на основе общения и взаимного обучения возникла необходимость в постоянном общении, во взаимных консультациях и помощи. Мы организовали общие чаты и таким образом повысили уровень обслуживания клиентов, фактически сформировали общие базы.

Так шаг за шагом мы создали сообщество профессионалов-единомышленников, которым можно доверять, установили правила партнёрских продаж, что ускорило реализацию объектов недвижимости, оговорили правила этики, что позволило решать спорные вопросы между коллегами и клиентами, стали проводить мероприятия по тимбилдингу, направленные на установление доверительных деловых отношений между участниками рынка недвижимости, и заручились поддержкой исполнительных органов власти, повысив качество услуг и значение профессии риелтора в нашем городе.

– Сейчас Гильдия риэлторов – авторитетная и уважаемая организация, знак качества в сфере недвижимости. Если человек обращается к агентству – члену Гильдии, в чём он может быть уверен?

– Это знак качества не только на словах. Гильдией риэлторов был разработан национальный стандарт для специалистов по работе с недвижимостью. Сотрудники компании, входящие в Гильдию, раз в 3 года проходят обязательную аттестацию, подтверждают свои навыки, знание норм законодательства, включая все изменения. Все потенциальные члены нашего сообщества проходят тщательную юридическую проверку уставных и всех внутренних документов, специалисты при этом выезжают непосредственно в офис. Если всё в порядке, агентство сертифицируется и получает специальный значок. Он даёт гарантию того, что сотрудники обучены, обеспечивают высокое качество услуг, строго соблюдают конфиденциальность при совершении сделок и их профессиональная деятельность застрахована. На сайте Российской гильдии риэлторов ведётся Единый реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости. Не менее важно, что, обращаясь к нам, человек может получить помощь от коллег – членов Гильдии по всей стране. Скажем, у клиента из Под-

московья есть потребность купить жильё на Камчатке. Беспокоиться не надо – коллеги помогут.

– Елена Николаевна, можно сказать, что сейчас в связи с высокой ключевой ставкой на рынке недвижимости наблюдается стагнация?

– Да, мы замечаем изменения спроса на рынке недвижимости по многим причинам. Ни для кого не секрет, что ранее до 80% квартир приобреталось с привлечением средств ипотечных кредитов. Рост ключевой ставки до 21% вызвал повышение стоимости таких займов, а вслед за этим и падение спроса. Добавим к этому отмену некоторых госпрограмм. Всё это в совокупности привело к замедлению рынка вторичного жилья, включая загородное. Сейчас стали частыми сложные цепочки сделок, в которые включены от трёх семей и больше.

Иными словами, люди продают старую квартиру, добавляют накопленные средства и переезжают в жильё побольше. Иногда задействовано сразу несколько объектов. А вот новое жильё от застройщиков продаётся лучше, в этом помогает семейная ипотека по низким ставкам. Сейчас она по-прежнему доступна во многих регионах России.



– Рынок нежилой недвижимости сейчас на подъёме. Можно сказать, что мы наблюдаем рост спроса на промышленные площади и на землю, а также снижение на коммерческие помещения из-за переполненности рынка аренды торговых площадей?

– Что касается роста спроса на промышленные площади – замечание абсолютно справедливое. В связи с различными программами поддержки предприятий, занимающихся импортозамещением, предприниматели готовы приобретать и строить собственные цеха или склады. Бизнес проявляет высокий интерес к большим ло-

гистическим центрам, где есть и административные здания, и производственные, удобные подъездные пути, готовые коммуникации. А вот что касается коммерческих зданий, спрос на них в пандемию действительно упал, но сейчас возрождается, особенно это касается новых микрорайонов. Людям важно иметь в шаговой доступности кафе, химчистку, небольшой обучающий центр для детей, медицинскую лабораторию и стоматологический кабинет, т.е. мы наблюдаем уменьшение числа магазинов, тем более многие ушли в маркетплейсы, и расширение точек сферы услуг.

– Дайте совет тем, кто готов к инвестициям в недвижимость: что вы посоветуете приобрести своим клиентам и лучшим друзьям?

– Всё зависит от бюджета и целей: что вы хотите – иметь пассивный доход или готовы активно управлять своей недвижимостью. Я бы рекомендовала покупать кладовки и парковочные места в новостройках для последующей сдачи в аренду или перепродажи. Можно попытаться удачу на торгах банкротов, но тут нужен либо опыт, либо помощь экспертов. Ещё одно модное направление – это флиппинг. Человек покупает старую «убитую» квартиру, делает в ней современный, пусть и недорогой, ремонт, возможно, перепланировку, и перепродает её полностью обновлённой, с мебелью. Это очень популярно, но опять же может потребоваться помощь специалиста для перспективной оценки стоимости помещения с учётом всех понесённых затрат. Что касается покупки коммерческой недвижимости, тут стоит оценить все риски. Если это первый этаж жилого дома, он будет пользоваться спросом; если есть намерение покупать большие площади, сразу стоит искать так называемых якорных арендаторов – крупных ретейлеров, например. Что касается покупки квартир с последующей сдачей в аренду – это всегда проекты с долгой окупаемостью. Но если есть возможность, почему бы нет. Зато очень выгодно покупать небольшие земельные наделы и строить на них коттеджи, пусть небольшие, для посуточной сдачи в аренду. Ещё я бы рекомендовала обратить внимание не только на Москву, Подмосковье или Санкт-Петербург, но и на развивающиеся регионы, особенно там, где возникают предприятия по импортозамещению, растёт туристический поток и строится инфраструктура. Здесь выгодно покупать и земли как невосполнимый ресурс, при этом есть уже готовые размежёванные участки, что очень удобно, и квартиры в новостройках – впоследствии они будут пользоваться большим спросом. Я хочу подчеркнуть, что государство, вообще, призывает нас инвестировать в родную страну, в Россию – вложения окупятся сторицей. Но, повторюсь, прежде чем решиться на операции с недвижимостью, проконсультируйтесь со специалистом!



Анастасия Литвиненко:

«Правовая база будет приобретать всё большее значение для бизнеса...»

Анастасия Литвиненко – предпринимательница, юрист, финансист, спикер, член Совета МОО «Опора России» и автор книги о правилах управления личными финансами. Компания «КИТБИЗ», которой руководит Анастасия, помогает малому и среднему бизнесу организовывать и сопровождать финансовый учёт, консультировать и принимать управленческие решения на базе цифр. Почему сегодня это особенно важно? Ответ на этот и другие вопросы вы найдёте в интервью, данном Анастасией Литвиненко нашему изданию.

– Анастасия Борисовна, как давно работает на рынке компания «КИТБИЗ»? Как вы пришли к идее её создания, что вас вдохновило на это решение?

– Компания «КИТБИЗ» на рынке уже более трёх лет. Создавая её, я ставила цель оказывать помощь компаниям и предпринимателям, попавшим в сложные, нестандартные ситуации. Мой личный опыт в управлении и бизнесе научил, что далеко не для каждого случая легко найти решение в справочнике или в интернете. Да что там, даже специалисты по налогам и финансам не всегда могут найти оптимальный ответ на тот или иной вопрос. Я же в своей деятельности на тот момент уже совмещала три направления: юридическое, финансовое и медиацию. И успешно сочетала их при решении вопросов своих клиентов. А затем решила масштабировать этот проект, привлекая таких же экспертов, владеющих компетенциями в разных сферах. Моей задачей было помочь как можно большему числу людей.

– Ваш опыт работы в налоговой инспекции и в строительной компании был весьма разнообразным. Как эти этапы вашей карьеры сформировали вашу профессиональную философию и подход к бизнесу? Почему клиентам в вашем очень конкурентном секторе рынка стоит выбрать «КИТБИЗ»?

– Я действительно повидала в бизнесе немало: и как наёмный работник, и как собственница бизнеса, и как сотрудник налоговой службы. Процесс взаимодействия с налоговой службой знаю с разных сторон. И в работе ищу оптимальный вариант, учитывая правовой аспект, экономическую выгоду и интересы обеих сторон этого взаимодействия. Путь решения в каждом случае будет свой: иногда стоит чётко надавить на закон, иногда – перестроить формат работы на более выгодный, а иногда – пойти на долгие переговоры с сотрудниками налоговой инспекции. Так же работают и другие представители «КИТБИЗа». И часто для решения клиентских вопросов мы собираемся вместе, устраиваем мозговые штурмы и круглые столы, поскольку разные эксперты могут предложить свои варианты решения. В итоге часто рождается что-то совсем новое.

– Есть ли у вашей компании девиз, слоган?

– Само название «КИТБИЗ» расшифровывается как «контроль и технологии для бизнеса». Я считаю, что в предпринимательской деятельности очень важно следовать технологии и контролировать процессы. Успешность бизнеса во многом зависит от этого, а не только от выбора ниши и работы с клиентской базой. Можно суперудачно попасть в целевую аудиторию, но прогореть на налогах и штрафах или не просчитать дополнительные риски, попасть в ловушку недобросовестных конкурентов и даже партнёров. Сотрудники «КИТБИЗа» помогут следить за состоянием бизнеса, чтобы предотвращать такие ситуации. Часто это лишь вопрос методичности и контроля.

