

РВСГ



With the
support of the
CCI of Russia

25/310

ИЮНЬ

2025

Калининград –
770 лет

**АВТОТОР:
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ
И НОВЫЕ ПРОДУКТЫ**



1991 | Калининградская школа
международного бизнеса

Лицензия № ДПО-2323 от 11 августа 2020 г.

СИСТЕМНОЕ ОБУЧЕНИЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ

АНОНС ПРОГРАММ НА **2025/2026** УЧЕБНЫЙ ГОД



- ! ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА:
- ОБУЧЕНИЕ И ЯХТИНГ В ТУРЦИИ - **октябрь 2025**
- РАЗВИВАЙ СВОЙ БИЗНЕС - **старт в октябре**
- УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ - **старт в сентябре**
- БИЗНЕС-КОУЧ - **старт в сентябре**
- УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ - **старт в сентябре**
- УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ - **старт в ноябре**
- ПРИКЛАДНОЙ МАРКЕТИНГ - **старт в октябре**
- УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ - **старт в феврале**
- ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ
РУКОВОДИТЕЛЯ НІТ! - **старт в марте**
- КРЕАТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ - **апрель**
- ТЕХНИКА ПРОДАЖ - **регулярно в течение года**
- МАСТЕР ПЕРЕГОВОРОВ - **регулярно в течение года**
- КОНСОРЦИУМНЫЕ ПРОГРАММЫ
- КОРПОРАТИВНЫЕ ПРОГРАММЫ И ТРЕНИНГИ

КШМБ – ВАШ ПУТЬ К УСПЕХУ!

ПОДРОБНОСТИ И ВОПРОСЫ:

+7-911-461-61-00 | **lesia@kibs.info** | **www.kibs.info**

RBG

www.rbgmedia.ru

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

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Главный редактор: **Мария Сергеевна Суворовская**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера: **Екатерина Золотарева**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Дирекция развития и PR: **Алевтина Климова,**

Кира Кузмина, Екатерина Цындук

Журналисты: **Софья Андреева, Алина Волкова,**

Анна Добрынина, Екатерина Зыкова,

Вячеслав Колесников

Фото: **Светлана Андриухина, Татьяна Шевченко**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой

форме допускается только с разрешения редакции

издания RBG.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

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

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

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

Тел.: **+7 (495) 528-17-35**

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Регистрационный номер

средства массовой информации ПИ № ФС77-70487

от 25 июля 2017.

RBG № 25/310 июнь 2025

Подписано в печать: **30.06.2025**

Дата выхода в свет: **10.07.2025**

Тираж: **15 000. Цена свободная.**

RBG

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries,

prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

The editor-in-chief: **Maria Suvorovskaya**

Deputy Marketing Director: **Irina Dlugach**

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

Designer: **Alexandr Lobov**

Directorate for Development and PR:

Alevtina Klimova, Kira Kuzmina, Ekaterina Tsinduk

Journalists: **Sofia Andreeva, Alina Volkova,**

Anna Dobryнина, Ekaterina Zykova,

Vyacheslav Kolesnikov

Photo: **Svetlana Andriukhina, Tatiana Shevchenko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as

advertising. The opinion of the authors does not necessarily

coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials

and their use in any form is allowed only with the

permission of the editorial office of the publication RBG.

Materials are not reviewed and returned.

Address of the founder and publisher:

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

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

Тел.: **+7 (495) 528-17-35**

Publisher: **Business-Dialog Media LLC**

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. Media registration number PI # FS77-70487

from July 25, 2017.

RBG № 25/310 June 2025

Signed to the press: **30.06.2025**

Date of issue: **10.07.2025**

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

СОДЕРЖАНИЕ

ОФИЦИАЛЬНО

- 2 **КАЛИНИНГРАДСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА – БЕСКОМПРОМИССНЫЙ ПОМОЩНИК БИЗНЕСА И ЗАЩИТНИК ЕГО ПРАВ!**

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

- 4 **АВТОТОР: ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И НОВЫЕ ПРОДУКТЫ**

КАЛИНИНГРАДСКИЙ БИЗНЕС – ТОЧКИ РОСТА

- 10 **ПЕРВЫЙ КОНСОРЦИУМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА – МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ ЛУЧШИХ ПРОФЕССИОНАЛОВ СТРАНЫ**

- 12 **OSINT В АРСЕНАЛЕ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА**

- 13 **ПРОФАЙЛИНГ И ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ – НОВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ДЛЯ ВЫЖИВАНИЯ И РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

- 14 **«СИСТЕМЫ НЕФТЬ И ГАЗ БАЛТИЯ»: «НЕФТЕГАЗОВЫЙ ЭТАЛОН – КАК СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ ПРОИЗВОДСТВО ОСВАИВАЕТ НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ»**

- 18 **REAL SHIPS: ВСЁ ПО-НАСТОЯЩЕМУ**

- 22 **КАЛИНИНГРАДСКИЙ ТАРНЫЙ КОМБИНАТ: КАЧЕСТВЕННЫЕ УПАКОВОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ ПРОДУКЦИИ**

- 26 **«АРТИ-АВТО»: НОВЫЙ СТАНДАРТ ОБСЛУЖИВАНИЯ СПЕЦТЕХНИКИ**

- 30 **КШМБ: АЛЬМА-МАТЕР ДЛЯ БИЗНЕСА**

- 32 **«ЛАМПА 39»: НА СТОРОНЕ СВЕТА**

- 36 **КЛИНИКА КРАСОТЫ ESTE U MED: ПРОФЕССИОНАЛИЗМ, ЭСТЕТИКА, ЗАБОТА**

- 40 **ЕЛЕНА ВИШНЕВА, «ЖКХ-ИНФО»: СФЕРА ЖКХ СТОИТ НА ПОРОГЕ СЕРЬЁЗНОЙ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ**

- 42 **АНДРЕЙ КАРАСИК, «ЮНАЙТИД КОНСАЛТИНГ»: «КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК ИМЕЕТ ПРАВО НА ЗАЩИТУ СВОИХ ИНТЕРЕСОВ»**

- 46 **ПРОИЗВОДСТВЕННО-ИНЖИНИРИНГОВЫЙ КОМПЛЕКС «КЛИВЕР»: НЕРЕШАЕМЫХ ЗАДАЧ НЕ БЫВАЕТ**



RBG

КАЛИНИНГРАДСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА – БЕСКОМПРОМИССНЫЙ ПОМОЩНИК БИЗНЕСА И ЗАЩИТНИК ЕГО ПРАВ!

Калининградская область – Кособый регион из-за своего географического положения. С одной стороны, это усложняет развитие предпринимательства, но с другой – развивает гибкость и упорство в достижении бизнесом своих целей. Огромную поддержку предпринимательскому сообществу региона оказывает Калининградская торгово-промышленная палата. Сегодня в неё входит почти 700 членов, объединяя самых активных и компетентных представителей бизнеса.

Подробнее о деятельности палаты, о новых вызовах, стоящих перед предпринимателями региона и несомненных успехах «несмотря» и «вопреки» мы беседуем с президентом Союза «Калининградская торгово-промышленная палата» Феликсом Лапиным.

– Феликс Феликсович, какие задачи на сегодняшний день наиболее актуальны для Союза «ТПП Калининградской области»?

– Актуальную повестку нам диктует бизнес, мы остро чувствуем каждую проблему, возникающую у калининградских предпринимателей, – с логистикой, таможенным администрированием, решением экологических проблем.

Одна из главных наших задач – привлечь внимание региональных и федеральных властей к разрешению сложных ситуаций, возникающих в условиях транспортной блокады и множества рестрикций, особенностей предпринимательской деятельности на территории Калининградской области. Тут мы выступаем единым фронтом с Балтийским деловым клубом, Ассоциацией иностранных инвесторов,



региональным отделением Союза промышленников и предпринимателей, уполномоченным по защите прав предпринимателей Калининградской области. Наши совместные обращения направляем в адрес председателя правительства России Михаила Мишустина, руководителей профильных министерств и ведомств.

– Как ТПП помогает решать проблемы, возникающие из-за санкционных ограничений?

– Бывает трудно объяснить, что мы отделены от основной территории России государствами, входящими в НАТО, что нельзя к нам подходить с тем же аршином, которым отмеряют льготы материковым регионам.

В отличие от других регионов России, с таможенными вопросами у нас сталкивается каждый предприниматель. При вывозе товаров любым видом транспорта необходимо доказать сотруднику таможенных органов, что вывозимый товар имеет статус товара ЕАЭС. А если товар произведён с использованием иностранного сырья, требуется оплатить таможенные пошлины на этот товар или на его иностранную составляющую. При всех этих операциях Калининградская ТПП помогает предприятиям доказать статус товара либо определить размер пошлины на иностранную составляющую.

Для облегчения взаимодействия с таможней мы стали инициаторами создания и даже разработчиками ряда программных продуктов. Год за годом добивались подключения к СМЭВ (системе электронного межведомственного взаимодействия) с та-

моженными органами, сами разработали АРМ, который позволяет нашим экспертам работать с предприятиями, готовить документы для отправки грузов.

Раньше в палату приносили тома бумажных документов, а сегодня мы обходимся электронным взаимодействием.

«У КАЛИНИНГРАДСКИХ ЭКСПЕРТОВ ОЧЕНЬ ВЫСОКАЯ РЕПУТАЦИЯ В СИСТЕМЕ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАЛАТ РФ».

– Что входит в число услуг ТПП? Какие из них наиболее востребованы предпринимателями?

– Мы оказываем более 170 видов услуг, начиная от разработки логотипа, сайта компании, регистрации прав интеллектуальной собственности до представительства в судах и медиации, профессионально-общественной аккредитации образовательных программ. Мы помогаем в поиске партнёров за рубежом, в сопровождении сделок, готовим материалы по изучению иностранных рынков. Но, конечно, наше главное направление – экспертные услуги. Должен отметить, что у калининградских экспертов очень высокая репутация в системе торгово-промышленных палат РФ. Мы наиболее сильны в экспертизах по определению статуса товара, идентификации, достаточности переработки и оформлению акта экспертизы о соответствии производимой промышленной продукции требованиям, предъявляемым в целях её отнесения к продукции, произведённой на территории Российской Федерации. С 2022 года в палате проводятся уникальные экспертизы: фоноскопические, лингвистические, психолого-лингвистические, психолого-лингво-религиоведческие.

– Каковы объёмы промышленного производства в области? Какие отрасли промышленности наиболее перспективны?

– Любое предприятие или отрасль уникальны. А если оно работает на территории Калининградской области, то оно справляется со множеством ограничений, а зна-

чит, априори имеет перспективы для дальнейшего развития. Отличные результаты демонстрируют строители – объём работ в этой сфере по сравнению с I кварталом прошлого года вырос почти на 8%. Радует и сельское хозяйство. Наиболее перспективными выглядят отрасли, связанные с производством продовольственных товаров, включая АПК и переработку, а также производство продуктов питания.

Сегодня в нашем регионе успех предприятия во многом определяется внешними факторами. Сейчас среди ключевых можно выделить два – это логистика и доступность денег. Иначе говоря, наиболее успешны те предприятия, которых не коснулись проблемы с логистикой, т.е. с завозом сырья и комплектующих и вывозом готовой продукции из области, но такие в нашем регионе найти тяжело.

Что касается денег, кредит, а точнее его стоимость, если он не льготный, не позволяет выйти на уровень рентабельности.

– Расскажите о подразделениях, действующих на базе областной ТПП.

– У нас выделены два основных блока. За работу экспертов отвечает вице-президент Александр Симарин, юридические вопросы под контролем вице-президента Марины Фицак. У нас великолепные юристы, помогающие предпринимателям выигрывать споры даже у государственных структур. В палате трудится патентный поверенный со стажем более 30 лет и уникальными компетенциями в вопросах защиты интеллектуальной собственности. У нас создана коллегия медиаторов, готовая урегулировать любую проблему, с которой столкнулся бизнес.

Департамент по работе с членами палаты и поддержке предпринимательства держит руку на пульсе экономической жизни, организуя заседания профильных комитетов, круглые столы, семинары, где поднимаются самые острые вопросы. Наш институт предпринимательства и торговли учит бизнес работать эффективно, выходить на новые рынки.

– Каков на сегодняшний день экспортный потенциал области? Насколько калининградский бизнес заинтересован в выходе на зарубежные рынки?

– Если заглянуть в историю, Калининградская область всегда считалась зоной рискованного земледелия, в 1980-е из-за бескормицы здесь подвязывали коров, давали им хвою, чтобы сохранить скот до первой травы. Сегодня мы обогнали по урожайности Кубань и вышли на второе место в России с показателем в 57,2 центнера с гектара по зерновым и зернобобовым. В 2024 году в нашем регионе был зафиксирован рекордный показатель по надоям – в 10 687 кг на 1 фуражную корову в год (2-е место в России).



Мы одни из российских лидеров в производстве рыбных консервов. Калининградские шпроты уже оценили в Узбекистане, Казахстане, Киргизии, Армении, Азербайджане, Грузии. Соевые шрот и масло поставляем в ряд стран Юго-Восточной Азии.

Сегодня регион производит зерна в 2 раза больше собственных потребностей, естественно, наши аграрии крайне заинтересованы в экспортных поставках. Но из-за дорогой логистики наше зерно в России неконкурентно. К сожалению, поставки скоропортящейся молочной продукции из нашего региона на остальную территорию России практически прекратились из-за сложностей транзита. Поэтому мы видим одной из важнейших задач помочь нашим предпринимателям искать ниши и возможности везде, куда можно поставлять региональную продукцию.

– Какими резервами располагает область в плане импортозамещения?

– У нас уникальный регион. Здесь производят всё – от зубочисток до военных кораблей. Так получилось, что мы впервые оказались в изоляции в начале 1990-х, когда разрушились кооперационные связи с прибалтийскими предприятиями. Тогда мы были «экономическим островом» и не сразу, но выстроили экономику, предполагающую импортозамещение. Хотя такого понятия ещё не было. Сегодня мы стали островом по факту: недружественные государства стараются сделать всё, чтобы затруднить сухопутное сообщение с основной территорией России. Это, конечно, создало определённые трудности и заставило во многом пересмотреть стратегии развития предприятий. Но... именно в Калининградской области работает уникальное производство кремниевых пластин и фотоэлектрических преобразователей «Энкор групп». Это один из крупнейших производственных комплексов РФ и Европы в сфере возобновляемых источников энергии. В области уже 17 лет успешно развивается инновационный кластер GS-групп, где производят печатные платы (в том числе уникальные, для серверов) и другие высокотехнологичные продукты.

Если говорить об обеспечении себя продуктами питания, мы близки к продовольственной независимости. Конечно, экзотику ещё завозят, но у нас уже даже появилась своя черешня, ничуть не уступающая южной. У нас развито производство свинины и курятины, свои отличные молочные продукты, развивается мясное животноводство. Кстати, в нашем регионе одним из первых в России, был создан селекционно-генетический центр «Интерген Рус», избавляющий животноводов России от зависимости от поставок зарубежного генетического материала.

– Что входит в перспективные планы Союза «ТПП Калининградской области»?

– Мы продолжаем работу над нашей разработкой – кросс-платформенным программным комплексом «Виртуальная ТПП». Это визуализированный реестр членов палаты, позволяющий получить полную информацию о компании.

Для нас очень важным направлением является расширение своих экспертных возможностей. В настоящее время мы работаем над освоением финансово-экономической экспертизы, комплексных экспертиз предприятий, в том числе проводящихся при угрозе банкротства.

Также активно занимаемся вопросами экологии – это получение комплексных экологических разрешений, захоронение промышленных отходов (из нашей маленькой области ничего вывезти невозможно), реестр утилизаторов. Внедрили новую услугу – будем подтверждать, что предприятия используют в производстве вторичное сырьё. Это позволит существенно снизить платежи в рамках РОП.

Задач много, и каждый день жизнь ставит всё новые. Получается ли справиться с их решением? Думаю, да. Ведь экономика региона, несмотря на все усилия недружественных соседей, развивается: к нам приходят инвестиции, открываются новые высокотехнологичные производства, вероятный рывок совершила туристическая отрасль, а по урожайности и удоям мы уже обогнали Черноземье. Думаю, что в этом есть и наша заслуга, ведь Союз «Калининградская торгово-промышленная палата» – бескомпромиссный помощник бизнеса и защитник его прав!



АВТОТОР: ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И НОВЫЕ ПРОДУКТЫ

Развитие автомобилестроения и производства автокомпонентов в Калининградской области – одно из перспективных направлений в региональной экономике. Инвестиции в эту сферу наращиваются и открывают новые возможности в соответствии с задачами по укреплению технологического суверенитета региона и страны в целом. За свою 30-летнюю историю предприятие АВТОТОР прошло большой путь по созданию современного автомобильного производства в сотрудничестве с ведущими мировыми автоконцернами, став крупнейшим контрактным автопроизводителем в мире по количеству моделей, одновременно выпускаемых на одном производстве. После полной остановки конвейеров из-за ухода прежних партнёров компания пережила глобальную перестройку модели бизнеса. Была создана технологическая, финансовая и экономическая база для перезапуска работы предприятия в новых условиях. Сегодня АВТОТОР проводит масштабную модернизацию производства, углубляет технологический процесс, повышая уровень роботизации и цифровизации производства, выпускает широкий модельный ряд автомобилей в сотрудничестве с новыми партнёрами, осваивает выпуск новых видов продукции и создаёт целый промышленный кластер по выпуску автокомпонентов.

Также АВТОТОР является активным участником реализации Программы развития электротранспорта в России и выпускает электроавтомобили под собственными брендами АМБЕРАВТО и EONYX.