– Ваши клиенты часто отмечают, что вы помогаете им не только решать проблемы, но и оптимизировать бизнес-процессы. Как вы справляетесь с такими нестандартными задачами и что для этого необходимо?

«КИТБИЗ»

расшифровывается

как «контроль

и технологии

для бизнеса».

Я считаю, что в

предпринима-

тельской

деятельности очень

важно следовать

технологии и

контролировать

процессы.

– Всю ситуацию в бизнесе можно оцифровать: количество сотрудников, оплата их труда, количество заказов, складские остатки, расходы на рекламу, конверсия, жизненный цикл клиента – в бизнесе очень много показателей. Но предприниматели часто следят только за выручкой, чистой прибылью и ещё двумя-тремя аспектами. А если собрать всю картину, сразу становится видно, где слабое место, и тогда проще найти решение. Например, компания



постоянно ищет дополнительные рекламные каналы. Мы анализируем эффективность рекламы и видим, что часть каналов уже работает в убыток. Значит, прежде чем осваивать новые, нужно сократить старые. Тем самым удаётся добиться сокращения издержек. Так же и с другими процессами.

– Вы упоминали свою роль как бизнес-трекера. Какие ключевые аспекты вы учитываете при помощи компаниям в масштабировании их бизнеса?

– Основная задача бизнес-трекера – изучить финансовые показатели компании и понять, насколько картина соответствует стратегии, которая поставлена собственником. Например, в одной компании производство перестало успевать за продажами. Как бизнес-трекер я провела беседы с владельцем компании и руководителями отдела продаж и производственного департамента. В результате удалось выяснить, что бывший руководитель производства в последние недели своей работы уже не был заинтересован в результатах своего отдела, и дела шли по накатанной, а продавцы работали ударно. На основе этой информации и цифр мы стали искать пути решения. Сначала замеры нормирования по сменам, нашли нужный показатель по каждому участку. Дальше пришлось сделать ряд перестановок по рабочим местам, чтобы добиться этих цифр, проверить оборудование,

что-то докупить. В результате довольно быстро удалось выйти на требуемые показатели. Понятно, что причины в каждом случае будут свои, как и пути решения. Поэтому и нужен специалист со стороны, который оценит всю картину и найдёт, на каком участке возникла проблема.

– Какую роль играет финансовая грамотность в успешном ведении бизнеса и что нового вы планируете предложить в этой области?

– Есть одна распространённая ошибка, которую делают многие предприниматели: они видят деньги в кассе и используют их прямо сейчас. Иногда тратят на жизнь, иногда – на развитие бизнеса, но в любом случае не ведут учёт. А когда через неделю приходит время платить зарплату сотрудникам, денег нет. Приходится влезать в кредиты или задерживать людям зарплату. Это простой пример, для чего нужна финансовая грамотность. Мы помогаем навести порядок в финансах, настроить платёжный календарь и научиться управлять бизнесом на основе цифр в целом.

– Вы активно участвуете в жизни общества, включая работу в «Опоре России». Как это сотрудничество влияет на ваши бизнес-процессы и на вашу работу с клиентами?

– Работа в «Опоре», конечно, требует много времени и сил, но я вижу в этом

дополнительные возможности. Это новые знакомства и партнёрства, возможность обмениваться знаниями и опытом, а ещё заявить о себе на более широкую аудиторию. Но главное, что даёт общественная деятельность, – это понимание ценности своей работы, той пользы, которую ты можешь нести людям. Это очень заряжает и мотивирует на то, чтобы двигаться дальше и не сдаваться.

– Спорт – важная часть вашей жизни. Как занятия теннисом влияют на вашу бизнес-деятельность и принятие решений? Спорт для вас – это удовольствие или преодоление себя?

– Спорт для меня действительно очень важен, но в прошлом году я перенесла серьёзную травму и до сих пор не могу заниматься в полную силу. Конечно, я организую себе физическую нагрузку – ту, которую разрешают врачи, однако от участия в теннисных турнирах пока пришлось отказаться. И всё же теннис дал мне очень много. Мяч перелетает с одной стороны поля на другую за доли секунды. Нужно мгновенно сориентироваться, принять решение и совершить действие, чтобы отбить удар противника. Это очень ценный навык, который пригождается и в других сферах жизни: в работе, в переговорах, в ведении бизнеса.

– Какой сложный проект или случай в вашей практике стал для вас настоящим прорывом и чему он вас научил?

– Самым сложным проектом для меня стала компания, которая подвергается жёсткому регулированию со стороны законодательства. Деятельность подлежит строгому лицензированию, и даже для маркетинговых кампаний оговаривается целый перечень дополнительных условий. Причём сфера достаточно новая, даже сами регуляторы не всегда знают, чем руководствоваться при взаимодействии с этой компанией. Нормы не прописаны чётко, допускают толкования. И то, что у одного проверяющего не вызовет вопросов, для другого станет грубым нарушением. Приходится лавировать, вести многосторонние переговоры, много раз переделывать отчётную документацию. Зато этот кейс учит меня гибкости и методичности: если уж выбираем одну переговорную позицию, придерживаемся её до конца, на всех уровнях и во всех инстанциях.

– Ваша книга о финансовой грамотности стала полезным инструментом для многих людей. Каково ваше главное послание читателям? Что вы хотите, чтобы они вынесли из вашего опыта?

– Главное, что мы хотели показать: ваша финансовая ситуация в первую очередь зависит от вас. Меняя своё мышление, мы можем приходить к другим результатам в своей жизни. Мы с моим соавтором поде-

лились личным опытом, как нам удаётся выходить из различных ситуаций не просто без потерь, но и с какой-то пользой и даже выгодой для себя, и как в обычной жизни применять те инструменты, которыми обычно пользуются предприниматели при ведении бизнеса, – так, чтобы это помогало развиваться и наращивать благосостояние.

– Как вы подходите к процессу формирования своей команды? Какие качества ищете в сотрудниках, чтобы они соответствовали вашей философии бизнеса?

– Для меня важно, чтобы сотрудники были не просто ответственными и исполнительными. Мне нужно, чтобы они придерживались того же подхода, что и я, то есть креативно подходили к выполнению задачи, рассматривали её в разных аспектах, искали нестандартные решения и, конечно, ставили в приоритет пользу для клиента.

– Каково ваше видение развития законодательства в области налогообложения и финансов в ближайшие годы? И как это может отразиться на вашем бизнесе и клиентах?

– Сейчас происходят серьёзные сдвиги в нормативно-правовой базе: правила становятся более чёткими, а у регуляторов появляется больше инструментов для контроля. Неслучайно именно в этом году проведена налоговая реформа. Можно предположить, что теперь гораздо строже будут наказываться различные схемы дробления бизнеса и финансовые махинации. Поэтому я рекомендую компаниям, вместо того чтобы придумывать какие-то схемы, искать оптимальные варианты работы в рамках существующих законов. Нужно помнить, что целью всех этих мер является оздоровление экономики и стабилизация общей ситуации в стране. Если изучить и соблюдать прописанные нормы, работать станет даже легче.

– Какие личные цели и амбиции вы ставите перед собой на ближайшие годы и как они совпадают с вашими профессиональными стремлениями?

– Я бы хотела сделать упор на развитие юридического блока своих услуг. Я уверена, что с течением времени правовая база будет приобретать всё большее значение для бизнеса, ведь законы постоянно совершенствуются, а для успешного ведения бизнеса необходимо учитывать все актуальные тенденции. Это коррелирует и с моими личными целями, поскольку в ближайшие 2 года я планирую получить статус адвоката и уже на другом уровне бороться с экономическими преступлениями, а добросовестным компаниям оказывать всестороннюю помощь при работе в правовом поле.

Беседовала Анастасия Фокина





Глобализация и стремительное развитие технологий делают логистику стратегическим направлением, определяющим, кто будет в лидерах рынка. Тонкости автоматизации склада мы обсудим сегодня с Артуром Мухамедшиным, директором направления логистики компании СИТЕК.

СИТЕК – ОФИЦИАЛЬНЫЙ РАЗРАБОТЧИК И ИНТЕГРАТОР РЕШЕНИЯ «1С:WMS ЛОГИСТИКА. УПРАВЛЕНИЕ СКЛАДОМ», ОДИН ИЗ ЛИДЕРОВ СВОЕЙ ОТРАСЛИ;

- 16 ЛЕТ НА РЫНКЕ;
- БОЛЕЕ 250 ПРОЕКТОВ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И РЕТЕЙЛА;
- 300+ ПРОФЕССИОНАЛОВ В КОМАНДЕ.



ОДНО ОКНО – БЕЗГРАНИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ: КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ СКЛАДА ОТ СИТЕК

– Артур, расскажите, что вы понимаете под комплексной автоматизацией склада?