Благодаря новому курсу развития и модернизации производства предприятие создало дополнительные рабочие места, осуществляет инвестиции в развитие и оказывает поддержку социально значимым инициативам, занимая особое место в российском автопроме и в экономике страны.

Подробнее о том, какие решения в ответ на актуальные вызовы предлагает одно из крупнейших предприятий Калининградской области и один из ведущих автопроизводителей страны АВТОТОР, расскажем в нашем материале.

БОЛЕЕ 30 ЛЕТ В АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

АВТОТОР был основан в 1994 году в Калининграде и стал первым в России предприятием, освоившим промышленное производство автомобилей иностранных брендов. За прошедшие три десятилетия был создан современный высокотехнологичный комплекс полнопрофильного автомобильного производства. В проекты компании было привлечено свыше 920 млн евро инвестиций, освоено производство более 2,6 млн автомобилей 220 моделей различных брендов.

Производственная деятельность компании оказала значительное влияние на экономику региона, обеспечив более 30 тысяч рабочих мест на основном производстве и в смежных отраслях. АВТОТОР стал крупнейшим налогоплательщиком и товаропроизводителем Калининградской области, сформировав базис для развития промышленного потенциала западного форпоста России.

Стратегия многобрендовости и многомодельности, заложенная основателем компании Владимиром Щербаковым, дала возможность автомобильному гиганту успешно преодолевать экономические кризисы разных лет. Гибкость и умение быстро адаптироваться к меняющимся условиям рынка, компетенции менеджмента, инженерно-технического и рабочего персонала позволяли оперативно проводить подготовку и начинать выпуск автомобилей самых разных производителей, с точки зрения как ценового сегмента, так и применяемых технологий.

Одна из приоритетных задач, которую сегодня реализует АВТОТОР – развитие

производств, которые позволяют выпускать большинство узлов и компонентов своими силами. «Мы создаём заводы с технологиями, которых в России ещё не было, под производство продуктов, которых в России ещё не было! – отмечает основатель и главный акционер АВТОТОРа Владимир Щербаков. – Рассуждая о технологической независимости, мы пришли к выводу, что это должна быть группа силового агрегата и всё, что с этим связано. Ставку нужно делать на те направления, в которых сейчас движется мировая автомобильная промышленность: электромобили, гибриды и автомобили с двигателями внутреннего сгорания высокого уровня. Под эти задачи мы и трансформируем наше производство».

Владимир Щербаков:

«Ставку нужно делать на те направления, в которых сейчас движется мировая автомобильная промышленность: электромобили, гибриды и автомобили с двигателями внутреннего сгорания высокого уровня. Под эти задачи мы и трансформируем наше производство».



МАСШТАБНАЯ ПЕРЕЗАГРУЗКА

В рамках принятой стратегии развития АВТОТОРа реализует масштабную программу модернизации производственных мощностей. Ключевым элементом этой программы стало создание нового сварочно-окрасочного комплекса, который обеспечит углубление технологических процессов и позволит увеличить уровень локализации.

Завершился монтаж новых сварочных линий и оборудования, где будут производить автомобили по полному циклу (сварка, окраска, сборка).

Уникальная роботизированная линия сварки позволит выпускать несколько моделей кузовов на одной платформе. В рамках пусконаладочных работ уже сварен первый тестовый кузов, который прошёл комплексную проверку качества.

Новая линия с применением высокоточных сварочных роботов обеспечивает

пятикратное увеличение уровня автоматизации по сравнению с показателями 2022 года.

Главная особенность новой роботизированной линии – возможность быстрой перенастройки под сварку различных моделей кузовов для автомобилей на одной платформе. В отличие от оборудования предыдущего поколения, которое было предназначено для производства только конкретной модели, новая линия обладает значительно большей гибкостью. Производительность линии составляет до 80 тысяч кузовов в год.

Был проведён и комплекс работ по модернизации окрасочного производства для обеспечения высокого уровня качества окраски кузовов новых моделей.

В производственный процесс на модернизированных мощностях окрасочного производства в режиме пусконаладки внедрены и успешно протестированы лакокрасочные материалы российского производства. Это важный шаг в реализации программы импортозамещения и снижения зависимости от иностранных поставщиков.

Первые кузова, сваренные на новой роботизированной линии и окрашенные в модернизированном цехе, подтвердили соответствие высоким технологическим требованиям и стандартам системы менеджмента качества. Особое внимание уделяется внешнему виду, качеству окраски и антикоррозийной обработки с учётом адаптации к российским условиям эксплуатации.

Продолжается строительство нового комплекса окраски мощностью 100 тысяч кузовов в год. Предполагаемые инвестиции в строительство и оборудование нового комплекса составят более 5 млрд рублей. Согласно проекту, цех окраски будет функционально разделён на 11 технологических линий, а роботизированная

линия окраски будет работать в автоматическом режиме.

Многобрендовость и многомодельность – это то, что позволяет предприятию перегруппироваться в моменты существенных колебаний рынка.

РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РОССИЙСКО-КИТАЙСКОГО ПАРТНЁРСТВА

Геополитические изменения 2022 года стали серьёзным испытанием для компании. После ухода западных партнёров предприятие впервые в своей истории было вынуждено полностью остановить конвейеры.

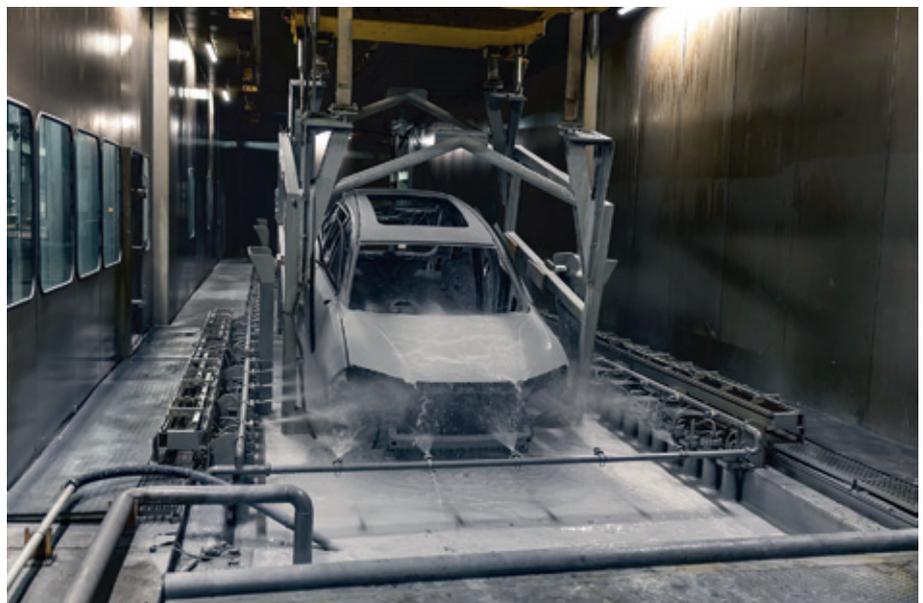
Но благодаря накопленному опыту работы с иностранными партнёрами предприятие смогло в кратчайшие сроки перезапустить производство. За несколько месяцев были достигнуты договорённости о сотрудничестве с несколькими китайскими автомобильными компаниями.

В настоящее время на мощностях АВТОТОРа выпускаются более 20 новых моделей пассажирских и коммерческих автомобилей разных брендов. Китайские автопроизводители рассматривают сотрудничество с калининградским заводом как стратегическое, адаптируя свои модели под требования российского рынка.

Гибкость производственной системы завода АВТОТОРа позволяет оперативно осваивать выпуск новых моделей и быстро реагировать на изменения потребительского спроса. Компания планирует дальнейшее расширение модельного ряда и заключение соглашений с новыми партнёрами.

СОЗДАНИЕ КЛАСТЕРА АВТОКОМПОНЕНТОВ

В рамках обязательств по специальному инвестиционному контракту с Министерством промышленности и торговли



РФ и правительством Калининградской области АВТОТОР реализует стратегический проект по созданию кластера по производству электромобилей и автокомпонентов. Планируется, что в рамках данного проекта в Калининградской области создадутся совершенно новые полнопрофильные производства, каждое из которых включено в реализацию программы поэтапной локализации.

Эти заводы позволят снизить зависимость от импорта иностранных комплектующих и одновременно откроют новые возможности для развития.

Инвестиционная программа проекта включает в себя создание 12 заводов. Среди них – завод тяговых электродвигателей и батарей, редукторов, электронных систем управления, двигателей внутреннего сгорания, систем выпуска отработавших газов, литейно-механический завод, завод пластмасс, автомобильных компрессоров кондиционера, робототехники, компактных электромобилей, нестандартного оборудования и оснастки, технических средств реабилитации для инвалидов.

Объём инвестиций на реализацию заявленных планов с учётом действующих инвестиционных обязательств составляет более 70 млрд рублей.

На полях недавно завершившегося Петербургского международного экономического форума было подписано соглашение о стратегическом партнёрстве между правительством Калининградской области и холдингом АВТОТОР в части реализации проекта по созданию и развитию производственных мощностей по выпуску автокомпонентов и их частей, обеспечению таких мощностей сырьём, материалами, комплектующими, а также развития необходимой для таких мощностей инженерной инфраструктуры на территории Калининградской области. Проект включает, в частности, создание заводов чёрного и цветного литья с механической обработкой, прессово-кузнеч-



ного цеха, а также линий по производству двигателей внутреннего сгорания, рулевых систем управления, тормозных систем и иных автокомпонентов. Особое внимание уделяется использованию местных ресурсов, включая лом чёрных и цветных металлов, собираемый на территории области.

Реализация проекта укрепит позиции российского автомобилестроения, повысит технологическую независимость отрасли и обеспечит стабильные поставки качественных автокомпонентов.

Проект обеспечит создание новых рабочих мест для специалистов различных квалификаций. Планируется развитие программ подготовки кадров совместно с региональными вузами.

Реализация проекта укрепит позиции российского автомобилестроения, повысит технологическую независимость отрасли и обеспечит стабильные поставки качественных автокомпонентов.

УСПЕШНЫЙ СТАРТ

В августе 2024 года уже приступил к работе завод электродвигателей, созданный в рамках проекта по созданию кластера автокомпонентов отечественного производства. Завод рассчитан на выпуск 60 тысяч электродвигателей в год мощностью от 23 до 140 кВт для различных видов легкового электротранспорта. Проект реализуется с использованием средств целевого займа Фонда развития промышленности (ФРП).

Производственная линия включает участки для изготовления статоров и их пропитки, сборки роторов и электродвигателей. Автоматизированный конвейер оснащён высокотехнологичным оборудованием с механическими и оптическими точками контроля, обеспечивающими максимально высокие показатели качества. Инженерно-технический персонал и рабочие предприятия прошли специальное обучение для работы на новом высокотехнологичном оборудовании.

В перспективных планах развития – расширение линейки электродвигателей для малого электротранспорта, подъёмной техники и лодочного транспорта. Планируется установка оборудования по сборке электрической силовой установки «3 в 1» (электродвигатель, редуктор, инвертор).

В конце 2024 года АВТОТОР приступил к пусконаладке оборудования на новом



заводе электронных систем управления, который также входит в состав создаваемого кластера автокомпонентов. Высокотехнологичные мощности завода позволяют выпускать до 1 млн изделий в год. Предприятие будет производить электронные блоки управления для автомобилей.

На первом этапе планируется наладить выпуск телематических систем, устройств с функцией вызова экстренных оперативных служб (ЭРА-ГЛОНАСС), блоков управления электронной системой динамической стабилизации автомобиля, а также силовую электронику для электро-транспорта.

В режиме пуска наладки запущены линии поверхностного монтажа печатных плат производительностью 260 тыс. компонентов в час с 3D-контролем нанесения паяльной пасты, линия выводного монтажа с селективной и волновой пайкой, линии сборки электронных устройств. Вся продукция проходит 100-процентный контроль качества: визуальный, на автоматической оптической инспекции, рентген (X-ray), а также внутрисхемное и функциональное тестирование.

Создаётся и собственное литейное производство, запуск которого даёт возможность производить любые детали, одновременно до 40 разных отливок. Из чёрного и цветного литья планируется изготавливать в том числе двигатели нового образца – так называемые «3 в 1». Это позволит значительно сократить зависимость от импортных комплектующих и обеспечить высокий уровень локализации производства.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ В АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИИ

Современный автомобильный рынок стремительно меняется под воздействием экологических тенденций и потребностей потребителей. В последние годы АВТОТОР активно инвестирует в разработку и производство электромобилей, а также автомобилей на природном газе, что позволяет не только расширить модельный ряд, но и уменьшить негативное воздействие на окружающую среду.

РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТА

Являясь активным участником реализации Программы развития электротранспорта в России, компания рассматривает это направление как стратегическое и инвестирует значительные средства в создание производства электромобилей с высоким уровнем локализации.

В конце 2023 года, в соответствии с обязательствами по специальному инвестиционному контракту, АВТОТОР в сотрудничестве с технологическим парт-



нёром выпустил пилотную партию электромобилей под собственным брендом АМБЕРАВТО. В последующий период компания выполнила производственный план по выпуску электромобилей: было произведено 1200 электромобилей обновлённой модели АМБЕРАВТО А5.

Главная особенность новой роботизированной линии – возможность быстрой перенастройки под сварку различных моделей кузовов для автомобилей на одной платформе.

Первые партии электромобилей поступили в продажу в Калининградской

области и на сегодняшний день успешно эксплуатируются в парке электротакси, демонстрируя надёжность и экономичность в условиях интенсивной городской эксплуатации. Полученный эксплуатационный опыт позволил внести ряд улучшений в обновлённую модель, повысив автономность и комфорт вождения.

В режиме пилотного производства предприятие освоило выпуск двух моделей компактных электромобилей, которые будут представлены на рынке под брендом EONYX.

Являясь производственной и инновационно-технологической базой прикладных решений в автомобилестроении и развитии городской среды в пилотных проектах Калининградской области, компания способствует развитию электродвижения как в своём регионе, так и в стране в целом.

Предприятие также ведёт работу по созданию электромобиля на технологически независимой российской платформе. Проект реализуется на базе собственных разработок и лицензированных инженер-



ных решений, являющихся интеллектуальной собственностью АВТОТОРА.

Компания работает над тем, чтобы сделать собственный электромобиль не только технологически независимым, но и доступным, обеспечить максимально высокий уровень локализации будущей линейки, выпускать модификации электромобилей в сегменте, доступном для широкого круга потребителей.

В рамках Программы развития электротранспорта в России подписано соглашение о стратегическом сотрудничестве с компанией «РЭНЕРА», входящей в состав госкорпорации «Росатом», по локализации производства батарейных систем для электротранспорта.

СЕРИЙНЫЙ ВЫПУСК АВТОМОБИЛЕЙ НА ПРИРОДНОМ ГАЗЕ

Одним из востребованных направлений, помимо электромобилей, становятся газовые автомобили и гибриды. АВТОТОР активно развивает это направление, признавая его стратегическую важность для России, обладающей крупнейшими запасами природного газа в мире.

Холдинг разрабатывает технологические решения для установки газобаллонного оборудования непосредственно в процессе конвейерного производства, что позволяет обеспечить высокое качество интеграции систем и сохранить заводскую гарантию на автомобиль. Как отмечает руководство компании, для более широкого распространения автомобилей на альтернативной энергии необходимо параллельно развивать инфраструктуру – сеть заправочных станций и сервисных центров.

В 2024 году в Калининграде была выпущена первая партия автомобиля BAIC U5 Plus CNG. Впоследствии был представлен автомобиль SWM G01 CNG – предсерийная версия первого в России кроссовера на природном газе, выпущенного в условиях промышленного производства.



АВТОТОР планирует расширить линейку «газовых» автомобилей, внедряя технологию серийного производства моделей, оснащённых ГБО.

СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ИННОВАЦИИ

АВТОТОР активно развивает социально значимое направление – производство автомобилей, адаптированных для эксплуатации маломобильными гражданами, и выпуск технических средств для людей с ограниченными возможностями здоровья.

Оснащение автомобилей системой ручного управления внедрено в технологический процесс в режиме конвейерного производства. В 2024 году предприятие в пилотном режиме выпустило первые автомобили для маломобильных граждан на базе модели BAIC U5 PLUS. Кроссовер SWM G01 стал второй моделью с ручным управлением, производство которой освоено на заводе.

Проект имеет высокую социальную значимость, поскольку расширяет мобильность и социальную интеграцию людей с ограниченными возможностями здоровья. Конвейерное производство таких автомобилей позволяет обеспечить

высокое качество и надёжность системы ручного управления при сохранении доступной стоимости.

Кроме того, планируется развивать производство технических средств реабилитации для людей с ограниченными возможностями здоровья на базе Балтийского завода робототехники. Это направление реализуется в рамках программы импортозамещения и развития медицинской промышленности России.

Производство технических средств реабилитации организовано на отдельной производственной площадке с использованием современного оборудования и технологий. В ассортименте предприятия представлены кресла-коляски различных модификаций, средства для передвижения, подъёмные устройства и другие реабилитационные изделия.

Продукция разрабатывается в сотрудничестве с медицинскими специалистами и с учётом потребностей конечных пользователей. Особое внимание уделяется качеству, надёжности и эргономике изделий. Все производимые средства реабилитации проходят обязательную сертификацию, соответствуют российским и международным стандартам качества.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И СТРЕМЛЕНИЕ УЛУЧШАТЬ МИР ВОКРУГ СЕБЯ

Предприятие последовательно реализует политику социальной ответственности, обеспечивая инвестиции в различные программы социального развития. Благотворительная деятельность компании охватывает широкий спектр направлений: образование, здравоохранение, спорт, культуру, поддержку незащищённых слоёв населения.

По инициативе основателя и главного акционера компании Владимира Щербакова в микрорайоне им. А. Космодемьянского города Калининграда за счёт собственных средств компании был построен многофункциональный Дворец спорта «АВТОТОР-Арена» – яр-



кий пример масштабного социального инвестирования в развитие региона. Общий объём инвестиций в возведение и оснащение составил более 2,6 млрд рублей.

Масштабное спортивное сооружение площадью свыше 42 тысяч квадратных метров включает в себя объекты мирового уровня. Бассейн олимпийского класса – настоящая жемчужина комплекса. Это 50-метровый бассейн шириной 25 метров и глубиной 3 метра, полностью сертифицированный по международным стандартам FINA. Наличие подъёмного дна и передвижной платформы позволяет гибко настраивать длину бассейна для различных видов тренировок и соревнований, а также проводить одновременно занятия в двух частях бассейна или соревнования на разные дистанции и открывает широкие возможности для занятий людей всех возрастных групп и проведения реабилитационных занятий для людей с заболеваниями опорно-двигательного аппарата. Качество воды в бассейне поддерживается на уровне питьевой благодаря многоуровневой системе очистки ультрафиолетом. Для самых маленьких спортсменов предусмотрен отдельный детский бассейн для обучения плаванию, включая специальные программы для младенцев.

«АВТОТОР-Арена» также включает в себя крытый футбольный манеж – единственное в России крытое футбольное поле, обладающее официальным сертификатом FIFA. Универсальный игровой зал для баскетбола, волейбола, гандбола и других видов спорта оснащён специальным паркетом с резиновым протектором, обеспечивающим пружинистость покрытия и защиту спортсменов от травм.

Скалодром высотой 17 метров является самым крупным крытым скалодромом в России и позволяет проводить соревнования по скалолазанию самого высокого международного уровня.

Помимо основных спортивных объектов, «АВТОТОР-Арена» включает залы для занятий боксом, борьбой, хореографией, а также современный фитнес-зал и спа-центр. На территории комплекса построен стадион для пляжных видов спорта, сертифицированный по международным стандартам.

Территория вокруг Дворца спорта превращена в настоящий спортивный парк с развитой инфраструктурой, пешеходными дорожками, клумбами, скамейками, парковками, современным уличным освещением и системой видеонаблюдения. Для семейного отдыха также обустроены детские игровые площадки и кафе.

В 2025 году инфраструктура комплекса была расширена: построен новый тренировочный бассейн, а также спортивная

база отдыха, что ещё больше увеличило возможности для проведения турниров.

АВТОТОР разработал технологические решения для реализации программы ремоторизации в Калининградской области и готов масштабировать опыт на другие регионы России.

Во Дворце спорта регулярно проводятся всероссийские и международные соревнования, корпоративные игры с элементами ГТО, спартакиады трудовых коллективов. Комплекс готовится стать одним из главных спортивных объектов при проведении Российско-Китайских молодёжных летних игр в Калининграде – соответствующее соглашение уже подписано губернатором Калининградской области и Министром спорта РФ.

«АВТОТОР-Арена» стала не просто спортивным объектом, а настоящим центром притяжения для жителей Калининграда и всей области, местом для активного отдыха, досуга и формирования здорового образа жизни.

СТРАТЕГИЯ РОСТА

Сегодня АВТОТОР вступает в новый этап развития, ориентированный на достижение технологического суверенитета и создание новых продуктов.

Предприятие создаёт и осваивает технологии, которых в России ещё не было. Промышленный комплекс планирует организовать работу по принципу «ателье», которое может «пошить»/изготовить по заказу клиента любой автомобиль, вплоть до подбора цвета колёсных дисков. Это радикально другая технология в автопроме.

Компании предстоит перейти на новую IT-систему и повсеместно внедрить искусственный интеллект – в организацию производства, управления и труда. Кроме того, будет изменён и сам подход к производству автомобиля. Для этого создаётся собственная компонентная база и формируется технологически независимое производство, основанное на собственных разработках и лицензированных технико-технологических решениях. Эти решения станут интеллектуальной собственностью компании, выпускающей российский продукт.

Согласно стратегическим планам, к 2030 году АВТОТОР планирует создать мощности по производству 400 тыс. автомобилей в год и всех необходимых агрегатов с уровнем локализации не менее 85%. Компания будет выпускать полностью электрические автомобили, гибриды и автомобили с двигателями внутреннего сгорания нового поколения.

От автомобилей на новой энергии до средств реабилитации, от роботизированных линий до современных спортивных объектов – АВТОТОР показывает яркий пример того, как современное предприятие не только создаёт потенциал промышленного роста, но и напрямую влияет на социально-экономическое развитие региона, создание комфортной городской среды и улучшение качества жизни.





ПЕРВЫЙ КОНСОРЦИУМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА – МНОГОЛЕТНИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ ВЕДУЩИХ ЭКСПЕРТОВ РОССИИ

С ростом технологий возрастают и риски, связанные с утечкой данных и нарушением конфиденциальности. Рынок труда стремительно меняется, и кадровая безопасность становится ключевым условием стабильной работы бизнеса. Игнорирование этих рисков может повлечь финансовые потери и урон репутации. Кадровая безопасность – это не просто защита, это стратегическая составляющая, влияющая на успех компании в целом.

Основатель проекта «Центр экономической безопасности бизнеса» и руководитель группы компаний «Феникс» Дмитрий Пилипенко создал эффективную инфраструктуру, объединив ведущих экспертов отрасли, чтобы обеспечить надёжную защиту интересов бизнеса.

Для эффективного и всестороннего выполнения задач по проверке персонала и контрагентов, конкурентной разведке и подготовке аналитических отчётов для первых лиц был создан Первый консорциум экономической безопасности бизнеса, в него вошли партнёры ГК «Феникс», взаимодействие с которыми продолжается более 15 лет и охватывает такие сферы, как детективная деятельность, профайлинг и OSINT.

Основатель проекта, частный детектив, профайлер и полиграфолог Дмитрий Пилипенко рассказал нашему журналу о своём авторском подходе к вопросам безопасности бизнеса и о месте в этом процессе каждой отрасли, представленной в сформировавшемся вокруг ГК «Феникс» консорциуме профессионалов.

– Дмитрий, как давно вы работаете в сфере экономической безопасности бизнеса?

– В этой области я работаю почти 30 лет. В 1997 году начинал в региональном Управлении по борьбе с организованной преступностью Калининградской области, где занимался противодействием коррупции, затем ушёл на «гражданку» и рабо-

тал в службах безопасности различных банков.

В определённый момент уровень моих компетенций заставил меня задуматься о том, чтобы создать свою компанию и на аутсорсе помогать службам безопасности коммерческих организаций и государственных корпораций.

На сегодняшний день я являюсь лицензированным частным детективом, профайлером, полиграфологом и председателем комиссии по этике НП «Международного объединения детективов».

– Вы создали разветвлённую партнёрскую сеть по обеспечению безопасности бизнеса. Что она из себя представляет?

– Сначала был создан Центр информационно-аналитических решений, затем ИП Пилипенко Д.Б. Так начала формироваться группа компаний, в рамках деятельности которой мы занимались защитой бизнеса: осуществляли проверку персонала, контрагентов и обеспечение первых лиц компаний информацией, необходимой для принятия управленческих решений. Всё это требовало дополнительных компетенций, я освоил новые для меня специальности, стал профес-

сиональным профайлером и полиграфологом. Параллельно мы занимались разработкой своего специализированного программного обеспечения, необходимого для нашей профессиональной деятельности.

Со временем образовалось профессиональное сообщество, куда входили другие частные детективы, а также другие специалисты из смежных отраслей. Нам стало понятно: для того чтобы эффективно развиваться в этой области, необходима целая инфраструктура, состоящая из партнёрских организаций. На сегодняшний день вокруг ГК «Феникс» сформировался консорциум предприятий, специализирующихся на задачах по защите бизнеса.

– Какие объединения и организации входят в Первый консорциум экономической безопасности бизнеса?

– Как я уже сказал, в наш консорциум входят не только ведущие эксперты, но и целые сообщества профессионалов. В 2011 году я стал членом Международного объединения детективов, партнёрские отношения установлены также с Ассоциацией российских детективов

(АРД). Получается, что практически все детективы России сотрудничают с нами, решая те или иные задачи. Мы сотрудничаем с профессиональным сообществом профайлеров и полиграфологов, куда входят лучшие представители отрасли, включая моего друга и коллегу – эксперта-профайлера международного уровня Алексея Филатова.

В наш консорциум также входят такие профессионалы, как Андрей Игоревич Масалович – подполковник спецслужб в отставке, IT-специалист по информационной безопасности, OSINT и конкурентной разведке, известный на просторах интернета под ником «КиберДед». Он объединяет вокруг себя целое сообщество специалистов в области OSINT, обучающие центры, частные разведывательные компании и компании по управлению репутацией бизнеса.



Также с нами Андрей Матушкин – основатель Объединённого детективного бюро, президент НП «Международное объединение детективов».

Наш консорциум – это профессиональное объединение независимых участников рынка, работающих в области профайлинга, конкурентной разведки и защиты информации.

– Какие услуги сейчас наиболее востребованы со стороны бизнеса? Работают ли с вами компании, у которых есть своя служба безопасности?

– Наш целевой клиент – это компании, насчитывающие 100 и более сотрудников. Чаще всего мы сотрудничаем со

службами безопасности корпораций, являясь инструментом для выполнения их задач. Инфраструктура нашего консорциума так широка, что ни одна даже самая крупная компания просто не обладает такими ресурсами и возможностями.

Самая актуальная услуга в условиях кадрового голода – проверка персонала. К вопросам кадровой безопасности в бизнесе стоит относиться очень серьезно. Кроме того, с осени прошлого года работа с персональными данными ужесточилась и на законодательном уровне: любая проверка должна правильно выполняться с точки зрения закона, а для этого нужно владеть методологией работы в данной сфере. Хочу отметить, что количество специалистов, реально способных заниматься кадровой безопасностью, весьма ограничено. К вопросам кадровой безопасности относятся и внутрикорпоративные расследования, которыми мы тоже занимаемся.

В числе самых востребованных – проверка контрагентов. Сейчас мы готовим к запуску новую услугу: аналитика для первых лиц и владельцев бизнеса. Это профессиональный подбор новостей, ориентированных на владельца конкретного бизнеса, аналитические обзоры, прогнозы, рекомендации, а также на индивидуальные исследования в соответствии с запросом заказчика.

– Вы являетесь амбассадором и основателем консорциума в сфере экономической безопасности. Уже сейчас сделано очень многое для объединения лучших профессионалов вашей области. К чему сейчас вы стремитесь?

– Нам действительно удалось выстроить сотрудничество с лучшими специалистами нашей отрасли. Мы подготовили меморандум, в котором изложены цели и основные ценности консорциума, его миссия и принципы взаимодействия партнёров. 20 июня 2025 года на профессиональной конференции данный меморандум был подписан присутствующими на ней экспертами – участниками объединения.

Мы вкладываем много усилий в создание IT-инфраструктуры и разработку собственного программного обеспечения. Нами создана информационно-аналитическая экосистема «Феникс», не имеющая доступных аналогов. Она призвана помогать в решении информационно-аналитических задач, стоящих перед частными детективами, сотрудниками СЭБ, аналитиками и компаниями, оказывающими консалтинговые услуги в сфере риск-менеджмента на аутсорсинге. Мы продолжаем работу над её развитием, внедряем искусственный интеллект, создаём профессиональные инструменты и сервисы для наших клиентов и партнёров.

МЕЖДУНАРОДНАЯ АССОЦИАЦИЯ ЧАСТНЫХ ДЕТЕКТИВОВ – ЩИТ И МЕЧ ВАШЕГО СПОКОЙСТВИЯ

Международная ассоциация частных детективов была создана в 2009 году с целью объединения профессионалов в области обеспечения безопасности. Организация собрала лучших профессионалов своего дела. Под руководством Андрея Николаевича Матушкина ассоциация регулярно проводит международные конференции, занимается исследованиями аспектов сыскной деятельности и устанавливает высокие стандарты работы частных детективов.

Специалисты ассоциации способны защитить бизнес от утечки информации, недобросовестных партнёров и сотрудников.

Профессиональная проверка персонала – это гарантия от скрытых мотивов, связей с конкурентами или криминальным миром, а также от утечки ценной информации. Специалисты ассоциации используют передовые технологии и методы для проведения тщательных проверок, гарантируя объективность и конфиденциальность полученных данных.

С 2020 года Международное объединение детективов проводит ежегодные олимпиады среди студентов высших учебных заведений силового блока, предоставляя шанс молодым талантам заявить о себе, получить бесценный опыт и войти в профессиональное сообщество. На сегодняшний день ассоциация является кузницей кадров опытных представителей частного сыска и негосударственной сферы безопасности, способствуя их обучению и профессиональному росту.

При Международной ассоциации частных детективов функционирует собственная школа частных детективов.



OSINT

В АРСЕНАЛЕ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

Термин OSINT (Open Source Intelligence – разведка по открытым источникам) появился ещё в середине прошлого века, однако по-настоящему популярным стал именно сейчас. О том, чем можно объяснить растущий интерес бизнеса к открытой разведке, и о популярности тематических учебных курсов нам рассказал член Первого консорциума экономической безопасности бизнеса, специалист по информационной безопасности, OSINT и конкурентной разведке Андрей Масалович.

– Так какие же конкретные задачи бизнеса позволяет решать разведка по открытым источникам?

– Спектр решаемых задач весьма широк:

Мониторинг репутационных рисков.

Защита репутации – ключевая задача для любой компании. OSINT-инструменты позволяют мониторить социальные сети, новостные ленты и форумы, быстро обнаруживать и реагировать на негативные отзывы и слухи.

Выявление киберугроз. Использование OSINT для анализа данных с хакерских форумов и других открытых источников позволяет обнаруживать утечки конфиденциальной информации и следить за тенденциями распространения вредоносного ПО.

Поиск уязвимостей в собственной системе безопасности. Это помогает избежать утечек данных и снизить риски других киберугроз.

Оценка физических рисков. Для компаний с глобальным присутствием или расположенных в нестабильных регионах OSINT помогает отслеживать общественные беспорядки, криминальную активность и чрезвычайные ситуации, чтобы управлять рисками, связанными с безопасностью сотрудников и охраной имущества.

Проверка контрагентов. OSINT предоставляет ценные данные для анализа репутации, финансового положения и сомнительных связей. Это помогает выбирать надёжных партнёров, которые будут исполнять обязательства по договору, снижает риски мошенничества и потери инвестиций, позволяя компаниям принимать обоснованные решения о сотрудничестве.

Проверка кандидатов при приёме на работу. С помощью OSINT компании могут понять, соответствует ли кандидат корпоративным ценностям, выявить «тёмные пятна»: долги, судимости, конфликты.

Конкурентная разведка. В условиях жёсткой конкуренции понимание стратегий, сильных и слабых сторон конкурентов может стать решающим фактором успеха. OSINT позволяет получить ценную

информацию о новых продуктах, маркетинговых стратегиях и потенциальных угрозах, реагировать на изменения в отрасли и стремиться к лидерству на рынке.

Подготовка к участию в тендерах. С помощью OSINT можно найти контактных лиц, оценить объёмы закупок, посмотреть условия конкурентов и победителей.

Сбор информации о целевой аудитории. Такие данные позволяют разрабатывать эффективные маркетинговые стратегии.

«В современном цифровом мире объём доступной информации зашкаливает. Правильный анализ этих данных методами OSINT позволяет своевременно выявлять потенциальные угрозы, риски и возможности для бизнеса».

– Если OSINT – это анализ информации из открытых источников, получается, что использовать эту методологию можно и самостоятельно?

– Не совсем. Если бы любой человек обладал подобным навыком, людям удавалось бы избежать очень многих потенциальных угроз. Но для сбора и анализа такой информации нужно обладать определёнными компетенциями и особой подготовкой. OSINT – важный элемент современной информационной безопасности, который предоставляет инструменты для анализа и защиты данных.

Однако внедрение OSINT на предприятии своими силами сопряжено с рядом проблем и рисков:

Угроза безопасности данных. Информация, полученная из открытых источников, может быть уязвима для кибератак и манипуляций, что ставит под угрозу надёжность и целостность данных.

Недостаток квалифицированных специалистов. Увы, отмечается недостаток людей, способных не только собирать и анализировать данные, но и правильно интерпретировать их в контексте конкретных задач.

Правовая неопределённость. Законодательная база, регулирующая доступ и использование открытых данных, остаётся фрагментированной и недостаточно проработанной. Это приводит к правовым рискам для компаний и частных лиц, использующих OSINT в своей деятельности.

Этические проблемы. Сбор и анализ данных могут затрагивать права и свободы граждан, вызывая общественный резонанс и требуя более ответственного подхода со стороны организаций.

Сложности с трансграничным использованием данных. Данные, собранные из открытых источников, могут быть использованы за пределами юрисдикции страны, что создаёт дополнительные правовые и этические вызовы.

Возможность использования OSINT в нелегальных целях. Злоумышленники могут украсть персональные данные пользователей или конфиденциальную информацию о деятельности человека или организации, получить компромат и использовать его для шантажа, вымогательства, нанесения ущерба репутации и т.д.

– Что же вы рекомендуете?