– Представьте, что ваш склад работает как умный дом: свет включается автоматически, когда вы заходите, температура регулируется сама, а система управляет всеми устройствами, чтобы вы могли наслаждаться комфортом.

В автоматизированном складе всё устроено так же: технологии берут на себя рутину, создавая идеальные условия для вашего бизнеса.

Система управления складом (WMS) выступает в роли умного ассистента, который знает, где лежит каждая вещь, когда и куда её нужно переместить и как сделать это максимально эффективно. Для автоматизации склада важна не только система управления, но и оборудование: современные стеллажи, сканеры и ТСД (терминалы сбора данных), принтеры этикеток, роботы и стабильные Wi-Fi сети, обеспечивающие бесперебойную работу всех устройств.

Автоматизация превращает ваш склад в пространство, где каждый процесс под контролем, оборудование работает слаженно, ресурсы используются оптимально, а вы можете сосредоточиться на развитии бизнеса, не отвлекаясь на рутину.

– Автоматизация склада, как вы её описываете, очень заманчива. Но такие проекты требуют серьёзных вложений. Стоит ли игра свеч? Какую

реальную выгоду получают компании, которые решились на этот шаг?

– Вы правы, проекты автоматизации склада требуют значительных временных и финансовых вложений, но результаты, которые получают компании, показывают, что это выгодная инвестиция.

Во-первых, автоматизация позволяет повысить производительность склада. Представьте, что операции, которые раньше занимали часы, теперь выполняются за минуты; эффективность вырастает до пяти раз.

Во-вторых, это снижение затрат. Автоматизация помогает рационально использовать ресурсы: от времени сотрудников до складских площадей. Вы минимизируете издержки и ускоряете поставки, то есть повышаете уровень сервиса ваших клиентов.

В-третьих – снижение количества ошибок. Человеческий фактор больше не становится причиной потерь: приёмка и отгрузка товаров проходят без сбоев, а штрафы из-за ошибок остаются в прошлом.

Кроме того, вы получаете полный контроль над запасами. Вы всегда точно знаете, какой товар в наличии, сколько его, с какими сроками годности, в каких ячейках склада он находится.

И, наконец, автоматизация открывает доступ к актуальной аналитике. Вы получаете данные в режиме реального времени, что позволяет принимать быстрые и взвешенные управленческие решения.





Ваш бизнес становится гибким, устойчивым и готовым к любым изменениям.

– Артур, время – также ценный ресурс для бизнеса. Расскажите, сколько длится внедрение таких проектов?

– На этот вопрос нет универсального ответа. Проект автоматизации склада – это процесс, сроки и этапы которого в большей части определяются целями, задачами и особенностями конкретного предприятия. В среднем наши проекты длятся 3-6 месяцев. Я расскажу об основных этапах проекта внедрения, но тоже с оговоркой – это неполный и необязательный список:

1. Анализ текущей ситуации (обследование). Изучение текущих процессов и инфраструктуры склада для выявления слабых мест и возможностей для улучшения.
2. Проектирование будущей модели работы (консалтинг). Разработка бизнес-процессов с учётом устранения найденных недостатков и достижения стратегических целей.
3. Моделирование, в том числе с применением цифрового двойника. Выбор технологий и оборудования, а также расчёт экономической выгоды.
4. Проектирование. Разработка подробных технических требований и чертежей для интеграции новых систем в существующий склад.
5. Установка ПО и оборудования. Поставка, настройка и адаптация программного обеспечения, интеграция 1C:WMS с другими системами, а также с автоматизированным и роботизированным оборудованием.
6. Обучение персонала работе в системе.
7. Запуск системы. Переход склада на новую модель работы с использованием внедрённых решений.
8. Техническое сопровождение и обслуживание системы для поддержания её работоспособности.

На проектах мы обеспечиваем соблюдение сроков, гарантируем успешный за-

пуск. И всё же вовлечённость руководства предприятия, слаженная работа команды заказчика и наших специалистов играют важную роль. Чем лучше взаимодействие, тем быстрее склад начинает работать по-новому.

– Оборудование – это одна из значительных статей расходов в проекте автоматизации. Неправильный выбор может обойтись очень дорого. Расскажите, как сделать оптимальный выбор?

– Мы тщательно изучаем особенности склада клиента и учитываем условия эксплуатации оборудования, интенсивность использования и типы штрихкодов.

Учитывая все вводные, эксперт предлагает 2-3 оптимальных решения, которые соответствуют бюджету клиента, с возможностью бесплатного тестирования оборудования перед покупкой.

Мы обеспечиваем официальную гарантию и постгарантийное обслуживание оборудования в сервисных центрах, а также следим за новинками рынка, чтобы предлагать нашим клиентам лучшие решения.

– В начале нашей беседы вы говорили о Wi-Fi сети. Почему стабильное покрытие так важно и как его обеспечить?

– Действительно, стабильные Wi-Fi сети – это основа для бесперебойной

работы автоматизированного склада. Когда системы управления и оборудование функционируют в режиме реального времени, качество беспроводной связи становится критически важным.

Нашим клиентам мы всегда рекомендуем провести радиообследование – анализ качества беспроводной связи и факторов, влияющих на её стабильность. Во время обследования наши специалисты находят слабые зоны покрытия и предлагают решения для оптимизации расположения точек доступа и улучшения инфраструктуры.

– Итак, автоматизация склада – это не просто про технологии, это про уверенность в завтрашнем дне; это способ сделать бизнес сильнее, быстрее и эффективнее, сохраняя ресурсы и открывая новые возможности для роста. Артур, можете ли вы поделиться примерами наиболее успешных проектов СИТЕК?

– Компания СИТЕК реализовала более 250 проектов автоматизации предприятий различных отраслей. Каждый проект интересен, уникален, в каждом были успехи и сложности.

Требования к логистике растут как в России, так и в странах ближнего зарубежья. Совсем недавно мы завершили проект автоматизации склада для ТОО «ТД INTANT» – лидера рынка специализированного оборудования в Республике Казахстан. Эксперты СИТЕК оптимизировали логистические процессы компании INTANT, внедрив систему 1C:WMS. В рамках проекта также настроили интеграцию с 1C:ERP и провели обучение складского персонала. Важно, что внедрение прошло без остановки процессов, что позволило клиенту не прерывать работу склада и перейти на новые стандарты без потерь.

Также не могу не упомянуть крупномасштабный проект автоматизации и роботизации склада для ГК «Восток-Сервис», полностью реализованный на базе отечественных решений и технологий: это 1C:WMS, RMS и роботы российского производства Ronavi Robotics.

О наших проектах можно рассказывать долго. Предлагаем вам посмотреть, как это было.

Сканируйте QR-код, чтобы увидеть видеоотзыв ГК «Восток-Сервис» и другие кейсы комплексной автоматизации от СИТЕК.

**Сайт: wms.sitec-it.ru
Почта: wmssale@sitec-it.ru
Тел.: 8 (800) 700-97-70**





**Андрей
Городинец,
«КЕРАЛИТ»:**
«Наша глобальная
задача – обеспечить
устойчивое
развитие компании
в долгосрочной
перспективе как
лидера огнеупорной
отрасли России»

Едва на заре человеческой культуры наши давние предки освоили огонь, возникла потребность в огнеупорных материалах. С развитием человеческой цивилизации огнеупорные материалы стали основой доменных, медеплавильных, стеклоплавильных и других, столь же необходимых печей.

В России огнеупоры в виде кирпичей из огнеупорных глин и каолинов начали изготавливать в середине XVII века. При Петре I значительное количество такого кирпича делали из подмосковных глин. Сначала производство огнеупоров развивалось при металлургических заводах как дополнение к основному производству.

С резким развитием промышленности в Российской империи возникло уже не кустарное производство, а специализированное, ставшее основой собственно огнеупорной промышленности. Первыми шагами было создание в 1893-м Белокаменского огнеупорного завода и завода в Латной (1897 г.).

В СССР производство огнеупоров вышло на качественно новый уровень. Сегодня считается, что наличие огнеупорной промышленности и качество огнеупоров в той или иной стране характеризуют степень её индустриализации. Из более чем 212 стран мира огнеупорная промышленность имеется только в 35, причём четверть мировых мощностей приходится на страны СНГ. Свою лепту в эту статистику вносит и наро-фоминская компания «КЕРАЛИТ», с генеральным директором которой Андреем Городиным мы побеседовали.

– Андрей Викторович, история вашей компании началась в 2001 году, когда было принято решение об организации нового, современного производства огнеупорных материалов и изделий на их основе. А почему была выбрана именно эта сфера? Кто стоял у истоков предприятия?

– Развитие технологий мирового производства чугуна и стали в 1980-1990 годы, внедрение внепечной обработки и непрерывной разливки потребовали применения совершенно новых видов огнеупоров, ранее не производившихся на территории стран СНГ.

Поэтому и родилась идея строительства предприятия по производству современных неформованных огнеупоров и вибролитых изделий на их основе.