– Все перечисленные мною риски ограничивают распространение открытой разведки в российском бизнесе. Но есть и хорошие новости. Компании, входящие в Первый консорциум экономической безопасности бизнеса, выполняют задачи OSINT в комплексе с другими задачами безопасности – конфиденциально, профессионально, с соблюдением требований закона и этических норм. Консорциум использует спектр специализированных программных средств, как представленных на рынке, так и собственной разработки, а также проводит обучение по OSINT для специалистов и руководителей. Поэтому в вопросах, связанных с безопасностью, я рекомендую обращаться к профессионалам своего дела!



В условиях растущей неопределённости, усиления конкуренции, роста внутренних и внешних угроз компании всё чаще обращаются к инструментам поведенческого анализа и профайлинга как к части комплексной системы экономической безопасности. Эти методы помогают не просто реагировать на инциденты, они позволяют предугадывать поведенческие риски и принимать предупредительные меры. Направлением профайлинга в Первом консорциуме экономической безопасности бизнеса занимается Алексей Филатов – эксперт-профайлер международного уровня, лучший специалист в РФ по оценке лица, эмоций и предиктивной аналитики (по данным Европейской ассоциации предиктивной аналитики), заведующий кафедрой персонологии и поведенческого анализа Академии социальных технологий.

ПРОФАЙЛИНГ И ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ – НОВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ ДЛЯ ВЫЖИВАНИЯ И РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

ПОВЕДЕНИЕ – ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ

Поведенческий анализ – это систематическое наблюдение и интерпретация действий, реакций и моделей поведения человека в рабочей среде. В сочетании с профайлингом – построением психологического портрета на основе внешности, речи и поведения – он позволяет выявлять признаки нелояльности, скрытых мотивов или потенциальных угроз до того, как они обернутся финансовыми или другими потерями.

В отличие от технических средств контроля, поведенческий анализ ориентирован на человеческий фактор – наиболее сложную и наименее предсказуемую часть любой организации. Он даёт ответы на вопросы, которые не решают ни видеонаблюдение, ни аудит: почему сотрудник начал вести себя иначе, что скрывается за вежливым согласием, есть ли риск давления или внешнего влияния на него.

РИСКИ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЕТ ПРЕДУГАДАТЬ ПРОФАЙЛИНГ

Мошенничество и утечка информации.

Существует ряд поведенческих маркеров, которые позволяют прогнозировать риски неблагонадёжного поведения и оценить их количественно. Сотрудник может продемонстрировать поведенческие маркеры стресса, уклонения от контактов, изменения рутинных паттернов.

Социальная инженерия. Клиент или партнёр, попавший под давление злоумышленников, часто может совершать действия не только в ущерб себе, но и компании, в которой работает. С помощью профайлинга можно понять и предупредить подобные факты. В частности, многие банки в комплексной работе по противодействию социальной инженерии проводят обучение сотрудников навыкам профайлинга.

Конфликт интересов. Инструменты профайлинга и поведенческой аналитики во многих случаях позволяют оперативно понимать риски обмана в деловой коммуникации и уменьшать негативные последствия возможных случаев введения в заблуждение и конфликта интересов.

Поведенческий анализ и профайлинг позволяют превращать субъективные наблюдения в объективные показатели – при наличии обученного персонала и системы оценки.

КЕЙСЫ ИЗ РЕАЛЬНОГО БИЗНЕСА

В крупных компаниях уже появляются специализированные подразделения поведенческого аудита.

В банках специалисты выявляют клиентов, находящихся под воздействием телефонных мошенников, ещё до совершения перевода.

В ретейле поведенческий мониторинг позволяет отслеживать признаки манипуляций с кассой или бонусными системами.

В отделах закупок профайлинг помогает оценивать потенциальную коррупционность при принятии решений.

Результаты такой работы измеримы: снижение убытков, рост надёжности кадров, упрощение внутреннего контроля.

Важно понимать: профайлинг – не про слежку и не про интуитивные догадки. Это система на основе наблюдений, подтверждённых индикаторами риска и поведенческой логики. Эффективное применение профайлинга требует подготовки специалистов (в HR, службах безопасности, управлении рисками), корпоративной этики и прозрачности процедур, интеграции с цифровыми системами, например при создании триггеров для углублённой оценки.

Компании, которые используют поведенческий анализ этично и профессионально, получают конкурентное преимущество: они быстрее распознают нестандартные ситуации и предотвращают риски до их реализации.

В настоящее время в РФ сформировалось сообщество профессионалов в области профайлинга и поведенческой аналитики. Вместе с Дмитрием Пилипенко профессионалы Первого консорциума экономической безопасности бизнеса решают ряд описанных задач для бизнеса и государственных компаний.

БУДУЩЕЕ ЗА ПОВЕДЕНЧЕСКИМИ РЕШЕНИЯМИ

По мере развития технологий и роста угроз, связанных с человеческим фактором, значение профайлинга будет только возрастать. Уже сегодня он становится неотъемлемой частью ESG-стратегий, антикоррупционных программ и управления устойчивым развитием.

В мире, где большинство инцидентов происходят не из-за системных сбоев, а из-за людей, умение читать поведение становится новой компетенцией выживания для бизнеса.

Материал подготовила Анна Добрынина



Денис ГОЛУБЕНКО,
«Системы Нефть и Газ Балтия»:

В мире, где энергетические ресурсы играют ключевую роль в экономическом развитии, нефть и газ остаются наиболее жизнеспособными и востребованными источниками энергии. На сегодняшний день предприятие ООО «Системы Нефть и Газ Балтия» является одним из ключевых игроков на рынке производства систем учёта нефти и нефтепродуктов для объектов нефтегазовой, газовой, нефтехимической и энергетической инфраструктуры, а география контрактов компании достаточно широка – она охватывает Европу, Азию и Африку.

С генеральным директором ООО «Системы Нефть и Газ Балтия» Денисом Голубенко мы поговорили о тенденциях развития нефтегазового сектора и о стратегии лидерства предприятия в новых условиях.

«НЕФТЕГАЗОВЫЙ ЭТАЛОН - КАК СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЕ ПРОИЗВОДСТВО ОСВАИВАЕТ НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ»

– Денис Владимирович, расскажите о продукции, которую выпускает предприятие. Где она применяется?

– Мы производим широкий спектр оборудования для нефтяной и газовой промышленности разного масштаба – от небольших промысловых установок длиной 30 сантиметров до 35-метровых изделий для энергетической, атомной и нефтегазовой отраслей по всему миру. Изготавливаем метрологические системы для учёта нефти и газа, успешно осваиваем передовые технологические рынки в энергетике и атомном машиностроении.

Наши метрологические системы используют такие предприятия, как «Транснефть», «Роснефть» и «Лукойл». С помо-

щью наших установок они контролируют объёмы и качество нефти в трубопроводах, а также проверяют и калибруют измерительное оборудование.

Например, мы приняли участие во внедрении систем измерений количества и показателей качества нефти (СИКН) на морском терминале Каспийского трубопроводного консорциума в Новороссийске. Внедрение новой СИКН повысило возможность наращивания отгрузки сырой нефти после вынужденных простоев в осенне-зимний период.

Также мы оказываем услуги по изготовлению различных металлоконструкций, ёмкостного оборудования, услуги по неразрушающему контролю, термообра-

ботке, окраске, сварке.

Наше предприятие является единственным в Российской Федерации проектировщиком и изготовителем двунаправленных трубопоршневых установок (ТПУ) и единственным в мире производителем ТПУ повышенной точности («0-разряда»). Это системы, которые позволяют проверять и калибровать те средства измерения, которые мы поставляем. Как вы знаете, любые средства измерения с определённой периодичностью должны проверяться и калиброваться. Соответственно, должен быть более точный инструмент, который позволяет проводить подобные процедуры. Иными словами, мы производим не только пер-

воначальные средства измерения, но и более точные системы, которые позволяют оценить их точность.

В России двунаправленных трубопоршневых установок не делает больше никто, а в мире компаний, занимающихся таким высокоточным производством, порядка полудюжины. Несколько лет назад мы стали первой российской компанией, которую аттестовал Национальный институт метрологии Нидерландов (VSL). Иными словами, наша метрологическая лаборатория получила право подтверждать качество продукции штампом данного института. Это, в свою очередь, позволило нам поставлять производимое оборудование в Европу и в другие страны.

– О профессионализме вашей работы свидетельствуют отзывы крупнейших предприятий нефтегазовой отрасли. Какие проекты стали для вас особо значимыми?

– За годы существования наше предприятие успешно реализовало более 400 заказов по проектированию, изготовлению, монтажу и пусконаладке сложных технологических блоков в России, Белоруссии, Казахстане, Узбекистане, Словакии, Польше, Венгрии, Норвегии, ОАЭ.

В числе наших клиентов крупнейшие российские нефтегазовые компании «Транснефть», «Лукойл», «Роснефть», «Газпромнефть», «Новатэк», а также зарубежные – «Гомельтранснефть Дружба» (Беларусь), «Тенгизшевройл» (Казахстан), MOL (Венгрия), словацкая Transpetrol, Dong Energy (Норвегия), PERN (Польша), Forma Ocean (Индонезия), ALACRITY Production Systems Ltd (Нигерия).

Среди наших ключевых проектов – оснащение стратегически важных нефте терминалов России уникальными высокоточными системами. Мы разработали и установили крупнейшие в стране трубопоршневые установки собственного

Площадь завода >2,6 гектара

Численность персонала >120 человек

Производственная площадь >7000 м²

Сборочный цех >5500 м²

Складской терминал >900 м²



производства с рекордной пропускной способностью 4000 м³/ч, которые успешно работают в порту Козьмино (Дальний Восток), в терминале Шесхарис (Новороссийск), в порту Бухта Север (Ямал).

Эти решения также интегрированы в международную инфраструктуру: мы оборудовали ключевые приёмно-сдаточные пункты нефтепровода «Дружба», обеспе-

чивающие транзит российских углеводородов, в Фенешлитке (Венгрия), Будковце (Словакия) и Адамовой Заставе (Польша).

Наши системы работают и в других стратегических точках нефтегазового комплекса нашей страны – в порте Приморске, Усть-Луге (Ленинградская область), ПСП Сковородино, Тайшете и во многих других, подтверждая статус компании как разработчика надёжного и технологичного метрологического оборудования в отрасли.

Осваивая новые рынки, мы наладили выпуск блочных вспомогательных систем для мощных газовых турбин, став поставщиком для таких промышленных лидеров, как АО «Силовые машины» и ООО «Русские газовые турбины». Отдельное направление – производство модульных технологических систем для предприятий Росатома.

– Можете подробнее рассказать о стандартах качества, внедренных на вашем предприятии?

– ООО «Системы Нефть и Газ Балтия» было создано в 2006 году с привлечением и под руководством зарубежных специалистов. Технологические процессы, размещение и применение оборудо-





вания, система менеджмента качества и процессы управления проектами создавались с оглядкой на лучшие мировые и отраслевые практики.

Нами была внедрена система менеджмента качества в соответствии с ISO 9001:2015. Для подтверждения её соответствия требованиям международных стандартов проведена сертификация системы менеджмента качества OGSB одним из признанных мировых лидеров в области стандартизации, сертификации и надзора за изготовлением – фирмой Lloyd's Register Quality Assurance (Великобритания).

Наши проекты выполняются по международным и российским техническим и управленческим стандартам, основываясь на применении лучших отраслевых практик и накопленном опыте по локализации и пэкиджированию сложного технологического оборудования.

Для гарантии качества выпускаемой продукции требованиям контрактов на предприятии создана и функционирует лаборатория контроля качества. В состав лаборатории входят аттестованные специалисты по проведению визуально-измерительного, рентгеновского, ультразвукового, магнитопорошкового и капиллярного контроля.

– Сколько сотрудников сейчас работает на предприятии? Проводятся ли мероприятия для повышения их квалификации?

– На заводе работает более 120 сотрудников. Одной из особенностей нашего предприятия является наличие специалистов сварочного производства, аттестованных на право выполнения работ по российским требованиям (ГОСТ), а также на соответствие требованиям международных стандартов (ASME, EN). Последнее является решающим для наших иностранных партнёров.

Сотрудники ООО «Системы Нефть и Газ Балтия» постоянно повышают свою квалификацию, изучают новые принципы работы оборудования, методы диагностики неисправностей, правила техники безопасности и другие необходимые аспекты.

В рамках федерального проекта «Производительность труда» наши сотрудники прошли обучение по внедрению принципов бережливого производства.

Внедрение методик и практик бережливого производства – это стратегически важное для нас решение, которое позволит повысить эффективность производственных процессов, снизить зависимость от внешних сервисных организаций, улучшить условия труда сотрудников и, как следствие, укрепить наши позиции на рынке, учитывая анклавное положение нашего региона.

– В чем заключаются основные сложности, с которыми сталкивается ваша компания в текущей геополитической ситуации?

– На рынке нефтегазового сектора сейчас действительно много вызовов. Одной из главных проблем являются изменения в международной политике и, соответственно, в условиях ведения бизнеса. Это влияет на поставки оборудования, сырья и технологий.

Однако мы активно адаптируемся к новым условиям: это и диверсификация поставщиков – перестраиваем логистические цепочки, наращивая сотрудничество с партнёрами из дружественных стран, и развитие собственных производственных мощностей критически важных компонентов.

Компания ООО «Системы Нефть и Газ Балтия» инвестирует в импортозамещение ключевых решений, включая разработку отечественных аналогов чувствительного оборудования. Например, сложности с поставками импортных компонентов производимых нами систем ускорили наши внутренние проекты по созданию собственных локализованных продуктов.

«В РОССИИ СРЕДИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ МЫ ВИДИМ УСИЛЕНИЕ ВНУТРЕННЕЙ КОНКУРЕНЦИИ: ЧТОБЫ СОХРАНИТЬ ПОЗИЦИИ, КОМПАНИЯМ НЕОБХОДИМО ПОСТОЯННО ПОВЫШАТЬ СВОЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ВНЕДРЯТЬ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИСКАТЬ НИШЕВЫЕ РЕШЕНИЯ».





– Как вы оцениваете будущее нефтегазовой отрасли в России и в мире в ближайшие годы?

– Нефтегазовая отрасль, включая наш сегмент систем учёта, сохранит свою значимость в среднесрочной перспективе, но её развитие будет происходить в условиях возросших вызовов.

На глобальном уровне спрос на углеводороды останется, однако конкуренция за рынки сбыта ужесточится. В России среди машиностроительных компаний мы видим усиление внутренней конкуренции: чтобы сохранить позиции, компаниям необходимо постоянно повышать эффективность, внедрять новые технологии и искать нишевые решения.

Что касается экспорта, даже работа с дружественными странами сопряжена с трудностями – международные платежи остаются сложными из-за санкционного давления и ограниченных механизмов взаиморасчётов; разница в стандартах требует дополнительных ресурсов на адаптацию оборудования и документации, ну и логистика стала дороже и менее предсказуема.

Наш сектор систем учёта будет востребован, однако успех зависит от способности быстро реагировать на изменения – будь то новые регуляторные требования или запросы клиентов на индивидуальные и технологичные решения.

– Какие точки роста для развития предприятия существуют сегодня, на ваш взгляд? На что делается основная ставка в стратегии развития ООО «Системы Нефть и Газ Балтия»?

– Сейчас курс развития направлен на поиски новых отраслей применения компетенций, импортозамещение и со-

вершенствование существующей производственной системы. Мы активно инвестируем в развитие нового направления – изготовление блочного оборудования для энергетики.

Наши компетенции в нефтегазовом машиностроении, в системах автоматизации и в блочно-модульных решениях позволяют предложить энергетическому рынку технологические блоки «под ключ» с адаптацией под конкретные проекты.

Этот шаг не только снижает риски от колебаний нефтегазового рынка, но и открывает новые перспективы роста в стремительно меняющемся энергетическом ландшафте.

Техническая оснащённость, опыт и квалификация сотрудников, соблюдение требований заказчика, а также российских и международных стандартов позволя-

ют выпускать уникальное оборудование высочайшего качества, превосходящее продукцию ведущих производителей в данной отрасли. Мы намерены сохранить лидирующие позиции на российском рынке, а также планируем расширять партнёрство с компаниями из стран БРИКС.

«НАШИ КОМПЕТЕНЦИИ В НЕФТЕГАЗОВОМ МАШИНОСТРОЕНИИ, В СИСТЕМАХ АВТОМАТИЗАЦИИ И В БЛОЧНО-МОДУЛЬНЫХ РЕШЕНИЯХ ПОЗВОЛЯЮТ ПРЕДЛОЖИТЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМУ РЫНКУ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ БЛОКИ «ПОД КЛЮЧ» С АДАПТАЦИЕЙ ПОД КОНКРЕТНЫЕ ПРОЕКТЫ. ТАКОЙ ПОДХОД НЕ ТОЛЬКО СНИЖАЕТ РИСКИ ОТ КОЛЕБАНИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО РЫНКА, НО И ОТКРЫВАЕТ НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА В СТРЕМИТЕЛЬНО МЕНЯЮЩЕМСЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ ЛАНДШАФТЕ».

Беседовала Анна Добрынина





Виктор Лидер:

– Виктор Андреевич, в каждом деле бывают взлёты и временные спады. Скажите, начиная с 2012 года, в какой период работалось легче? Как вы оцениваете сегодняшнюю ситуацию?

– Для нашей компании, в нашем сегменте рынка, да и в отрасли судостроения в целом, особо лёгких периодов не было никогда. Самыми сложными для нас стали 2015–2016 годы. Затем был период попроще – с 2017 по 2022 год. Пандемия особо не отразилась на нашей работе. Сегодняшняя ситуация тоже непростая, но нам не привыкать к трудностям: перестроили некоторые логистические схемы, занимаемся импортозамещением, подкорректировали свои стратегические планы и в целом чувствуем себя достаточно уверенно.