Решение о создании такого производства было принято основателями компании Вячеславом Михайловичем Горбаченко и Юрием Михайловичем Белецким. Строительство первой очереди, включив-

шее в себя производственно-складской комплекс № 1 и объекты инфраструктуры, было реализовано под руководством генерального директора компании Алексея Яковлевича Никифорова, к сожалению, ныне покойного, имевшего колоссальный опыт в создании огнеупорных заводов в нашей стране и за рубежом.

– Как всё начиналось? Как развивалось?

– Проектирование и строительство первой очереди завода проходило в 2001-2004 годах. ПСК-1 и объекты инфраструктуры были введены в эксплуатацию 30 августа 2004 года актом государственной комиссии.

В 2008-2013 гг. был реализован уникальный для стран СНГ проект строительства ПСК-2, представляющий собой комплекс по производству табулярного глинозёма и спечённой алюмомagneвовой шпинели. Следует отметить, что данные продукты являются одними из основных сырьевых материалов для производства современных огнеупоров. Компания «КЕРАЛИТ» и по сей день является единственным производителем данной продукции на территории стран СНГ и одним из трёх производителей в Европе.

В 2017-2020 годах был спроектирован и построен ПСК-3, цех по производству формованных оксид-углеродистых изделий для выполнения рабочей футеровки различных тепловых агрегатов чёрной металлургии, таких как кислородные конвертеры, дуговые сталеплавильные печи, сталеразливочные ковши.





Важные даты:
2004 год – ввод
 в эксплуатацию
 ПСК-1 и объектов
 инфраструктуры;
2013 год – ввод
 в эксплуатацию
 ПСК-2;
2020 год –
 ввод в эксплуа-
 тацию ПСК-3.

– Что представляет собой компания «КЕРАЛИТ» на сегодняшний день?

– Сегодня компания «КЕРАЛИТ» – современное, динамично развивающееся предприятие. Мы предлагаем нашим заказчикам не просто высококачественную продукцию собственного производства, а комплексные решения выполнения футе-

ровок в чёрной и цветной металлургии, цементной промышленности, литейном производстве: от проектирования и поставок до инженерингового сопровождения при эксплуатации, выполнения реконструкции и ремонтов различных тепловых агрегатов. При непосредственном участии компании были выполнены проекты по строительству и вводу в эксплуатацию различных тепловых агрегатов на таких предприятиях, как Новолипецкий металлургический комбинат, Череповецкий металлургический комбинат, Тулачермет-сталь и другие.

Производственно-складской комплекс № 1 имеет в своём составе три автоматизированные линии неформованных огнеупорных материалов суммарным годовым объёмом производства более 50 тыс. тонн в год.

Производственно-складской комплекс № 2, представленный высокотемпературной печью, мощностями по дроблению, помолу и классификации табулярного глинозёма и шпинели, способен производить до 24 тыс. т продукции в год.

Производственно-складской комплекс № 3 располагает автоматическими гидравлическими прессами, дозировочно-смесительным отделением и комплексом термообработки оксид-углеродистых изделий годовым объёмом производства до 32 тыс. т в год.

– Каков ассортимент выпускаемой продукции? Какими новинками особенно гордитесь? Участвуете ли в программе

импортозамещения? И если да, получаете ли в этой связи поддержку от государства?

– Компания «КЕРАЛИТ» выпускает не только широкий спектр огнеупоров для различных отраслей промышленности. Одной из составляющих успеха производства мы считаем ориентир на собственное сырьё. Мы не только производим табулярный глинозём и алюмомагниеую шпинель для собственного производства огнеупоров, но и поставляем часть объёмов нашим коллегам в Российской Федерации. Ранее эти виды продуктов поставлялись нами и в страны Евросоюза, США.

Расширение линейки продуктов на основе табулярного глинозёма позволило нам отказаться от импорта данных видов сырья из ЕС.

Реализация проекта ПСК-3 была осуществлена нами во взаимодействии с Фондом развития промышленности Минпромторга РФ, выразившемся в предоставлении льготного займа на закупку оборудования. Безусловно, это позволило ускорить сроки реализации проекта.

– Испытывали ли какие-то трудности в связи с санкциями? И если да – как их преодолевали?

– Введение санкционных ограничений не могло не отразиться на деятельности нашей компании: многие виды сырья, лабораторное и промышленное оборудование стали недоступны для нас. Но благодаря компетенциям сотрудников компании в течение относительно короткого времени были подобраны доступные

аналоги сырьевых материалов, которые позволили сохранить ассортимент выпускаемой продукции без ухудшения её эксплуатационных качеств. Кроме того, как говорят, «нет худа без добра»: мы нашли новых для себя производителей оборудования в Юго-Восточной Азии, с которыми сегодня реализуем проекты развития производства.

– В каких сферах экономики применяются выпускаемые предприятием изделия? Кто ваши клиенты и партнёры?

– Продукция, выпускаемая компанией «КЕРАЛИТ», в первую очередь предназначена для предприятий чёрной и цветной металлургии, цементной промышленности, машиностроительного комплекса РФ и стран СНГ. Нашими долгосрочными партнёрами и потребителями являются практически все предприятия металлургии. Особо стоит отметить плодотворное и взаимовыгодное сотрудничество с Группой НЛМК, ПАО «СЕВЕРСТАЛЬ», ПАО «ЕВРАЗ», ПАО «Промышленно-металлургический холдинг», ОАО «УЗМЕТКОМБИНАТ», ОАО «Белорусский металлургический завод».

– В 2011 году компания «КЕРАЛИТ» была признана победителем аукциона на получение права пользования недрами с целью разведки и добычи магнетита на участке Буровой Киргитейского месторождения, в следующем году получила лицензию на право пользования недрами. Как дальше развивались события: место-

рождение всё ещё используется компанией? И что такое магнетит? Для чего он в вашем производстве?

– Магнетит является природным материалом, который после декарбонизации, высокотемпературного спекания или плавки превращается в незаменимое сырьё для производства широкой номенклатуры огнеупоров. Российская Федерация является одним из лидеров по запасам данного ценного вида сырья.

Мы используем данное сырьё в своём производстве, импортируя его в основном из КНР.

Вместе с тем после получения лицензии на геологоразведку и добычу магнетита на участке Буровой Киргитейского месторождения в Красноярском крае компания выполнила геологоразведку, постановку запасов на баланс и проектирование горнодобывающего предприятия и объектов инфраструктуры. Проект прошёл государственную экспертизу, и в настоящий момент прорабатываются варианты строительства горнодобывающего предприятия и комплекса по переработке магнетитовой руды. Местом локации перерабатывающего комплекса будет наша площадка в Наро-Фоминском городском округе Московской области.

Реализация данного проекта позволит нам создать ещё одну вертикально интегрированную цепочку производства широкого спектра огнеупоров, отказаться от импортных закупок, пусть даже из дружественной нам КНР, создать дополнитель-

ные рабочие места в Наро-Фоминском городском округе.

– Сотрудничаете ли с местными властями, ТПП? Участвуете ли в благотворительности?

– Компания «КЕРАЛИТ» является членом ТПП Наро-Фоминского округа на протяжении полутора десятков лет. Мы стараемся принимать активное участие в проектах социально-экономического развития округа, поддерживаем инициативы администрации, депутатов Московской областной Думы от нашего округа. Принимаем участие в обеспечении проведения спортивных мероприятий на территории округа, таких как Кубок по лыжным гонкам на призы олимпийского чемпиона Александра Легкова. Считаем очень важным и ответственным участие в общественной жизни округа.

– Каковы ваши планы до конца текущего года? А в более отдалённой перспективе?

– Планируем успешно завершить план производства и реализации продукции, выполнить взятые на себя обязательства по её своевременной поставке предприятиям-потребителям. Завершить в 2025 году строительство складского комплекса для сырьевых материалов, закупаемых пока ещё по импорту. Наша глобальная задача – обеспечить устойчивое развитие компании в долгосрочной перспективе как лидера огнеупорной отрасли России.



«ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА»: на качестве не экономят!



Желание приобрести загородное жильё у россиян крепнет: квадратный метр его часто обходится дешевле, чем в квартире, а жить в таком доме экологичнее, а для многих и просто приятнее. В 2024 году индивидуальное жилищное строительство по-прежнему остаётся популярным направлением. Многие наши соотечественники стремятся иметь собственный частный дом, где можно отдохнуть от городской суеты, насладиться природой и провести время с семьёй и друзьями.

При этом стили, материалы и технологии строительства также имеют отчётливый вектор: современные тенденции направлены на создание функционального и экологичного пространства без излишеств и вычурных элементов.

Сегодня мы расскажем вам о компании «Территория комфорта», одной из динамично развивающихся в сфере индивидуального домостроения в премиум-сегменте в России.

«ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА» СЕГОДНЯ

Начинала компания свою работу в Московской области. На сегодняшний день работает в Москве и Московской области. Дальнейшее расширение планируется, но в этих же регионах: руководство компании мотивирует это тем, что не хочет «разбрасываться», чтобы иметь возможность лучше контролировать качество строительства своих посёлков.