– Как вы считаете, какое будущее в России у того сегмента рынка, в котором вы работаете?

– В российской отрасли судостроения на протяжении последних лет происходит ощутимый подъём. В нашем сегменте рынка, в яхтостроении, мы тоже наблюдаем оживление и активность. Внимание правительства страны к маломерному судостроению, развитию водного туризма, подъёму отрасли пассажирских перевозок по водным маршрутам задаёт положительный тренд в развитии сегмента, в котором мы трудимся. Меняющиеся нормы по использованию маломерных судов в коммерческих целях в ближайшие годы предполагают развитие чартерного флота, а это та область, в которой наши яхты будут пользоваться большим спросом.

ВИКТОР ЛИДЕР:

«В ОТРАСЛИ СУДОСТРОЕНИЯ РОССИИ НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ ПРОИСХОДИТ ОЩУТИМЫЙ ПОДЪЁМ».

– Каким для компании был минувший год? Всё задуманное удалось осуществить?

– Прошедший год мы закончили с неплохими показателями, исполнили все обязательства и по строящимся судам, и по финансированию программы импортозамещения. Также в 2024 году был сформирован портфель заказов, позволивший нам заняться внутренними процессами компании и развитием кооперационных связей.

REAL SHIPS: ВСЁ ПО-НАСТОЯЩЕМУ

Романтику морских походов и надёжность современных технологий судостроения объединили в себе Ушаковские верфи. Здесь под собственным брендом «Real Ships» («Настоящие Корабли») строят стальные водоизмещающие яхты премиум-класса и пассажирские маломерные суда, пользующиеся неизменным спросом уже много лет.

Современная верфь полного цикла, построенная по всем правилам и канонам голландского яхтостроения, работает на территории Калининградской области с 2012 года. Производственные мощности предприятия позволяют строить прогулочные и коммерческие суда длиной до 30 метров. Персонал неоднократно проходил обучение и стажировки на именитых европейских верфях, у лучших специалистов отрасли. Проектные и конструкторские компетенции предприятия позволяют строить не только базовые модели, но и подбирать решения, соответствующие потребностям самых взыскательных заказчиков.

Об этом и о многом другом мы беседуем с руководителями компании: Виктором Лидером, генеральным директором ООО «Ушаковские Верфи», и Владимиром Лидером, заместителем генерального директора ООО «Ушаковские Верфи».

– Какие суда у вас сейчас в работе?

– В настоящий момент у нас в работе семь корпусов от 15 до 18 метров. Из них пять – это индивидуальные прогулочные яхты премиум-класса и два дома на воде в люксовом исполнении. Каждый проект – это новый вызов, новый опыт и новый успех!

– Сколько времени уходит на постройку одной яхты? От чего это зависит?

– Несколько лет назад мы стремились построить небольшую яхту даже за 9 месяцев, и точно справлялись с задачей за год. Сегодня сроки немного другие, из-за постоянно меняющихся логистических маршрутов. Но в первую очередь срок строительства яхты сильно зависит от количества возникающих у заказчика идей, которые он хотел бы воплотить в своём судне и в своевременности принятия решений с его стороны.

– Какой коллектив работает сейчас на верфи? Новые люди приходят? По каким критериям вы их отбираете?

– Коллектив – это самая большая ценность нашей компании, они создают тот самый продукт, который мы все потом видим и удивляемся. Их золотые руки и светлые головы, инженерную мысль и профессиональные компетенции невозможно недооценивать. Сейчас коллектив насчитывает около 40 человек. Новые люди тоже приходят, мы планомерно прирастаем, но отбор в команду у нас непростой. Основные критерии отбора – база, потенциал и истинное желание быть корабелом.

– Расскажите о сертификации судов. Как это осуществляется?

– До введения против нашей страны всех существующих сегодня санкционных ограничений мы строили свои яхты по правилам голландских классификационных сообществ и получали на каждое судно сертификат Европейского сообщества СЕ. Сейчас мы продолжаем строить свои яхты с соблюдением всех норм и правил голландского судостроения, но с учётом требований российских классификационных сообществ. А сертифицируем наши суда в ГИМС (Главной инспекции маломерных судов) или в РКО (Российском классификационном обществе).

– Поддерживаете ли вы связи с зарубежными коллегами?

– Только на уровне общения, на выставках и других отраслевых мероприятиях. Все они жалеют о введении санкционных ограничений и о разрушении годами выстроенных кооперационных связей.

Владимир Лидер:

– Владимир Викторович, как отразилось на вашем предприятии санкционное давление со стороны западных стран?

– Вначале была полностью разрушена логистика поставок оборудования и материалов, пропала возможность обмена опытом и посещения нашими сотрудниками выставочных мероприятий в Европе,

подросли цены на всё и вся. Но с этими трудностями удалось справиться.

– Можно ли выйти в вашей сфере деятельности на 100-процентное импортозамещение? Какие шаги в этом направлении вы сейчас предпринимаете?

– Полностью заместить весь импорт пока не получается ввиду высокой доли высокотехнологичного оборудования и ряда материалов в составе судна. Но многие позиции мы пытаемся приобретать у проверенных поставщиков из других стран, а часть материалов стали производить сами. Для этих нужд даже отстроили вторую очередь верфи, закупили оборудование по программе импортозамещения и запустили производство всего ассортимента интерьерных панелей, применяемых при постройке судна.

ВЛАДИМИР ЛИДЕР:

«ВСЕ НАШИ СУДА – ЭТО СТАЛЬНЫЕ ВОДОИЗМЕЩАЮЩИЕ ЯХТЫ, КОТОРЫЕ СОЗДАНЫ ИМЕННО ДЛЯ НАШИХ РОССИЙСКИХ АКВАТОРИЙ».



– Если возможно, нарисуйте портрет вашего заказчика.

– Наш клиент – это успешный предприниматель, мужчина 40–60 лет, начитавшийся в детстве «правильных книг», воплощающий в жизнь собственные планы, мечтающий о походах и экспедициях, когда будет больше времени, а пока проводящий время на водных просторах нашей страны с семьёй и друзьями.

– Какие модели судов вы считаете наиболее перспективными для российского рынка?

– Все наши суда – это стальные водоизмещающие яхты, которые созданы именно для российских акваторий. Они очень прочны и неприхотливы, не боятся необустроенности наших водных артерий, а порой даже полного отсутствия яхтенной инфраструктуры. Наши яхты очень экономичны, позволяют ходить весь сезон без дозаправки. Но самой перспективной из нашего модельного ряда мы считаем модель «Легенда» – это современная, надёжная, мореходная и очень элегантная яхта премиум-класса разработки наших конструкторов.

– Есть ли заказы регионального уровня?

– Пока в Калининградской области находится одно пассажирское судно нашего производства, но оно почему-то не эксплуатируется. А реально ходит только



одна частная яхта «Джюльетта» – это модель Кураж 35 ОК, спущенная на воду и переданная заказчику в 2022 году.

– Какова география заказов? Есть ли зарубежные клиенты?

– Нет, сейчас зарубежных заказчиков нет. Раньше наряду с россиянами были заказчики из европейских стран: из Голландии, Польши, Литвы и Германии.

В настоящее время спрос российских потребителей превышает предложение, а

в нашем сегменте яхтостроения оказалось совсем немного игроков рынка, которые могут предложить заказчику наш уровень качества. Когда Европа снова откроется, мы, без сомнения, сможем конкурировать со многими зарекомендовавшими себя брендами.

– В чём вы превосходите своих конкурентов? Почему заказчик должен прийти именно на Ушаковские верфи?

– Наш несомненный плюс – создание судов по методике «Единая дизайн-концепция», а это означает один дизайнер, одна рука, один карандаш. Все наши яхты спроектированы известным голландским дизайнером Яном Виссером (Jan Visser). Они всегда отличаются своими элегантными линиями и гармоничностью. Ещё один значимый фактор – высокая планка бренда. Уровень качества и стандарты, заданные брендом «Real Ships» («Настоящие Корабли»), обязывают нас ко многому и не допускают никаких компромиссов, если вопрос касается качества и безопасности. Только «всё по-настоящему!».

Также наше несомненное преимущество – высокая компетенция персонала. На начальном этапе развития компании, как я уже отмечал, все сотрудники обучались либо на верфях наших партнёров в Голландии, либо на нашей верфи голландскими специалистами. Стопроцентный трансфер технологий был достигнут совместными проектами с некоторыми зарекомендовавшими себя голландскими верфями. В настоящий момент компетенция передаётся внутри компании.

Кроме того, я считаю, что ещё одним нашим важным преимуществом является классификация по СЕ. С самого начала производства нами было принято решение о добровольной классификации яхт нашего модельного ряда по нормам Европейского союза – СЕ. Это решение дало



нам уверенность в соответствии наших яхт самым высоким стандартам, принятым в этой отрасли.

Ещё я бы выделил строительство «под ключ». Сегодня все основные процессы строительства судна сконцентрированы на верфи; если мы и привлекаем на аутсорсинг специализированные компании для исполнения каких-либо работ, всё происходит на производственных площадях и под полным контролем специалистов ООО «Ушаковские Верфи».

ВЛАДИМИР ЛИДЕР: «СЕРТИФИКАЦИЯ ПО НОРМАМ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА – СЕ ДАЁТ НАМ УВЕРЕННОСТЬ В СООТВЕТСТВИИ НАШИХ ЯХТ САМЫМ ВЫСОКИМ СТАНДАРТАМ, ПРИНЯТЫМ В ОТРАСЛИ».

Немаловажна и конструкторская поддержка. Для оперативного решения задач, которые перед нами ставят наши заказчики, мы организовали на предприятии Центр инженерно-конструкторской компетенции. Теперь мы не зависим от желания и свободного времени сторонних конструкторов.

И ещё один ключевой принцип – инновационность. Мы применяем самые передовые технологии, оборудование и материалы. В настоящий момент компания активно занимается электродвижением, переходом на гибридные пропульсивные системы и применением зелёных технологий в судостроении.

– Поделитесь своими планами на ближайшее будущее. Какие перспективные модели стоит ожидать вашим клиентам?

– Буквально через несколько недель на воду будет спущен флагман нашей компании на ближайшее время – яхта премиум-класса с гордым названием «Легенда». Она – яркий пример кооперации Ушаковских верфей со многими профессионалами отрасли, поэтому такой классный результат.

Элегантные формы, прекрасная мореходность, изысканный интерьер и возможность постройки в категория плавания А – океанский класс. Её длина – более 18 метров, водоизмещение – более 50 тонн. Сегодня это один из самых востребованных российских заказчиками проект!



Виктор Лидер:

– Виктор Андреевич, расскажите о вашей семье. Как вы предпочитаете отдыхать? Бывает такая возможность?

– У нас полная дружная семья: дети, внуки – всё как положено. Видимся довольно часто, отдыхаем все вместе. Зимой все на лыжах, сноубордах и тому подобное, летом – на воде: на море и на внутренних акваториях Калининградской области. До прошлой зимы мы с супругой проживали в построенном на Ушаковских верфях хаусботе, поэтому последние четыре года очень много времени проводили в походах и прогулках по воде, довольно насыщенно и активно.

– Семейный бизнес со временем подразумевает смену руководства компании. Как вы считаете, готов ваш сын встать за штурвал?

Как вы ним сейчас разделяете руководство Ушаковскими верфями?

Если решитесь отойти от дел, чем планируете заняться?

– Это те самые вопросы, над которыми я в последнее время много думаю. Выяснилось, что на протяжении многих лет я учился генерировать бизнес-идеи, создавать компании, раскручивать бренды, выводить на рынок новые модели, бороться с появляющимися трудностями, коммуницировать с потребителями, представителями власти и фискальных органов, а вот

передавать бизнес следующему поколению не научился. Поэтому мы с Владимиром начали с самого начала: написали дорожную карту и, не без тренировок, конечно, но, продвигаясь от этапа к этапу, идём к намеченной цели. Так что за штурвалом сын уже давно – с самого прихода в компанию, он – в зоне своей ответственности, с правами и обязанностями, оговорёнными в дорожной карте. Сегодня он отвечает за все оперативно-тактические вопросы, а на мне больше стратегия, развитие, представительские функции и контроль качества. Пока всё получается достаточно гармонично, несмотря на разницу характеров.

Понятно, что совсем отойти от дел не получится – ряд моих компетенций будет востребован компанией ещё какое-то время, да и мне самому будет приятно поработать на имидж верфи и строящихся на ней судов, но тем не менее мысли о «свободе» посещают меня регулярно.

Все мои занятия в будущем всё равно будут связаны с морем и яхтами. Думаю о том, чтобы построить судно нашей модели «Рубикон 1990» и организовать на нём полярную кругосветку, вероятно, займусь проектом развития чартерной компании, а главное – смогу больше времени уделять внукам, воспитывая новое поколение судостроителей для уверенно развивающейся отрасли российского яхтостроения и компании «Ушаковские Верфи» в частности!

Беседовал Вячеслав Колесников



Калининградский тарный комбинат – одно из старейших предприятий области: выпуск первой продукция был начат ещё в 1952 году. С тех пор многое изменилось – появились новые технологии, цеха, высокоточные производственные линии. Модернизация производства происходит постоянно, так как комбинат активно внедряет инновационные решения и оборудование. Сегодня АО «КТК» – бесспорный лидер среди российских производителей металлической тары и упаковки. С неизменным качеством ежемесячно выпускается около 60 млн банок в месяц. В последние 10 лет предприятие энергично развивается: помимо запуска нескольких новых производственных линий, было создано дочернее предприятие в Смоленской области.

КАЛИНИНГРАДСКИЙ ТАРНЫЙ КОМБИНАТ: качественные упаковочные решения для пищевой продукции



История Калининградского тарного комбината неразрывно связана с историей страны. Как и многие регионы, бывшая Кёнигсбергская область поднималась из руин. Началась мирная жизнь: появлялись новые предприятия, возрождались промышленность. Со всего Советского Союза в теперь уже Калининградскую область ехали переселенцы – чтобы восстанавливать города и обживать на Балтике. В то время особой и очень важной задачей было возрождение рыбных промыслов. Регион и страна в целом очень нуждались в продуктах питания, нельзя было допустить послевоенного голода. Благодаря своим полезным свойствам и питательности рыба в этом плане была незаменима для ежедневного рациона советского человека.

Чтобы накормить людей, рыболовецкие суда уходили далеко в море, добыча богатств Мирового океана была постав-

лена на поток. Но одно дело поймать рыбу, а другое – сохранить её, пока она не попадёт на склады и в магазины. Без специальной тары это невозможно. Так было принято решение основать в Калининграде первый и единственный тогда в стране завод по производству бочек и картонных упаковок.

В октябре 1950 года вышло постановление Совета министров СССР о строительстве в Калининграде, самом западном областном центре страны, предприятия по производству заливной бочкотары.

На окраине города рекордными темпами были возведены цеха нового предприятия, и вскоре первая продукция стала поставляться в необходимом для страны количестве.

Позже бондарно-тарный завод, как он изначально назывался, был объединён с соседним лесотарным заводом. Чтобы

более рачительно относиться к народному имуществу, была организована работа тароремонтного цеха.

Годы спустя, уже в 1973 году, предприятие получило привычное современное название – Калининградский тарный комбинат. В «лихие» 1990-е, в отличие от многих других предприятий страны, КТК смог выжить благодаря стратегическому мышлению руководства: производство бочкотары ушло в прошлое, а курс был взят на выпуск банок для консервов.

После модернизации производства в 2002 году на комбинате начал работу мясоконсервный цех, позже был реализован проект рыбоконсервного производства, а в ноябре 2010 года была выпущена первая партия натуральных рыбных консервов с добавлением масла под собственной торговой маркой «Сохраним традиции».

СЕКРЕТЫ МАСТЕРСТВА

Сегодня продукция АО «Калининградский тарный комбинат» обеспечивает более 20% потребностей отечественного рынка в жестяной банке.

На предприятии всегда особенно внимательно относились к качеству выпускаемой продукции. В своё время касалось это бочкотары, а теперь – жестяной банки. Залог успеха – использование самых качественных материалов и сырья в производственном цикле. Основными поставщиками всегда были проверенные лидеры производства материалов и сырья для изготовления упаковки из легких металлов.

Важный момент в производстве – разработка технологической рецептуры, используемой при производстве упаковки из легких металлов. Это достаточно многогранная технология, которая включает в себя не только разработку геометрических параметров готовой продукции, но и самого защитного покрытия банок и крышек.

Разработка рецептур всегда начинается с изучения требований клиентов к продукции и особенностей дальнейшего технологического процесса переработки упаковки. Только получив эти данные, специалисты приступают к процессу подбора марки жести. С учетом её эффективного использования и в зависимости от дальнейшего контакта с пищевыми продуктами создаются карты раскроя и карты лакирования. Финальный этап – проработка геометрических параметров продукции. Такой путь позволяет отгружать клиентам продукцию, обладающую превосходными характеристиками, с максимальной эффективностью для предприятия.



АССОРТИМЕНТ БЕЗ ГРАНИЦ

АО «КТК» производит широкую линейку продукции, что делает предприятие уникальным в своей сфере и незаменимым для клиентов. Речь идёт о банках и крышках различных групп и категорий, применяемых для консервации продуктов.

Они различаются высотой, диаметром и прочими параметрами, от которых зависит специфика их дальнейшего использования. Только по банке ассортимент превышает 30 видов продукции, даже без учёта различных видов покрытия, применяемого по отдельным видам продуктов.

Для производства продукции предприятие использует не только лакированную жечь, но и жечь с литографированным покрытием, уникальным рисунком, отпечатываемым на линии офсетной печати по металлу. Не удивительно, что продукция с такими разнообразными техническими данными пользуется неизменным спросом.

**КАЛИНИНГРАДСКИЙ
ТАРНЫЙ КОМБИНАТ –
ЛИДЕР СРЕДИ
РОССИЙСКИХ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
МЕТАЛЛИЧЕСКОЙ
ТАРЫ И УПАКОВКИ.
ПРОДУКЦИЯ АО «КТК»
ОБЕСПЕЧИВАЕТ БОЛЕЕ
20% ПОТРЕБНОСТЕЙ
ОТЕЧЕСТВЕННОГО
РЫНКА В ЖЕСТЯНОЙ
БАНКЕ.**

ЦЕЛЬ – ВНУТРЕННИЙ РЫНОК

С учётом текущих реалий в мировой политике экспорт комбината значительно видоизменился. Если ранее продукция поставлялась в том числе в страны Балтии, а также в Польшу и в Германию, сейчас для Калининградского тарного комбината такой поворот с сокращением экспорта не стал критичным. Часть мощностей комбинат переориентировал на внутренний рынок.

Сегодня список клиентов КТК достаточно большой. В него входят такие мощные и растущие предприятия, как калининградский рыболовецкий колхоз «За Родину», ООО «Белгородский консервный комбинат», ЗАО «Алексеевский МКК» (Белгородская область), крупные российские компании из Краснодарского края ООО «БОК» и ЗАО «Кореновский





МКК», ООО «Промконсервы» (Смоленск), ЗАО «Хаме Фудс» (Владимирская область) и многие другие.

КАДРЫ – ИСТОЧНИК СИЛЫ

Сотрудники Калининградского тарного комбината – основа основ предприятия. Персонал, работающий здесь, имеет очень высокий уровень квалификации – многие специалисты работают в отрасли практически со студенческой скамьи и имеют богатейший опыт. С учётом того, что комбинату уже достаточно много лет, можно с уверенностью сказать: накопленный опыт работников – это неисчерпаемый источник знаний для тех, кто только начинает свой путь в отрасли. Именно поэтому персонал комбината – источник силы, интеллектуального потенциала и корпоративной культуры.

Предприятие трепетно заботится о своих специалистах. Это выражается в обеспечении оптимальных условий труда, полноценных возможностей для обучения, повышения квалификации, личного и карьерного роста, что позволяет сохранять атмосферу доверия, уважения и взаимопомощи. Кроме того, на КТК внедрена эффективная система мотивации каждого сотрудника.

А ещё с учётом постоянного развития комбината часто происходит обмен знаниями и информацией с поставщиками

сырья и материалов, оборудования – всё это способствует развитию квалификационных навыков сотрудников. И конечно, Калининградский тарный комбинат активно сотрудничает с учебными заведениями региона – в рамках этого сотрудничества со временем на производство придут молодые заинтересованные специалисты. А на предприятии с его далекоидущими планами по инвестиционному развитию молодой смене всегда есть куда расти.

ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ

Инвестиционная политика КТК – очень яркий пример того, как следует развивать современное предприятие. В целях постоянной модернизации комбинат самостоятельно инвестирует средства в приобретение нового оборудования, либо расширяющего ассортимент выпускаемой продукции, либо увеличивающего выпуск уже существующих видов. При этом инвестиции вкладываются не только в само оборудование, но и в инфраструктуру.

По сути, это производственная необходимость: ведь расширение ассортимента или увеличение производственных мощностей влечёт за собой необходимость увеличения складских мощностей, приобретения вспомогательного оборудования, развития сетей энергоснабжения и т.д.

Кроме инвестирования в собственное производство, расположенное непосред-

ственно в Калининграде, комбинат инвестирует и в дочернее предприятие, размещённое в городе Рудня (Смоленская область). Объём инвестиций значительный, за счёт них на первом этапе уже возведён производственно-складской комплекс на 10 000 кв.м, в котором, на площади 5000 кв.м разместятся высокопроизводительные линии изготовления банок. Контракты на приобретение этих линий были подписаны в 2025 году. Линии укомплектованы оборудованием лидирующих компаний из Италии, Тайваня, Китая и других и рассчитаны на выпуск до 25 млн банок в месяц.

Подписание контрактов на поставку новой производственной линии стало началом крупного инвестиционного проекта по расширению ассортиментного ряда продукции, выпускаемой на производственной площадке в Смоленской области.

РАСШИРЯЯ ПРОИЗВОДСТВО

ООО «Руднянский тарный комбинат» как дочернее предприятие АО «Калининградский тарный комбинат» ориентировано на выпуск той же металлической упаковки из жести.

Ожидается, что с вводом в эксплуатацию нового производственно-складского комплекса объём изготавливаемой продукции увеличится более чем на 60% – с 30 млн до 50 млн единиц тары в месяц. Запуск работы комплекса будет

осуществлен в 2026 году, объем инвестиций в реализацию проекта составил 1 млрд рублей.

Расширение производства – это очередной этап развития комбината, ведь спрос на продукцию со временем только растет. Инвестиционная политика КТК максимально нацелена на поступательное развитие предприятия.

**АО «КТК» ПОЛУЧИЛО
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
СЕРТИФИКАТ
СООТВЕТСТВИЯ
СИСТЕМЫ
МЕНЕДЖМЕНТА
ТРЕБОВАНИЯМ
СТАНДАРТА
ISO 9001-2015
И ОБЕСПЕЧИВАЕТ
БОЛЬШЕ ПОЛОВИНЫ
ВСЕХ ЭКСПОРТНЫХ
ПОСТАВОК
МЕТАЛЛИЧЕСКОЙ
УПАКОВКИ
ИЗ РОССИИ.**

**САНКЦИИ СДЕРЖИВАЮТ,
НО НЕ ОСТАНОВЛИВАЮТ**

Казалось бы, санкционная политика в отношении нашего государства долж-



на была привести к производственным проблемам, так или иначе повлиять на работу компании из-за использования западного оборудования. Но этого не случилось. Благодаря высокой квалификации инженерно-технического состава никаких значительных трудностей предприятие не испытывает. Многие стандартные запасные части подбираются по аналогам, используемым в оригинале. Какие-то уникальные детали уже прошли реинжиниринг и вполне могут изготавливаться либо на отечественных машиностроительных производствах, либо на предприятиях, расположенных в дружественных странах.

Что касается логистики, то санкции хоть и изменили привычный транспортный путь доставки продукции, но не остановили. На территории Калининградской области продукция реализуется с использованием автотранспорта. Однако доставка грузов из Калининградской области сейчас осуществляется только за счет морских перевозок. В этом есть определенные неудобства, однако поставки не срываются, логистическое звено продолжает работать на благо клиента.

ЭФФЕКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ

Удовлетворенность клиентов конечным результатом деловых отношений является одной из основных задач предприятия. Политика КТК нацелена на максимально тесный контакт с потребителями продукции, все возникающие вопросы в компании стараются решать оперативно и эффективно.

Работа с поставщиками ведётся организованно, умение специалистов прогнозировать потребление материалов очень помогает поставщикам в работе.

Миссию компании можно сформулировать так: качественные упаковочные решения для пищевой продукции через эффективное развитие производства.

В перспективных планах – завершение ряда проектов в Калининграде, работа по текущим проектам в Смоленской области, развитие клиентской базы и взаимодействия с клиентами. И конечно, на Калининградском тарном комбинате рассчитывают на реализацию новых значительных проектов, касающихся увеличения мощностей предприятия, дальнейшего расширения ассортимента и повышения качества выпускаемой продукции.

<https://www.tarkom.ru/>

Подготовил Вячеслав Колесников





«Арти-Авто»: НОВЫЙ СТАНДАРТ ОБСЛУЖИВАНИЯ СПЕЦТЕХНИКИ

В современном мире спецтехника играет ключевую роль во всех отраслях – от складской логистики и промышленности до сельского хозяйства и строительства. Вилочные погрузчики стали неотъемлемой частью перемещения грузов, а их надёжность и качество обслуживания напрямую влияют на эффективность бизнеса. Однако выбор техники и её поставщика – задача, требующая тщательного подхода.

На фоне быстро меняющихся рыночных условий и растущей конкуренции особую ценность приобретают компании, которые предлагают не только качественное оборудование, но и полный цикл сервиса. ООО «Арти-Авто» вот уже более 25 лет развивает рынок автозапчастей и спецтехники в Калининградской области. За это время компания прошла путь от небольшого магазина автозапчастей до многопрофильного предприятия с собственным парком спецтехники, производственными мощностями и широкой сетью сервисной поддержки.

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ «АРТИ-АВТО»

ООО «Арти-Авто» ведёт свою историю с января 1998 года. В тот период российский рынок автозапчастей переживал бурный рост, и спрос на качественные комплектующие был очень высок. Компания начинала как магазин по продаже запчастей для легковых автомобилей. Формат индивидуального предпринимателя позволял гибко реагировать на запросы клиентов и оперативно развивать ассортимент.

С первых лет работы «Арти-Авто» сделала ставку на профессионализм и глубокое знание продуктовой линейки. Именно это позволило быстро завоевать доверие

автолюбителей и предприятий Калининградской области. К 2003 году бизнес перерос рамки ИП – было принято стратегическое решение о переходе в формат общества с ограниченной ответственностью. С этого момента «Арти-Авто» начала новый этап развития.

Параллельно с розничной торговлей активно развивались партнёрские отношения с автосервисами, корпоративными клиентами и транспортными компаниями. Постепенно «Арти-Авто» наращивала компетенции и расширяла спектр услуг.

Важной вехой в становлении стал август 2007 года. В этот период руководство «Арти-Авто» приняло решение о выходе на рынок спецтехники. Закупка первой партии вилочных погрузчиков положила

начало новому направлению бизнеса, которое сегодня является одним из ключевых для компании.

РАЗВИТИЕ НАПРАВЛЕНИЯ СПЕЦТЕХНИКИ

Выход на рынок вилочных погрузчиков не был спонтанным решением. В течение нескольких лет специалисты «Арти-Авто» внимательно изучали потребности регионального рынка. Было очевидно, что спрос на надёжную и качественную спецтехнику растёт, а предложения не всегда соответствуют ожиданиям клиентов.

Первая партия погрузчиков была закуплена с прицелом на практическую проверку. Техника быстро нашла своих

покупателей, что подтвердило правильность выбранной стратегии. Постепенно парк расширялся, а компания накапливала опыт по обслуживанию и ремонту техники.

Последние годы ознаменовались новой тенденцией на рынке – ростом интереса к премиальной китайской спецтехнике. Благодаря высоким стандартам качества и привлекательной цене такие бренды становятся всё более востребованными. Прежде чем выйти на этот сегмент, «Арти-Авто» провела серьёзную подготовительную работу.

**ПАРК ТЕХНИКИ
ООО «АРТИ-АВТО»
НАСЧИТЫВАЕТ ПОРЯДКА
70 ЕДИНИЦ СПЕЦТЕХНИКИ,
РАСПОЛАГАЕТ
8 АВТОМОБИЛЯМИ
СЕРВИСНОЙ СЛУЖБЫ
И ИМЕЕТ В НАЛИЧИИ
СОБСТВЕННЫЙ ЭВАКУАТОР.**

В рамках подготовки контракта представители китайских производителей прибыли в Калининград, чтобы лично ознакомиться с работой компании. В ответ руководство «Арти-Авто» посетило современный завод по производству вилочных погрузчиков. В результате был подписан контракт о поставке техники, а сотрудничество получило устойчивое развитие.

В сентябре 2025 года планируется очередная встреча руководителей компаний в рамках 15-й Международной выставки техники, оборудования, средств автоматизации и роботизации для складской и производственной логистики выставки CeMAT Russia в Москве. Это событие станет очередным шагом в укреплении партнёрских отношений.

ИНФРАСТРУКТУРА И УНИКАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Сегодня парк техники ООО «Арти-Авто» насчитывает порядка 70 единиц спецтехники, включая фронтальные и телескопические погрузчики, ножничные подъёмники, погрузчики повышенной проходимости (внедорожники). Это один из крупнейших парков в Калининградской области, работающих в формате продаж и сервисного обслуживания вилочных погрузчиков.

В парке представлены вилочные погрузчики различной модификации и грузоподъёмности – от компактных моделей для складов до тяжёлых машин для работы на промышленных предприятиях и



строительных площадках. Такой широкий ассортимент позволяет удовлетворить потребности как малого бизнеса, так и крупных логистических и производственных компаний.

Кроме непосредственно погрузчиков, компания располагает 8 автомобилями сервисной службы. Они оснащены всем необходимым для выездного ремонта и технического обслуживания спецтехники на площадке заказчика. Это особенно важно для клиентов, у которых технический процесс не допускает длительного простоя техники.

Отдельно стоит отметить наличие собственного эвакуатора, который обеспечивает оперативную доставку техники по Калининградской области. Это ещё один элемент сервисной экосистемы, позволяющий минимизировать время между заказом и вводом техники в эксплуатацию.

СОБСТВЕННАЯ РЕМОНТНАЯ БАЗА

Важным конкурентным преимуществом ООО «Арти-Авто» является наличие собственной ремонтной базы. Компания располагает:

- просторными ремонтными площадями;
- токарным цехом для восстановления деталей;
- сварочным участком для сложных ремонтов.

Такая инфраструктура позволяет выполнять работы любой сложности без привлечения сторонних подрядчиков. Клиенты получают качественный и быстрый сервис, а компания полностью контролирует все процессы.

Специалисты компании уже много лет справляются с неисправностями любых двигателей спецтехники, осуществляя ремонт, который необходим в случае выхода из строя составляющих двигателя вследствие естественного износа, неграмотного вмешательства в узлы и механизмы, применения комплектующих и топлива низкого качества или нерегулярного проведения технического обслуживания.

Также мастера «Арти-Авто» выполняют профессиональные ремонтные работы по гидравлике, восстанавливая гидрорули, гидроцилиндры, гидравлические насосы, распределители, редукторы, специальные прессы, гидравлические моторы.





Помимо этого, специалисты компании производят различные виды ремонта электрического и электронного оборудования спецтехники с выездом на место поломки или стоянки по Калининграду. Большой опыт специалистов-электриков и наличие специализированного компьютерного диагностического оборудования позволяют быстро найти и устранить неисправность в условиях полевого ремонта. Устранение, если это необходимо, проводится с заменой запчастей, программированием и калибровкой.

Кроме того, «Арти-Авто» осуществляют полный комплекс услуг по токарно-расточным работам для спецтехники.

СКЛАД ЗАПЧАСТЕЙ И ШИН: ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕСПЕРЕБОЙНОЙ РАБОТЫ КЛИЕНТОВ

Одним из ключевых факторов успеха «Арти-Авто» является развитая логистика запасных частей и расходных материалов. Компания активно развивает направление продаж запчастей и шин для спецтехники.

На складе поддерживается обширный ассортимент запасных частей, необходимых как для текущего обслуживания техники, так и для капитального ремонта. В наличии комплектующие для погрузчиков различных марок, включая новейшие модели китайского премиального сегмента: оригинальные и OEM запасные части для складской, дорожно-строительной, сельскохозяйственной техники Komatsu, TOYOTA, MITSUBISHI, JCB, Caterpillar, Hitachi, Case, Linde, Hyundai, Liebherr и многие другие.

Особое внимание уделяется ассортименту шин. На складе представлены как пневматические шины, обеспечивающие хорошую амортизацию и высокую проходимость, так и цельнолитые шины, оптимальные для работы в условиях склада и ровных промышленных площадок.

Постоянное обновление и пополнение склада позволяет оперативно закрывать потребности клиентов, а также сокращать сроки простоя техники. Благодаря хорошо налаженным связям с поставщиками

компания способна быстро реагировать на изменения рынка и поддерживать актуальный ассортимент.

Кроме того, специалисты «Арти-Авто» предоставляют консультации по подбору шин и запчастей, помогая клиентам выбрать оптимальное решение для конкретных условий эксплуатации.

**СУЩЕСТВЕННОЕ
КОНКУРЕНТНОЕ
ПРЕИМУЩЕСТВО**
«АРТИ-АВТО» – НАЛИЧИЕ
СОБСТВЕННОЙ РЕМОНТНОЙ
БАЗЫ: ПРОСТОРНЫЕ
РЕМОНТНЫЕ ПЛОЩАДИ,
ТОКАРНЫЙ ЦЕХ ДЛЯ
ВОССТАНОВЛЕНИЯ ДЕТАЛЕЙ
И СВАРОЧНЫЙ УЧАСТОК
ДЛЯ СЛОЖНЫХ РЕМОНТОВ.

СЕРВИС И ПОДДЕРЖКА КЛИЕНТОВ: ПОЛНЫЙ ЦИКЛ ОБСЛУЖИВАНИЯ

Одна из главных задач компании – не просто продать технику, но и обеспечить её надёжную и безопасную эксплуатацию на протяжении всего срока службы. Для этого «Арти-Авто» выстраивает полную цепочку сервисной поддержки.

Гарантийное обслуживание охватывает весь ассортимент реализуемой техники. Клиенты могут быть уверены, что в случае возникновения неисправностей компания оперативно выполнит необходимый ремонт или замену компонентов.

После окончания гарантийного периода компания предлагает постгарантийное



обслуживание. Это особенно важно для предприятий, стремящихся максимально продлить срок эксплуатации техники.

Сервисная служба «Арти-Авто» работает как на территории компании, так и с выездом к заказчику. Благодаря мобильным бригадам и оснащённым сервисным автомобилям специалисты способны проводить большую часть работ непосредственно на объекте.