Сегодня «Территория комфорта» продолжает очень быстро развиваться.

На сегодняшний день в работе – три коттеджных посёлка, застраиваемые в едином стиле.

В среднем в них по 70 участков.

В «Территории комфорта» работает множество специалистов: от разнорабочих, кладчиков, монолитчиков до прорабов, директоров по строительству и сотрудников технического надзора, контролирующих качество и сроки строительства.

Клиентам предлагается несколько вариантов покупки домов в этих коттеджных посёлках. Есть участки с уже построенными домами, индивидуально разработанными архитектором компании. Можно выбрать из нескольких типовых проектов с возможным внесением изменений. Также есть вариант клиентам совместно с архитектором компании разработать свой собственный индивидуальный проект с нуля.

Объём индивидуального домостроительства в России активно растёт уже несколько лет. Согласно свежим социологическим опросам, больше половины россиян (58%) изъявляет желание жить в частном доме.

Что привлекает наших соотечественников? Конечно же, простор. 71% респондентов именно это преимущество поставил на первое место, ещё 63% опрошенных отмечали среди преимуществ свежий воздух и экологию, ну а каждый второй (51%) предпочёл бы тишину городскому шуму и суете. По данным «Домклик», в 2023 году Сбер выдал 106,3 тыс. ипотечных кредитов на строительство частных домов, что в 4,4 раза больше, чем годом ранее. За этот же период объём выданных средств вырос практически в 5 раз и достиг 476,9 млрд рублей.

Эксперты отмечают, что доля индивидуального жилищного строительства (ИЖС) продолжает стабильно увеличиваться из года в год. Если в 2018 году этот показатель был на уровне 42,9%, то к 2020-му он вырос до 48,4%. В конце 2023 года частное домостроение в общем объёме строительства достигло 53,2%, и, по прогнозам, эта тенденция сохранится и при подведении итогов текущего года.

НА КАЧЕСТВЕ НЕ ЭКОНОМЯТ

Дома компания «Территория комфорта» строит из клеёного бруса, бетона и кирпича Porotherm. Сопротивление теплопередаче стены, построенной из блока Porotherm, выше, чем у большинства аналогов на рынке, поэтому стеновой материал не требует дополнительного утепления. Отличная терморегуляция и высокая паропроницаемость блока гарантируют комфортное проживание.

В домах используются только самые качественные и лучшие материалы. Основ-

ным материалом, помимо бетона, является блок Thermo. Компания – официальный партнёр по малоэтажному домостроению из продукции Porotherm.

«Территория комфорта» гордится своим качеством строительства и использованием только лучших материалов. Компания не экономит на качестве, стремясь обеспечить своим клиентам только надёжную и долговечную недвижимость.

ЭТО СТИЛЬНО!

«Территория комфорта» строит свои посёлки в едином стиле, и на данный момент здесь пришли к тому, что больше всего клиентам нравятся дома в стиле «шале» или «райт». Эти стили компания и выбрала для своих коттеджных посёлков.

«БОРОДИНО VILLAGE»

<https://borodino-village.ru/>

С 2022 года компания реализует проект КП «Бородино Village» – очень камерный и закрытый посёлок в двух километрах от города Подольска.

Компания
«Территория
комфорта» более
15 лет на рынке.





Дома здесь в едином стиле «альпийское шале».

Участки со всеми коммуникациями, охраняемая территория, детские и спортивные площадки, прогулочные зоны, качественная управляющая компания. Реализация проекта продвигается очень хорошо, быстрее планируемых сроков. Продана примерно половина участков, есть дома, в которых клиенты уже приступили к внутренней отделке.

Клиент имеет возможность выбрать построенный дом, подобрать себе один из уже готовых проектов с возможностью доработать его под себя либо полностью спроектировать жильё под себя в принятом в посёлке едином стиле. Также, если у клиента есть готовый проект дома, специалисты компании могут внести в него изменения для соответствия общему стилю.

«НА ДАЧЕ»

<https://kpnadache.ru/>

В этом году стартовал проект КП «На Даче» под Наро-Фоминском с площадью посёлка 8 га.

Это камерный посёлок в очень хорошей транспортной доступности от Москвы и Наро-Фоминска, со всеми городскими коммуникациями: водой, газом, канализа-

цией и электричеством. Находится в пяти километрах от города Наро-Фоминска, на Киевском шоссе.

Посёлок состоит из 71 участка площадью от шести соток. Для реализации этого проекта компания решила спроектировать пять одноэтажных домов площадью 120, 140, 160, 180 и 200 квадратных ме-

тров в едином стиле «альпийское шале». В посёлке имеются детские площадки. А также – круглосуточная охрана, уборка и обслуживание территории, ответственная управляющая компания.

Территория находится в сосновом и еловом лесу. В пешей доступности железнодорожная станция Зосимова Пустынь.



Два из строящихся посёлков расположились на территории бывших пионерских лагерей. Это очень живописные лесные территории.



КАК СООБЩИЛО САРАФАННОЕ РАДИО

Компания «Территория комфорта» старательно поддерживает репутацию надёжного и честного застройщика. Сюда часто обращаются по рекомендации знакомых, родных, соседей. Благодаря сарафанному радио здесь делают большую часть продаж. Но, конечно, есть и реклама в интернете, свой ТГ-канал, сайт.

ВСЕ ПЛЮСЫ

Выбирают компанию «Территория комфорта» потому, что она очень гибка по отношению к клиентам. Например, в посёлке «Бородино Village» можно построить как типовой проект, так и индивидуально спроектированный под клиента. Не многие могут этим похвастаться: чаще всего в посёлках с подрядом предлагают лишь типовые проекты.

Немаловажно, что «Территория комфорта» предлагает различные программы финансирования, что делает её объекты доступными для широкого круга клиентов. Компания предоставляет гибкую систему рассрочки и сотрудничает с ведущими банками, чтобы помочь своим клиентам осуществить мечту о собственном жилье.

И наконец, привлекают роскошные локации.

Плюс они очень близко к городам Подольск и Наро-Фоминск, в 2 км для их жителей найдётся всё: от школы до спортивного комплекса и т. д.

Компания «Территория комфорта» приглашает всех желающих на экскурсии по своим посёлкам, где, возможно, вы обретёте тот самый «Дом своей мечты»!



АННА МОГУТНОВА, «Наро-Фоминское Агентство Недвижимости»: «Все проблеМЫ решаеМЫ!»



Покупка или продажа недвижимости – значимое событие в жизни большинства из нас. По статистике, обычный россиянин покупает квартиру 1-2 раза за всю жизнь, да и продаёт, соответственно, не чаще, а четверть соотечественников в настоящее время снимает жильё, хотя большинство из них мечтает о своём. На таком фоне агент по недвижимости может сыграть в жизни каждого из нас как счастливую, так и роковую роль. Как не ошибиться с выбором? Что отличает добросовестного профессионального риелтора? Об этом и многом другом мы расспросили Анну Могутовну – руководителя «Наро-Фоминского Агентства Недвижимости», профессионального агента по недвижимости с 2000 года, члена Национального совета Российской гильдии риэлторов, вице-президента Гильдии риэлторов МО, сертифицированного брокера по недвижимости, председателя Комитета ТПП НФ в сфере недвижимости и риелторских услуг.

– Анна, «Наро-Фоминское Агентство Недвижимости» («НАН») уже более 20 лет на рынке недвижимости Наро-Фоминского района. А как всё начиналось? Кто основал агентство, когда и на какой базе?

– Основали его мы, коллеги-единомышленники: сначала нас было двое, потом пригласили ещё двоих для создания союза независимых агентов с общим офисом и секретарём.

– Почему вами было выбрано это направление бизнеса?

– Когда я пришла в недвижимость, мне было 27 лет. Изначально я получила специальность инженера-конструктора в сфере строительства промышленных и гражданских зданий и сооружений. Но в Наро-Фоминске, куда я переехала из Норильска, работы по этой профессии не нашлось. А на руках были четырёхлетние доченьки-двойняшки. Я хотела уделять больше времени детям, поэтому работу выбрала рядом с домом: в единственном в городе к 2000 году агентстве недвижимости. Проработала агентом и нашла для себя в этой профессии много привлекательного. Настолько, что решила вместе с партнёрами открыть своё агентство недвижимости.

– А что именно вас привлекло в этой профессии?

– Моя деятельность помогает людям менять образ жизни и мышления. Иногда судьба ведёт нас причудливым путём: мы не сразу понимаем, зачем совершаем те или иные действия. И только со временем приходит осознание, для чего это было нужно...

Вот я когда-то выбрала специальность инженера-конструктора. И все пять лет я с удовольствием отучилась в промышленном институте, окончив его на одни пятерки.

Я с детства занимала позицию лидера, никогда не искала лёгких путей. Казалось, я точно знала, чем хочу заниматься в будущем. Но в итоге получилось так, что мне понадобилось время, чтобы понять, в чём моё призвание.