Отдельно стоит отметить высокий уровень компетенции персонала. Все сотрудники регулярно проходят обучение и повышение квалификации, включая стажировки у зарубежных партнёров и поставщиков техники.

Компания активно внедряет практику обратной связи с клиентами. На базе собранных данных совершенствуются сервисные процессы, расширяется ассортимент запасных частей и дорабатываются регламенты обслуживания.

ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА СПЕЦТЕХНИКИ: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Рынок спецтехники в России претерпевает значительные изменения. Санкционные ограничения, уход западных брендов и переориентация логистических цепочек открыли новые возможности для компаний, способных быстро адаптироваться к изменяющимся условиям.

Один из ключевых трендов последних лет – рост интереса к технике китайского производства. Ещё несколько лет назад рынок относился к ней с настороженностью, однако сегодня премиальные китайские бренды демонстрируют высокие показатели качества и надёжности.

При этом важнейшую роль играет не только качество самой техники, но и уровень сервисной поддержки. В этом аспекте «Арти-Авто» демонстрирует одну из лучших практик на региональном рынке,



предлагая клиентам полный спектр услуг – от консультаций и подбора техники до ремонта и поставок запчастей.

**«АРТИ-АВТО»
ДЕМОНСТРИРУЕТ ОДНУ
ИЗ ЛУЧШИХ ПРАКТИК ПО
СЕРВИСНОЙ ПОДДЕРЖКЕ
НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ,
ПРЕДЛАГАЯ ПОЛНЫЙ
СПЕКТР УСЛУГ – ОТ
КОНСУЛЬТАЦИЙ И ПОДБОРА
ТЕХНИКИ ДО РЕМОНТА
И ПОСТАВОК ЗАПЧАСТЕЙ.**

Кроме того, на фоне импортозамещения возрастает значимость компаний, которые имеют собственные производственные мощности и возможности по восстановлению техники. Наличие у «Арти-Авто» токарного и сварочного цехов позволяет эффективно закрывать эту потребность.

ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ: РАЗВИТИЕ И МАСШТАБИРОВАНИЕ

На сегодняшний день «Арти-Авто» сконцентрирована на работе в пределах Калининградской области. Однако в ближайшей перспективе компания планирует расширение географии продаж. В планах – выход на рынок Центральной России и в другие регионы. Для этого компания планирует наращивать складские запасы, расширять партнёрскую сеть и усиливать транспортную логистику.

Также ведётся работа по расширению ассортимента. В ближайшие годы в портфель компании будут добавлены новые модели спецтехники, а также дополнительные виды шин и комплектующих.

Большие надежды компания возлагает на развитие партнёрства с китайскими производителями премиального сегмента. Предстоящая встреча на выставке CeMAT Russia в Москве должна стать важным этапом этого процесса.

Кроме того, «Арти-Авто» активно изучает новые направления, включая внедрение цифровых сервисов для мониторинга состояния техники и автоматизации процессов обслуживания.

История компании «Арти-Авто» – пример того, как грамотная стратегия, профессионализм команды и готовность к инновациям позволяют успешно развиваться даже в условиях турбулентного рынка.

Став одним из лидеров в своём регионе, компания продолжает наращивать компетенции и формировать новый стандарт обслуживания спецтехники. Впереди – амбициозные планы по расширению бизнеса и укреплению позиций на всероссийском рынке.

Для клиентов «Арти-Авто» это означает уверенность в том, что их техника всегда будет обеспечена качественным сервисом, надёжными запчастями и профессиональной поддержкой.

Подготовила Алина Волкова





Фотограф Светлана Андриухина



1991 | Калининградская школа
международного бизнеса

Калининградская школа международного бизнеса (КШМБ) – это устоявшийся бренд, известный далеко за пределами региона и страны в целом. В феврале 2026 года Школа бизнеса отметит свой юбилей – 35 лет успешной работы. Через её аудитории прошёл практически весь бизнес Калининградской области, компания является членом Российской ассоциации бизнес-образования. Здесь делятся знаниями лучшие преподаватели не только Калининграда, но и всей России. Мы беседуем с руководителем Калининградской школы международного бизнеса Лесей Братухиной.

АЛЬМА-МАТЕР ДЛЯ БИЗНЕСА

– Леся Анатольевна, расскажите, как вы пришли в Школу бизнеса? С чего она для вас началась?

– В далёком 1991 году после окончания школы я узнала, что открылась КШМБ, что там изучают предпринимательство, маркетинг, менеджмент. Я, конечно же, пришла учиться. Через девять месяцев Школа бизнеса стала искать сотрудника, мне предложили работу, а я согласилась. Так, с 1992 года работала сначала в должности офис-менеджера, затем перешла в отдел дополнительного образования, возглавила его, позже стала проректором по дополнительному образованию. И уже в 2020-м я возглавила КШМБ.

– Трудно было принять решение возглавить это учебное заведение? Были сомнения?

– Да, для меня это было непростым решением. Школа была основана Александром Яковлевичем Бариновым, который возглавлял её до 2019 года. Александр Яковлевич – это Человек с большой буквы, это глыба, очень известное имя. У Школы бизнеса прекрасная репутация, мы известны далеко за пределами Калининградской области и даже России. Когда А.Я. Баринов ушёл в свой консалтинговый проект, оставив управление КШМБ, я приняла решение её возглавить.

КШМБ – это целый штат преподавателей, это клиентская база, это наши выпускники, методики, наработки, связи. Всё успешно функционирует. Конечно, появляются новые программы и проекты, новые преподаватели, новые люди. Иными словами, Школа бизнеса активно живёт и развивается.

– Расскажите о преподавательском коллективе, о его роли в образовательном процессе.

– Бизнес-образование занимает место где-то посередине между академическим экономическим образованием и практикой. И учить бизнесу может лишь тот преподаватель, который не только прекрасно владеет теорией, но и сам занимается практикой. Почти все наши преподаватели, будучи прекрасными специалистами в своей профильной области, одновременно являются владельцами успешных фирм, консалтинговых агентств либо постоянно консультируют крупные компании. Это и есть симбиоз теории и практики.

Найти таких преподавателей очень сложно. Очень непросто отыскать уже состоявшегося бизнесмена, который может и хочет делиться приобретёнными знаниями. В нашей команде преподавателей есть те, кто стоял у истоков, мы продолжаем работать вместе. Преподаватели – наш главный ценный ресурс.

– На какой основе строятся обучающие программы школы? Реально ли сейчас соответствовать статусу международной школы?

– Мы стараемся гибко реагировать на изменения рынка. И портфель программ Школы бизнеса отражает текущую ситуацию. Что касается международного статуса, понятно, что сегодня его поддерживать непросто. Хотя мы и общаемся с нашими давними партнёрами, совместные программы пока поставлены на паузу. Преподаватели, которые учились за рубежом, используют полученные знания, продолжают учить, и всё это находит отражение в учебных программах. А в октябре с участием наших преподавателей мы проводим выездную программу в Турции. Она объединит обучение и яхтинг.

– Каковы принципы обучения в КШМБ?

– Главный принцип обучения в КШМБ – практичность знаний для их применения в своей компании. В других бизнес-школах обучение идёт преимущественно на основе кейсов, у нас же слушатели выполняют задания на материалах своих компаний – это практичнее и полезнее. Опираясь на широкий спектр теоретических и практических вопросов, слушатели оценивают свои управленческие проблемы и разрабатывают пути их решения. Обсуждение индивидуальных результа-

тов группой, а также обмен управленческим опытом позволяют оптимизировать эти решения. Активное участие преподавателей-консультантов в этом процессе значительно повышает практическую ценность в КШМБ, поэтому все наши программы носят учебно-консультационный характер.

– Из каких регионов приезжают слушатели? Расскажите о них.

– У нас обучаются представители 40 российских регионов и ближайшего зарубежья. Самая дальняя точка в географии наших слушателей – Иркутск. Сейчас в программах принимают участие компании из Таганрога, Казахстана, Ярославля, Санкт-Петербурга, Краснодара, Архангельска. В прошлом году мы организовали стажировку для большой группы предпринимателей из Беларуси.

Интересно, что в 1990-е годы к нам приходили предприниматели, не имевшие бизнес-образования, – тогда опыта не было ни у кого. Сейчас у нас обучаются уже дети тех первых предпринимателей из 1990-х.

Хочу отметить, что 80% наших слушателей – постоянные клиенты. Мы ориентируемся в первую очередь на высший управленческий персонал компаний. Придя к нам на программу один раз, собственники понимают необходимость продолжать обучение и для своего дальнейшего развития, и для развития своего персонала.

– Как в Школе бизнеса построен процесс обучения в целом?

– С 1995 года мы работаем по очень эффективной шведской модели. Это метод погружения, когда занятия идут за городом, вне повседневной деятельности. Программы обычно состоят из нескольких двух- или трёхдневных модулей. Слушателям это нравится: не просто пришёл на лекции получить информацию, а тут же использовал её в своей компании. В то же время это общение с другими бизнесменами, обмен мнениями. Очень важны в учебном процессе обсуждения и дискуссии. Раньше только мы так обучали, сейчас это практикуется достаточно широко. Альтернатива – самостоятельное обучение. Но это не всегда эффективно, ведь интереснее услышать мнение других о твоих идеях. Если участники не хотят выносить на общее обсуждение свои вопросы, преподаватели переключаются на индивидуальную проработку заданий или предлагают обсуждать кейсы других компаний.

Поэтому сейчас более популярными становятся консорциумные программы, когда в аудитории собираются команды по 4–5 человек от 3–5 компаний. Это что-то среднее между индивидуальным



и корпоративным обучением. Участие в консорциумных программах для компаний даёт несомненные преимущества, поскольку у группы топ-менеджеров есть как возможность сконцентрироваться на решении управленческих проблем своей компании путём глубокого погружения в анализ своей деятельности, так и возможность обсудить свои проблемы с другими группами топ-менеджеров, учесть их опыт при разработке вариантов их решения и поиске путей дальнейшего развития компании. После пандемии очень многие перешли на онлайн-образование. Мы – нет. Сами слушатели просили оставить занятия в аудиториях из-за особого микроклимата, энергетики, возможности задать вопросы, поспорить и найти полезные решения.

«ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП ОБУЧЕНИЯ В КШМБ – ПРАКТИЧНОСТЬ ЗНАНИЙ ДЛЯ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В СВОЕЙ КОМПАНИИ».

– Какие программы наиболее популярны?

– По-прежнему популярно корпоративное обучение. КШМБ имеет огромный опыт проведения таких внутрифирменных программ. Тематика всегда исходит из текущих потребностей компании-заказчика. Главная ценность корпоративного обучения – сфокусироваться на проблемах конкретного бизнеса. При корпоративном обучении появляется возможность наилучшим образом учесть отраслевую специфику и оценить бизнес-модель работы компании-заказчика, благодаря этому процесс обучения становится более практически ориентированным и результативным.

Корпоративные программы в основном проводятся для топ-менеджмента и владельцев. Чаще они посвящены разработке стратегии компании, каким-то коренным внутренним изменениям. Но есть и второе направление – внутрифирменное обучение среднего звена. Среднему звену нужны прикладные вещи, чёткие инструменты, которыми можно работать уже сейчас.

В Школе бизнеса есть базовые программы, с которых стоит начинать. Они рассматривают основные управленческие инструменты в области стратегии, маркетинга, менеджмента, управления персоналом. После уже можно выбирать узконаправленные функциональные программы. В последнее время стали востребованы программы личного развития и личной эффективности.

– В чём вы видите основную миссию КШМБ?

– Учёба – это труд, требующий времени, и на это не все готовы. Но к нам приходят осознанно и за конкретными инструментами, с желанием потратить на обучение время и силы.

Через КШМБ прошло очень много людей. В Калининграде почти в каждой компании есть наши выпускники. Со дня основания мы предлагали программы как для собственников и топов компаний, так и для менеджеров среднего звена. Десять лет проводили известную президентскую программу подготовки управленческих кадров. Были какое-то время институтом – обучали студентов. Мы всегда стараемся оперативно реагировать на все изменения и предлагать программы и решения, соответствующие текущей ситуации. Всё развивается по спирали, возможно, мы возвращаемся к чему-то пройденному, но уже на другом уровне. С новыми инструментами, программами, с лучшими преподавателями – для этого у нас есть ресурсы и партнёрские связи. Ради наших многочисленных клиентов мы стараемся быть лучшими, в этом и есть смысл всей нашей работы.

Беседовал Вячеслав Колесников



НА СТОРОНЕ СВЕТА

Светодизайн — это важная часть создания комфортной, благоустроенной и современной городской среды. Когда-то свет помогал людям ориентироваться в пространстве, создавал нужную атмосферу и уют. Сейчас эти его функции не утрачены, но с помощью светодизайна уже решаются новые задачи — правильное световое решение способствует безопасности, энергоэффективности и эстетической привлекательности интерьера или экстерьера. Компания «ЛАМПА 39» — производитель и поставщик светодиодного освещения в Калининградской области. Команда профессионалов подбирает оборудование, формирует светодизайн-проекты и выполняет расчёты по нормам, консультирует, поставяет оборудование на объекты, осуществляет электромонтаж и занимается постгарантийным обслуживанием светильников. В копилке достижений компании реализованные проекты промышленного, уличного или офисного освещения, есть варианты узкоспециальных решений, таких как домашний интерьер или подсветка архитектурных деталей здания. О том, как профессионально добавить в жизнь свет, рассказывает генеральный директор ООО «ЛАМПА 39» Геннадий Сытый.



ванием и различными материалами. Он должен уметь создавать атмосферу уюта, акцентировать внимание на деталях, а также искусно манипулировать светом и тенью. Чтобы стать профессионалом в этой области, необходимо пройти не только полноценное обучение, но и постоянно совершенствовать свои навыки, быть в курсе новейших достижений и тенденций в области освещения.

Хотя я не имею художественного образования, страсть к рисованию и склонность к творческому мышлению помогли мне стать светодизайнером. Я начал с уже имевшейся у меня базы знаний, а затем прошёл специализированное обучение и успешно сдал экзамен на между-

– Геннадий, ваша фирма работает с 2018 года. Расскажите, как появилась компания, почему именно такое направление бизнеса было выбрано?

– Изначально стратегическая концепция компании была ориентирована на выполнение электромонтажных работ и обеспечение технического обслуживания. Но позже, когда уже был накоплен богатый опыт в области светотехники, мы решили его использовать в новой сфере деятельности. Впоследствии мы убедились

в правильности принятого решения — это позволило нам не только подтвердить наш высокий уровень профессионализма, но и расширить спектр предлагаемых услуг.

– Как становятся светодизайнером? У вас есть специальное художественное образование?

– По моему мнению, светодизайнер — это специалист, обладающий нестандартным мышлением и способностью к экспериментам с осветительным оборудо-

народный сертификат со статусом эксперта в программе DIALux. Собственно, я стал первым представителем в России, получившим такой сертификат.

Сейчас для своего профессионального развития стараюсь не пропускать и активно участвую в мероприятиях по архитектуре и светодизайну. Это позволяет мне быть в курсе последних инноваций и тенденций в этой сфере.

«ЛАМПА 39» ПРЕДОСТАВЛЯЕТ КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ В ОБЛАСТИ АРХИТЕКТУРНОГО ОСВЕЩЕНИЯ ОБЪЕКТОВ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ».

– Расскажите о вашей команде. Как вы подбираете сотрудников, по каким критериям?

– Сейчас в нашей команде около десятка сотрудников. Должен сказать, что мы ориентируемся на качество, а не на количество проведённых работ, – такова наша стратегия. Поэтому при отборе персонала в первую очередь мы обращаем внимание на то, есть ли у соискателя мотивация к профессиональному росту и стремление к саморазвитию. А в целом у нас принято обмениваться опытом и проводить дополнительное обучение сотрудников для

повышения их квалификации и профессиональной компетентности.

– Калининград – большой и красивый город. Как вы считаете, достаточно ли внимания уделено правильному архитектурному освещению? Или ещё есть над чем поработать?

– Архитектурным освещением в Калининграде стали заниматься значительно позже, чем в других крупных российских городах. Правда, сейчас появился некоторый интерес в этой сфере, но, как показывает практика, уровень реализации проектов часто совсем не соответствует ожиданиям.

Серьёзная проблема – это использование некачественного или дешёвого оборудования при реализации концептов, разработанных на профессиональном оборудовании. Это приводит к несоответствию между концептуальными представлениями и их визуальным воплощением в реальности, заметно снижая эстетическую и функциональную ценность полученного результата.

Есть ещё одна проблема, и она очень существенная, – это разделение подрядчиков, ответственных за работы по архитектурному и придомовому ландшафтному освещению. Чаще всего подрядные организации используют разнородное оборудование, что приводит к несовпадению параметров света, таких как цветовая температура, отличается также окраска корпусов архитектурных и ландшафтных светильников. Это несоответствие недопустимо, так как страдают общая эстетика

и функциональность архитектурно-ландшафтного ансамбля, иначе воспринимаются пространство и атмосфера окружающей среды.

Одним словом, работы в области архитектурного освещения Калининграда ещё много, прежде всего в области усовершенствования и стандартизации подходов к реализации проектов. Необходимо также серьёзно изучать характеристики используемого оборудования, а также методы его интеграции в архитектурные композиции для более эффективного и эстетичного освещения городских пространств.

– Какова география вашей работы – только регион или были заказы и за его пределами?