Мне повезло: я всё-таки нашла своё, поняв, что при моём складе личности необходимо интенсивное общение. Когда я начала работать в своём первом агентстве недвижимости, я была так рада, что не надо рассчитывать строительные конструкции и нагрузки на них, а работа состоит во

многом из постоянного общения, встреч, знакомств. Мне это было интересно – и интересно до сих пор. Но несведущему в нашей профессии может показаться: ну зачем риелтору, брокеру инженерное и строительное образование? Не потрачены ли годы учёбы впустую? Но здесь есть тонкость: брокером может стать только человек, имеющий высшее экономическое, юридическое или, как у меня, инженерное и строительное образование. Кандидатуры без него не рассматриваются. Кроме того, само это образование сильно структурирует, дисциплинирует и организует мышление, что является большим конкурентным преимуществом. Я не стала работать инженером-строителем, конструктором, зато я могу помочь выбрать дом вашей мечты, задав правильные вопросы клиенту, и сэкономить его средства на покупке.

Или ещё пример: когда-то я мечтала стать маркетологом и занималась на курсах в МГИМО. Маркетолог из меня не получился, зато я умею своей рекламой привлечь внимание нужных покупателей при продаже недвижимости.



Я не черчу проекты, зато могу спрогнозировать цену за продаваемый объект недвижимости и сделать точный сравнительно-маркетинговый анализ.

Я – аттестованный брокер, сдающий экзамены раз в три года на квалификацию и зарегистрированный в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости.

Я отдала этой профессии 20 лет и начинала с азов, а сейчас легко могу работать с любым видом недвижимости.

Я не просто «люблю разговаривать с клиентами», а непрерывно оттачиваю свои навыки в области ведения переговоров. Я принимаю участие в профессиональных конгрессах, конференциях, мастер-классах, семинарах и беру индивидуальные уроки у эффективных коучей.

Я – руководитель «Наро-Фоминского Агентства Недвижимости» и брокер, который лично проводит не меньше 40 сделок в год.

Я работаю со своей командой, где каждому отведена определённая роль: дизайнеру-хоумстейджеру, администратору – личному помощнику, юристу и агенту покупателей.

И ещё у меня есть особенность, которая, к сожалению, до сих пор характерна отнюдь не для всех коллег: я могу отказать в услугах, если мои жизненные ценности не совпадают с ценностями и интересами клиента. Лучше потерять деньги, чем своё честное имя!

Мои любимые родные учили меня всегда приходить на помощь людям и быть благодарной Богу за эту возможность. Теперь я помогаю людям обрести счастье в своём жилище, даже если у них на пути возникают непреодолимые, как им кажется, препятствия.

– Есть у «НАН» девиз, слоган? В чём видите свою миссию?

– Наш девиз: «Все проблемы решаемы!»

Миссия «НАН» – цивилизованная система профессиональных риелторских услуг на рынке недвижимости.



– **Что представляет собой ваше агентство сегодня: локация, коллектив?**

– Начну с пояснения: у меня не классическое агентство недвижимости, я работаю по бизнес-системе «брокер и его команда». Я работаю со своей командой, в которую входят администратор, высококлассный опытный юрист, агент покупателя, маркетолог, дизайнер помещений для хоумстейджинга, аромапсихолог и мастер клининга, судебно-строительный эксперт.

– **Что для вас принципиально при подборе членов команды?**

– Чтобы люди относились к клиентам так, как они хотели бы, чтобы к ним относились: честно и по-доброму.

– **Вы состоите в Гильдии риэлторов Московской области и являетесь одним из вице-президентов этой организации, а также вы член Национального совета Российской гильдии риэлторов. При этом вы все привыкли к тому, что риэлторский бизнес в России очень конкурентный, в нём, по крайней мере – пока, принято соперничать, а не сотрудничать. А что вам дают эти объединения и сотрудничество с коллегами?**

– Такое партнёрство даёт огромный нетворкинг, сотрудничество по сделкам, обмен опытом, обучение и узнаваемость, продвижение личного бренда.

«Делай как мы, делай лучше нас!» – вот девиз наших отношений внутри профессионального объединения.

Вообще, разобщённость – огромная проблема российского профессионального сообщества риэлторов. У нас пока нет общей базы объектов, как это сделано в некоторых других странах. Если бы у нас была такая база, и сделки были возможны только через риэлторов, и риэлторы были бы объединены в крупную профессиональную организацию, от этого выиграли бы и рынок, и каждый риэлтор, и клиен-

ты. Пока, если я прохожу сертификацию, сдаю экзамены, это моя добрая воля и не является обязательным. У нас нет лицензирования в профессии. И я считаю, что всё это требует изменений и усовершенствований.

– **Вас также можно найти в Едином реестре сертифицированных компаний и аттестованных специалистов рынка недвижимости. Что это даёт? Расскажите об этом реестре.**

– Реестр создан Российской гильдией риэлторов в рамках Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости РФ. Он содержит информацию об агентствах недвижимости, являющихся членами Российской гильдии риэлторов и обладающих сертификатом соответствия услуг стандарту «Риэлторская деятельность» (сертифицированные агентства недвижимости), а также о работающих в данных агентствах недвижимости специалистах, обладающих квалификацией «Агент по недвижимости» и «Брокер по недвижимости» (аттестованные специалисты по недвижимости).

Реестр представляет собой интернет-портал, предоставляющий посетителю возможность найти агентство недвижимости (компанию) или агента (риэлтора) по поисковому запросу в виде фамилии, названия компании, населённого пункта и т. д. Сертификация компаний и аттестация специалистов проводятся в рамках Системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости РФ. А присутствие в нём, прежде всего, подтверждает компетенции специалиста в глазах клиентов и профессионального сообщества.

– **Что вы больше всего цените в профессии? Какие качества должен иметь риэлтор, чтобы преуспеть в ней?**

– Ценю я больше всего людей. А иметь риэлтор должен, прежде всего, коммуникабельность и хорошие навыки ведения переговоров. И ещё уметь каждый день начинать «с нуля»: скажем, вчера у тебя расторгались все сделки и не заключено ни одного договора, а завтра ты встал и спокойно, с оптимизмом начинаешь «холодный» обзвон, чтобы заключить новые. С этим немногие справляются.

– **А кому, на ваш взгляд, противопоказана эта работа?**

– Необщительным людям.

– **На вашем сайте сказано, что вы берётесь продать объект недвижимости максимум за 21 день выше рыночной цены и при этом утверждаете, что «нет непродávющихся объектов – есть неправильный подход к продаже». Это реально работает? За счёт чего достигается такой эффект?**

– Я использую ажиотаж в своей работе сознательно как способ привлечения покупателей при продаже недвижимости.

Обычно я задаю вопрос продавцам: «Вы хотите продать или оставаться на рынке долгое время?» Можно продавать годами безрезультатно, а можно продать почти по той же цене, но намного быстрее. Скажете, что так не бывает? Но это проверено много раз!

– **Что получает продавец в этом случае?**

– Гарантию сделки: через две недели мы берём задаток!

Это не срочный выкуп, хотя так мы тоже могли бы. Но не хотим. Обычно выкупают на 30% и больше ниже рынка, потому что выше невыгодно. Пользуясь обстоятельствами клиента, требующими срочной продажи, или тем, что продавец недооценивает свою собственность, можно, конечно, получить сверхприбыль за счёт клиента. Но я считаю: не ставить клиента в известность, что для быстрой продажи и получения денег существуют разные пути, сомнительно с точки зрения морали. А вот создать очередь из покупателей и с помощью конкуренции поднять цену, но при этом продать быстро и с юридической точки зрения безупречно – это мастерство! При этом наша комиссия всего от 6 до 10% – в зависимости от стоимости объекта.

У продавца будет выбор из предложений. Он получит очередь из покупателей и сможет выбрать самое выгодное для себя предложение, а оно не всегда равнозначно понятию высокой цены. Иногда способ оплаты или альтернативный вариант играют роль.

– **Что получает покупатель?**

– Он покупает непереоценённый объект по выгодной цене. При этом способе он уверен, что не переплатил, потому что





объект показан всем интересантам, тем, кто хочет, может и способен купить его. А значит, если кто-то даст всего на рубль больше остальных, то станет счастливым обладателем недвижимости мечты, который он так долго искал.

– Чем отличается работа профи в вашей области от работы тех, кто, скажем так, выдаёт себя за специалиста?

– Риелтор – это профессиональный продавец недвижимости, а также тот человек, который поможет купить её выгодно, минимизируя все риски при покупке. Конечно, есть и другие услуги в сфере недвижимости, скажем, по аренде, но продажа и покупка – всё же основные.

Риелтор проводит много сделок, используя свой опыт, обучение, навыки, мастерство.

Он должен получить достаточное количество предложений по цене от покупателей, создавая спрос на объект продажи. Риелтор не может гарантировать цену, которая является завышенной, несопоставимой с рынком. Он никогда не согласится подписать договор по цене, которую не сможет получить для вас.

– Как вы можете гарантировать продажу?

– Единственный случай, когда я не смогу ничего гарантировать, это если от моих услуг откажется сам клиент ввиду отсутствия его мотивации. Есть разработанный метод, позволяющий привлечь внимание всех заинтересованных и аукционным ме-

тодом повысить цену до максимальной в рамках рынка, при этом быстро. И он реально работает: гарантией служит большой опыт проведения таких сделок.

– Каково «географическое покрытие» деятельности вашего агентства?

– Можем предложить услуги по продаже практически в любой точке мира! Эта технология работает в любой точке страны и мира.

– Какие гарантии получают от «НАН» продавцы и покупатели?

– Гарантия продавцам: мы найдём всех желающих приобрести недвижимость и выбрать самое выгодное предложение благодаря конкуренции среди покупателей.

Для покупателей: найдём самое выгодное предложение на рынке недвижимости и купим её по самой низкой цене.

Гарантируем всем 100%-ную вовлечённость в сделку и честность. Наша деятельность застрахована на 30 млн рублей. И если вы остались недовольны качеством наших услуг, на нас можно пожаловаться в Комитет по этике.

– Вы также являетесь председателем Комитета по риелторским услугам ТПП Наро-Фоминского городского округа. Что это вам даёт?

– Объединение разных видов бизнеса и сотрудничества, а также возможность объединения всех специалистов нашего округа, желающих работать качественно и развиваться.

– Каковы ваши ближайшие и перспективные планы?

- Создать:
 - серию обучающих проектов и мероприятий для коллег;
 - реестр проданных и находящихся в продаже непереоценённых риелторами объектов недвижимости;
 - рейтинг для определения лидеров по итогам года;
 - публикации отзывов реальных клиентов и только тех, кто пользовался услугами риелторских организаций.

Ещё я хочу создать областную бесплатную платформу объектов недвижимости. Впрочем, сегодня уже существует и активно развивается подобная база от гильдии, она называется «Домбонус», и мы её продвигаем.

Также я хочу организовать риелторский форум в Наро-Фоминском районе.

– А о чём мечтаете?

– Чтобы рынок недвижимости в России был цивилизованным, чтобы все агенты проходили обучение и им выдавали квалификационное удостоверение на возможность оказания риелторских услуг.

И ещё моя мечта: чтобы у нас был единый реестр продающихся, но не переоценённых риелторами объектов недвижимости, а также вся статистика продаж по этим объектам – тогда не надо бы было перерывать в поисках нужной недвижимости и информации о ней горы интернет-порталов и объявлений.



MasterTMS – ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ДИСТРИБЬЮТОРОВ

Сектор магистральных автоперевозок представлен преимущественно малым бизнесом и посредниками. Крупные производственные предприятия и дистрибьюторы, которые отгружают тысячи фур в год, всегда прилагали много усилий для обеспечения своевременных отгрузок своей продукции и контроля затрат на перевозки.

УМНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УЖЕ В ЛОГИСТИКЕ

В платформу встроены подсистемы на основе AI и машинного обучения. На их основе MasterTMS оптимизирует график отгрузок, выгодно распределяет тысячи грузов по машинам, формирует оптимальный порядок следования. Платформа отслеживает ход перевозки и сама общается по телефону с водителем при обнаружении риска отклонений.

Применяемые в MasterTMS технологии демонстрируют результативность на сотнях тысяч отгрузок каждый год.

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ДИСТРИБЬЮТОРОВ MasterTMS:

- снижение затрат до 9-21% на каждой отгрузке;
- формирование собственной сети лояльных перевозчиков;
- прозрачность выбора перевозчика и определения цены перевозки;
- оптимизация отгрузок и мониторинг с использованием AI;
- цифровизация отношений в цепи поставок на основе удачных отраслевых практик.

Подробнее:
master-tms.ru



Сохранение высокого спроса при увеличении дефицита надёжных грузоперевозчиков и росте уровня цен предъявляет новые требования к эффективности логистики и создаёт благоприятные условия для применения инновационных решений.

ДОРОГОЙ ПРЕИМУЩЕСТВ

MasterTMS – российская логистическая ИТ-платформа, которая позволяет быстро «прокачать» логистику на основе удачных отраслевых практик и с первого месяца начать получать устойчивый экономический эффект.

Собственная сеть постоянных партнёров – ценный ресурс, который даёт конкурентное преимущество. MasterTMS включает в себя собственный портал предприятия для взаимодействия с перевозчиками. Портал – он же личный кабинет – нацелен на рост количества вовлечённых перевозчиков, укрепление лояльности и контроль рисков.

MasterTMS обеспечивает перевод в цифру взаимодействия всех участников логистической цепочки. От момента возникновения планов на перевозку через расчёт и оптимизацию графика и маршрутов тысяч грузов к конкурсному выбору исполнителя для каждой отгрузки, её документальному оформлению, координации каждой перевозки в пути, автоматическому мониторингу и профилактике отклонений.

По каждой отгрузке платформа автоматически достигает справедливого уровня цены от собственных проверенных перевозчиков предприятия с помощью таких инструментов, как система рейтингов перевозчиков, система лояльности и определение исполнителя на конкурсной основе.





Агентство недвижимости «Манхэттен Эстейт»:

«Стремимся стать лучшими в России!»

Большой опыт работы в недвижимости, безупречная репутация, гарантированный результат, индивидуальный подход к каждому клиенту – всем этим заслуженно гордится агентство недвижимости «Манхэттен Эстейт». Но это, разумеется, не весь набор положительных качеств, присущих компании, второе десятилетие успешно работающей в столь непростой области, как сфера недвижимости. Поручая «Манхэттену» продать, купить, сдать или арендовать свою недвижимость, клиенты получают множество приятных и иногда неожиданных бонусов: например, здесь вам загородный дом могут помочь не только купить, но даже построить. Подробнее об истории, деятельности и планах компании нам рассказали основатели АН «Манхэттен Эстейт» Артём Александрович Низамов и Алексей Сергеевич Кан.

работаем мы, можно сказать, по всей Российской Федерации.

Направление бизнеса было выбрано в связи с тем, что начинали мы как агенты по недвижимости и, поработав, поняли, что в этом бизнесе имеется много ниш, позволяющих попробовать себя в качестве руководителя. И начали активно развиваться, потому что недвижимость – сфера очень интересная, здесь необъятный объём работы, её хватит на всех.

Основал агентство «Манхэттен Эстейт» я вместе с двумя партнёрами, которые со временем вышли из этого бизнеса, а Алексей стал партнёром с 2016 года.

– Агентство недвижимости «Манхэттен Эстейт» начало работу в 2014 году, то есть в этом году у вас юбилей. Прекрасный повод вспомнить: как всё начиналось? Кто основал агентство, на какой базе? Почему было выбрано это направление бизнеса?

А. Н.: – Наш первый офис в Наро-Фоминске на старте в 2014 году состоял из трёх человек, а на сегодняшний день нас в «Манхэттене» уже более ста. Сейчас у нас три офиса в трёх городах: помимо Наро-Фоминска, это Апрелевка и Одинцово. Но

– Есть ли у вас девиз, в чём видите свою миссию?

А. Н.: – Наша миссия заключается в том, чтобы помочь людям комфортно и гарантированно безопасно решить любые вопросы с недвижимостью. А девиз? Тут позволю себе пошутить. Помните, в на-



чале 2000-х годов была такая популярная песня российской музыкальной группы «Банд'Эрос»: «Она хотела бы жить на Манхэттене...» Правда, недвижимость именно на Манхэттене мы своим клиентам не можем обещать, но максимально комфортные – по их финансовым возможностям – условия гарантируем!

– Что представляет собой ваше агентство сегодня? Локации, коллектив? Расскажите подробнее о сотрудниках. Профессионалы каких специализаций и квалификаций у вас работают?

А. К.: – Повторюсь, у нас на сегодняшний день три офиса и коллектив, состоящий из более чем ста человек. Основной штат – квалифицированные агенты по недвижимости. Мы ежегодно проводим аттестацию в Гильдии риэлторов Москвы, членами которой мы являемся. А Гильдия риэлторов Москвы, в свою очередь, является подразделением Российской гильдии риэлторов (РГР) – федерального объединения профессиональных участников рынка недвижимости. В Гильдии риэлторов Москвы мы проводим аттестацию наших агентов. Мы, как брокеры, имеем право работать с любой недвижимостью: купля-продажа,

аренда – в принципе, практически всё, что связано с этой сферой.

В нашем агентстве есть восемь отделов продаж, у каждого руководителя – до 15 агентов недвижимости в подчинении. Каждый сотрудник занимается своим делом; каждую сделку, которую генерируют агенты, собирают и проводят юристы, которых у нас 10 человек, в связи с чем у агентов остаётся больше времени на поиски покупателей и продавцов. В каждом офисе есть офис-менеджеры, которые занимаются выставлением и модерацией продающих объявлений. Есть свои фотографы, видеооператоры, профильно занимающиеся фотовидеосъёмкой недвижимости, «вооружённые» фотокамерами с широкоугольными объективами, квадрокоптерами. Есть собственный брокер, который занимается одобрением клиентов по выгоднейшим для них условиям для покупки.

Для поиска новых сотрудников работает HR-отдел, рекрутеры. Для обучения новых и развития опытных агентов у нас есть собственный штат бизнес-тренеров, в двух офисах организованы учебные центры.

– На вашем сайте сказано, что вы оказываете все виды услуг в сфере недвижимости: аренда, покупка-продажа и т. д. Можно о каждом виде услуг подробнее? Какие из них пользуются сегодня наибольшей популярностью?

А. Н.: – Абсолютно верно, мы оказываем все виды услуг, связанные с недвижимостью. Самый популярный инструмент для покупки недвижимости – семейная ипотека, которая даёт льготные условия по покупке недвижимости в сравнении с базовой ставкой. Также для понижения базовой ставки мы предлагаем инструмент, который есть только в сети «Самолёт Плюс», – это субсидирование, которое понижает ставку для комфортной при покупке.



– Каково «географическое покрытие» деятельности агентства? Не планируете его расширение?

А. К.: – На сегодняшний день географическое покрытие у нас в основном включает в себя три города с окрестностями: это Одинцово, Апрелевка, Наро-Фоминск. Под окрестностями я подразумеваю соседние с Наро-Фоминским городским округом города Калужской области: Калугу, Обнинск. Если там появляется интересный объект, мы берём его в работу и можем в партнёрской схеме сотрудничать по нему с другими агентами. А расширение мы, конечно, планируем! Думаем над открытием четвёртого офиса – в Москве. А в перспективе видим на территории Москвы и Московской области порядка 50 офисов агентства «Манхэттен Эстейт».

А. Н.: – Но хотелось бы добавить, что географическое покрытие нашей деятельности не связано исключительно с тремя офисами, потому что мы берём в работу объекты и в других городах и регионах России. Не так давно мы стали партнёрами франшизы «Самолёт Плюс» и по партнёрской схеме работаем в том числе с другими городами России. В современном мире, если у вас есть агенты и грамотные юристы, вы можете, находясь в Подмоскovie, эффективно продавать или сдавать недвижимость и на Чукотке, и на Сахалине. Вот буквально на днях мы проводили сделку в Удмуртской Республике. По сути, проблем здесь никаких нет, есть только некоторые нюансы: например, важно учитывать разницу во времени, чтобы всем было удобно встретиться онлайн.

– Ваше агентство признано № 1 в рейтинге агентств недвижимости в Наро-Фоминске по версии сайта «Домклик» от Сбербанка. Какие факторы учитываются при составлении подобных рейтингов?





А. К.: – Учитывается количество проведённых сделок за наличные, когда сделка проводится через сервис «Домклик», продажа недвижимости – через ипотеку Сбербанка. И количество поданных заявок на ипотеку из личного кабинета «Домклик». Все эти моменты суммируются при составлении рейтинга.

– А какие взаимоотношения связывают вас со Сбербанком? С какими ещё банками у вас имеются партнёрские договорённости?

А. К.: – С ВТБ, Альфа-Банком, Дом.РФ, Совкомбанком. Но номер один, наверное, – Сбербанк «Домклик». Это топ-5 банков, с которыми мы работаем вплотную, с остальными бывает, но меньше, чем с этой пятёркой.

– В чём заключается это сотрудничество?

А. Н.: – Это выгодные партнёрские отношения. От каждого банка мы получаем персонального куратора, который готов прийти на помощь в каких-либо ситуациях, если возникают проблемы. Ну и, соответственно, мы, наверное, больше ориентируем клиентов на ипотеку от партнёрских банков, стараемся как-то переориентировать, если они настроены на другие банки. С вышеназванной пятёркой сотрудничать комфортно, потому что, если ты начинаешь работать с игроками ниже 10-й, скажем, ступени рейтинга, зачастую выдача ипотеки напоминает страшный сон.

Но с этой пятёркой работать выгодно, быстро, удобно и безопасно для наших клиентов. А спокойствие клиента – один из залогов удачи сделки.

– На сайте также можно прочесть, что у вас «самая большая собственная база объектов недвижимости»: что это значит? Какие объекты имеются в виду?

А. Н.: – Мы начинали свою деятельность, специализируясь в основном на аренде недвижимости. И у нас собралась очень большая база по аренде. А когда объекты сдаются, они, как правило, рано или поздно поступают в продажу. И многие собственники, с которыми мы работали ранее по аренде, начали к нам обращаться по покупке-продаже, а также нас рекомендовать. К тому же у нас самое большое количество агентов в районе, а каждый агент приносит с собой также какие-то собственные наработки, пополняя нашу базу. Ну и, соответственно, у нас набралась очень большая картотека объектов. Объекты – это дома, квартиры, коммерческая недвижимость, участки различного назначения и так далее. В принципе, мы со всеми видами недвижимости работаем. Также мы продаём готовые дома на наших земельных участках и строим их.



– Вы строите дома на участках клиентов в Москве, Подмосковье и Калужской области. Также в продаже имеются готовые дома из вашего шоурума. Расскажите об этом направлении деятельности. Что вас побудило уйти в строительную деятельность?

А. К.: – Это дополнительная финансовая возможность для нашего бизнеса, а главное, наверное, – желание оказать своим клиентам качественную услугу. Раньше у нас были партнёры, которые предоставляли такие услуги, но не было шоурума, где воочию можно увидеть и оценить качество домов. Картинок сейчас много самых разных в интернете, а человеку хочется свой потенциальный дом руками потрогать, походить по нему, проверить качество. Сначала мы вели переговоры с партнёрами, чтобы они на нашей территории построили такие дома, надеясь таким образом увеличить трафик. Но ни один из партнёров не согласился на эти условия, и было принято решение найти рабочих и построить такие дома для себя. Построили дома для шоурума, начали их показывать, и продажи увеличились в разы. Сейчас мы можем сделать смету, подготовить любой проект дома по потребностям наших покупателей и построить его.

– У вас есть какие-то определённые территории, посёлки, в которых вы строите? Или всё зависит от того, какой участок предложит заказчик?

А. К.: – Определённых территорий пока нет. Строим в Наро-Фоминском районе,

там, где находим хорошие участки земли, там, где потенциально будет высокий спрос на дома, или застраиваем участки, принадлежащие клиентам.

– Возможно, вы хотели рассказать ещё о чём-то важном и интересном, а мы не спросили?

А. Н.: – Стоит подробнее остановиться на том, что в прошлом году мы приобрели франшизу «Самолёт Плюс», что даёт нам право работать под брендом «Самолёт» в параллель с нашим брендом, который запатентован как «Манхэттен Эстейт». «Самолёт» имеет сеть по всей России; кроме того, мы можем получать эксклюзивные предложения по его объектам, как крупного застройщика.

– А кстати, кто придумал название вашего агентства и почему именно «Манхэттен»?

А. Н.: – Когда всё только организовывалось, мы пришли в редакцию газеты с двумя вариантами названия. Колебались, какое выбрать: «Этажи» или «Манхэттен»? И там сотрудники газеты, принимавшие у нас объявление, заметили: «Как круто звучит «Манхэттен»!» Нас это подстегнуло выбрать этот вариант, и мы об этом никогда не жалели: название действительно броское, имиджевое и запоминающееся. А четыре года назад мы запатентовали этот бренд, потому что некоторые другие компании начали работать под таким же. Те, что в других регионах, – по стечению обстоятельств, но некоторые «коллеги» в

нашем регионе начали представляться нашим брендом. А сейчас мы имеем законное право защищать свою интеллектуальную собственность.

– Довольны ли вы результатами, с которыми пришли к юбилею?

А. К.: – Однозначно – да! Но совершенству нет предела. Мы всегда работаем над собой, постоянно обучаемся и стараемся оказать лучшие по качеству услуги в городе, районе, регионе, стремимся стать лучшими в России.

– Каковы ваши ближайшие и перспективные планы?

А. Н.: – Планируем в 2026 или 2027 году открыть ещё один филиал – уже на территории Москвы. Это ближайшие планы. Сейчас активно ищем партнёров, чтобы создать собственный посёлок со своей управляющей компанией, застроенный и оформленный в едином стиле. Можно даже будет назвать его «Манхэттен». И тогда на весёлой ноте его жители совершенно справедливо смогут говорить, что имеют собственные дома на «Манхэттене»!

А. К.: – И мы хотели бы добавить, что перманентно находимся в поиске новых сотрудников и готовы принять в свою дружную команду людей даже без опыта работы в сфере недвижимости. Также мы всегда открыты для сотрудничества с новыми партнёрами.



WWW.VOLSHEBNITSA.RU

БЕЗ САХАРА
шоколад и трюфели



Реклама