– Нет, конечно же, мы не ограничиваемся территорией Калининградской области. Много наших проектов успешно реализовано и за её пределами: в Москве, Санкт-Петербурге, Сочи, Томске, Иркутске, Владивостоке и в других, не таких крупных городах. Кроме того, мы получали запросы из Республики Беларусь и из других стран СНГ, однако в текущих геополитических условиях реализация этих проектов представляется затруднительной.

– У вас есть суперцель? Каких вершин вы хотели бы достичь в своей работе?

– Если говорить про долгосрочную стратегическую перспективу, мы нацелены на активное участие в новых проектах и расширение географии нашей деятельности. У нас есть ряд перспективных проектов, над которыми мы уже работаем.



В процессе нашего экспансивного роста мы активно внедряем инновационные технологические решения и проводим анализ рыночных тенденций. Это способствует не только нашему позиционированию в качестве ведущих игроков на рынке, но и позволяет нам вносить значимый вклад в развитие отрасли в целом.

– Что сегодня предлагает компания заказчику? Какие задачи приходится решать чаще всего?

– Наша компания предоставляет комплексные решения в области архитектурного освещения объектов любой сложности. Но при реализации проектов мы часто сталкиваемся с ситуациями, когда ещё на стадии согласования была полностью проигнорирована необходимость архитектурной подсветки или же она была спроектирована с существенными ошибками. Часто к тому же приходится работать без проекта, при этом в условиях крайне ограниченных сроков, из-за параллельного проведения фасадных или отделочных работ.

«Мне нравится находить инновационные методы решения сложных задач – это позволяет значительно оптимизировать временные затраты и повышать эффективность работы».

– Расскажите о вашем сотрудничестве с другими студиями. Какие у вас были самые интересные совместные проекты?

– Мы часто взаимодействуем с представителями различных сфер архитектурно-дизайнерского проектирования, включая практикующих дизайнеров, архитекторов и сотрудников проектных бюро. Кроме того, мы поддерживаем тесные деловые отношения с производителями светотехнического оборудования. Среди множества проектов, над которыми мы работали, сложно выделить какой-то один как наиболее выдающийся, поскольку каждый обладает уникальной концептуальной и художественной ценностью, а также индивидуальным подходом.

– Как вы повышаете уровень своего профессионализма? Отслеживаете ли мировые тренды?

– Я нахожусь в постоянном процессе профессионального роста и совершенствования своих компетенций в области светодизайна и архитектуры. Мне нравится находить инновационные методы решения сложных задач – это позволяет значительно оптимизировать временные затраты и повышать эффективность своей работы. Для

поддержания высокого профессионального уровня я регулярно участвую в профильных конференциях, семинарах и мастер-классах, способствующих интеграции новейших достижений и тенденций в моей практике.

Так, на одном из подобных мероприятий мне удалось познакомиться с ведущими специалистами в области светодизайна, в дальнейшем мы наладили продуктивное сотрудничество и обмен опытом. Мы делимся и успешными практиками, и выявленными проблемами – это помогает получать новые знания и профессионально развиваться.

– Где у вас располагается собственное производство? Что оно из себя представляет?

– В Калининграде у нас расположено производство, которое специализируется на изготовлении металлических изделий. Они предназначены как для декоративных целей, так и для конструктивных решений. Направление художественнойковки, на мой взгляд, особенно важно, с учётом уникальной исторической и культурной специфики региона, отсылающей нас к средневековым традициям.

– Зависите ли вы от зарубежных поставок: материалов, комплектующих и т.д.?

– Да, конечно! Логистическая цепочка нашего предприятия очень зависит от внешних поставок материалов и комплектующих. Причина – специфика географического расположения и особой экономической ситуации в нашем регионе. Всё это очень усложняет процесс обеспечения производственных нужд необходимыми ресурсами.

– Отдельный вопрос о ваших клиентах. Бывают сложные заказы? Часто ли проект меняется в процессе работы над ним?

– В большинстве случаев сложные заказы связаны с реализацией проектов архитектурной подсветки. Учитывая, что местные девелоперы, как правило, не разрабатывают комплексные концепции освещения фасадов, мы вынуждены брать на себя эту задачу. Однако это лишь одна из трудностей.

На этапе монтажа мы сталкиваемся с уже существующими инженерными коммуникациями, выполненными смежными организациями, или с необходимостью модификации фасада и конструктивных элементов здания. В таких ситуациях требуются оперативное перепроектирование и адаптация существующих решений, а это, в свою очередь, значительно усложняет процесс их реализации.

– Какие наиболее важные проекты были осуществлены или реализуются вами в настоящее время в Калининградской области?

– Это целый ряд масштабных проектов в области архитектурной подсветки. Среди них можно выделить жилые комплексы «Рыбная деревня» и «Централ Парк». Сейчас мы активно занимаемся проектированием ещё одного известного и масштабного объекта, однако пока в силу соблюдения конфиденциальности я не могу разглашать его название.

– «ЛАМПА 39» занимается социально значимыми проектами?

– Да, мы регулярно помогаем социально уязвимым семьям, в которых растут дети с ограниченными возможностями здоровья. В рамках благотворительной деятельности в прошлом году мы также осуществили целевое финансирование на ремонт православного храма.



– Ваша компания – обладатель международного сертификата со статусом «Эксперт» по работе в специализированной светотехнической программе DIALux. Что это вам даёт? Есть практическая польза?

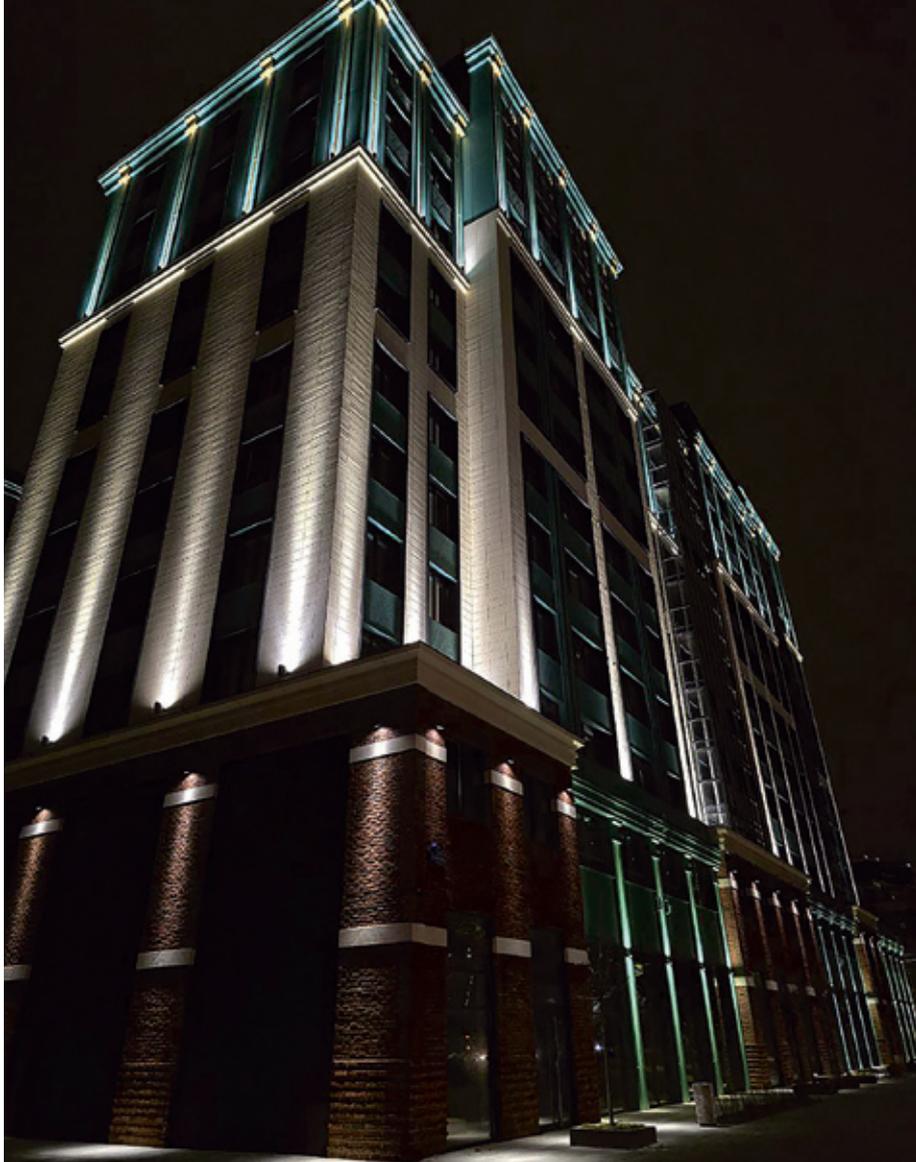
– Получение сертификата стало важным этапом нашего профессионального развития, значительно расширив горизонты взаимодействия с клиентами и партнёрами. Этот процесс способствовал установлению продуктивных связей с представителями различных организаций и предприятий, с которыми мы в настоящее время реализуем совместные проекты.

«АКТУАЛЬНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ В СВЕТОДИЗАЙНЕ – ЭТО РАЗВИТИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ОСВЕЩЕНИЕМ».

– Расскажите об инновациях и новых трендах в светодизайне, которые вы применяете в работе.

– Светодизайн как область архитектурно-дизайнерского искусства продолжает эволюционировать благодаря новейшим достижениям науки и техники. В последние годы идёт масштабное внедрение инновационных технологий для улучшения качества освещения и повышения эстетической привлекательности архитектурных объектов.

Важная тенденция – развитие интеллектуальных систем управления освещением, которые позволяют оптимизировать энергопотребление и адаптировать освеще-



ние в зависимости от времени суток, погодных условий и активности людей в пространстве. Интеллектуальные системы освещения, основанные на использовании датчиков движения, света и температуры, способствуют созданию более комфортных и энергоэффективных световых сценариев.

Ещё один аспект современных тенденций в светодизайне – это интеграция светодиодных технологий, обладающих высокой энергоэффективностью, долго-

вечностью и широким спектром цветовых возможностей. Светодиоды позволяют создавать сложные световые композиции, они могут изменять цвет и интенсивность в зависимости от контекста и времени суток.

Разрабатываются новые материалы и технологии, обеспечивающие равномерное и мягкое освещение, а также минимизирующие нежелательные эффекты, такие как блики и тени.

Мы стараемся применять все эти технологии и следовать современным светодизайнерским тенденциям.

– Поделитесь своими планами на ближайшую перспективу. Что ещё хотелось бы вам осуществить?

– В перспективе планируем расширение и дальнейшее развитие нашей организации. Но пока сталкиваемся с проблемой подбора квалифицированного персонала, для нас это серьёзный вызов. К сожалению, и это касается не только нашей компании и сферы деятельности в целом, существует значительный дефицит работников, мотивированных на достижение высоких результатов и получение достойного вознаграждения за свой труд. Вместо этого мы часто сталкиваемся с неприятным явлением, когда сотрудники лишь создают видимость активной деятельности, при этом не принося реальную пользу организации.

Беседовал Вячеслав Колесников



Клиника Красоты **ESTE U MED:** *профессионализм, эстетика, забота*



ESTE U MED в Калининграде – это клиника современной косметологии, где красота создаётся на основе научных знаний, передовых технологий и последних достижений в области дерматологии и косметологии. Здесь предлагают современные косметологические процедуры, направленные на омоложение и преображение, гарантируя их безопасность и эффективность. В результате пациенты обретают не только внешнюю красоту, но и внутреннюю гармонию. Каждая процедура в ESTE U MED – это выверенная методика преображения, нацеленная на совершенствование и раскрытие естественной красоты. Клиника делает акцент на индивидуальном подходе и искренней заботе о каждом госте, превращая посещение в приятный и полезный опыт. Главная цель ESTE U MED – создать атмосферу заботы и индивидуального подхода, чтобы каждый пациент, вдохновлённый результатом, возвращался сюда вновь.

В интервью нашему изданию генеральный директор клиники Нина Стешич рассказала о принципах успешного управления бизнесом в сфере красоты, о широком спектре услуг и о перспективных планах развития клиники.

Открытие и стратегия

– Как родилась идея создания клиники современной косметологии ESTE U MED? Почему вы выбрали именно эстетическую медицину как бизнес-направление?

– Идея родилась на стыке личного интереса и профессионального анализа рынка. Я давно интересовалась эстетической медициной – как клиент и как предприниматель. Видела, насколько востребованы качественные, безопасные и современные процедуры, особенно в премиум-сегменте. В какой-то момент стало очевидно: в Калининградской области есть спрос, но не хватает клиник, которые бы соответствовали хорошему сервису и высоким стандартам. Так и появилась концепция ESTE U MED.

– Что стало отправной точкой: предпринимательский интерес, медицинская экспертиза или личная потребность в качественном сервисе?

– Предпринимательский интерес дал импульс, а личная потребность – понимание, каким должен быть идеальный клиентский опыт. Я хотела создать место, куда бы сама с удовольствием ходила как гость.

– Почему вы решили развивать клинику именно в Калининградской области? Какие преимущества и риски вы видели в этом решении?

– Калининград – это не просто точка на карте, это мой любимый город, место силы и вдохновения. Я искренне считаю его одним из лучших городов на Земле. У него особый ритм: несколько европеизированный, с размеренной жизнью, короткими расстояниями и близостью к европейской культуре. Здесь не принято работать на износ – люди ценят баланс, комфорт и качество жизни. И при этом сохраняется ощутимый дефицит премиального сервиса, особенно в сфере эстетической медицины. Именно в этом я увидела уникальную возможность: предложить рынку нечто большее, чем просто медицинские услуги – создать пространство, где сочетаются высокий профессионализм, эстетика и безупречный сервис. Конечно, мы понимали, что будут вызовы: ограниченный рынок, сложности с подбором квалифицированных кадров, высокая стоимость оборудования. Но мы верили в идею, в потребность, которую можем закрыть, и в то, что сможем задать новый стандарт качества. Сегодня спустя почти 5 лет я с уверенностью могу сказать – это было одно из самых правильных решений.

– С самого начала вы позиционировали ESTE U MED как премиальный проект. Что для вас означает «премиум» в эстетической медицине?

– Премиум – это не только про интерьер или про цену. Это про подход: индивиду-



альный, деликатный, научно обоснованный. Это про безопасность, прозрачность, честность и результат. Мы не обещаем чудес, мы предлагаем эффективные решения, основанные на современных технологиях и опыте наших специалистов.

Региональный рынок и особенности

– Как вы оцениваете уровень конкуренции в сфере косметологии в Калининграде? Есть ли место для роста?

– Мы стараемся не фокусироваться на конкуренции в привычном понимании. Для нас важнее создавать ценность, формировать культуру заботы о себе и предлагать пациентам опыт, который выходит за рамки стандартных услуг. Есть потенциал для роста – в технологиях, в



уровне сервиса, в комплексных решениях, которые объединяют медицину, эстетику и философию благополучия. Мы не стремимся быть лучше других, мы стремимся быть лучше вчерашних себя. Именно в этом и заключается наш путь.

– Чем, на ваш взгляд, отличается пациент в Калининградской области от потребителей в столичных или европейских городах?

– Наш пациент очень осознанный. Он не гонится за модой, он ищет качество, безопасность и результат. При этом он открыт инновациям, любит комфорт и ценит персональный подход.

● *«Мы предлагаем нечто большее, чем просто медицинские услуги – пространство, где сочетаются высокий профессионализм, эстетика и безупречный сервис».*

– Какие региональные особенности вы учитываете при формировании ценовой политики и набора услуг?

– Мы стараемся сохранять баланс: с одной стороны, предлагаем премиальный сервис, с другой – не уходим в недоступный люкс. Учитываем средний доход, сезонность, туристический поток. Например, летом у нас много гостей из других регионов и стран, и мы адаптируем график и предложения под этот спрос.

Управление и команда

– Как выстроена управленческая структура клиники? Какие функции вы оставили за собой как руководитель?

– У нас компактная, но эффективная структура. Есть заместитель руководителя по медицинской работе, финансовый директор, администраторы, врачи, медицинские сестры. Я лично курирую стратегию, финансы, подбор персонала и ключевые партнёрства, а также активно участвую в маркетинге и развитии бренда.

– Как вы подбираете специалистов? Насколько сложно найти врачей, средний медицинский персонал, административный состав, соответствующих премиальному уровню?

– Это действительно сложно. Мы ищем не просто профессионалов, а людей, раз-

деляющих наши ценности. Врачи проходят многоступенчатый отбор, стажировку, обучение. Мы готовы приглашать и рассматривать кандидатов из других регионов. Средний медицинский персонал находится под постоянным контролем главного врача. Регулярные аттестации, тренинги и индивидуальное общение помогают поддерживать высокий уровень сервиса.

Административный состав – это лицо клиники, поэтому мы уделяем особое внимание их подготовке. Еженедельный разбор сложных ситуаций и их индивидуальная проработка позволяют обеспечивать безупречный сервис для наших пациентов. Мы обучаемся и совершенствуемся. Качество команды – наш важный актив.

– Есть ли у вас внутренняя система обучения, стажировок или повышения квалификации?

– Да, мы регулярно проводим внутренние тренинги, мастер-классы, отправляем

врачей на конференции, конгрессы. Работаем с международными брендами, которые обучают наших специалистов. Обучение – это постоянный процесс.

Сервис и клиентский опыт

– Что для вас идеальный клиентский опыт в эстетической медицине?

– Это когда гость чувствует себя в безопасности, получает понятную информацию, видит результат и хочет вернуться к нам. Это про доверие, комфорт, внимание к деталям и искреннюю заботу.

– Как вы выстраиваете сервис в клинике: от первого звонка до постпроцедурного сопровождения?

– У нас прописан каждый этап: от скриптов администраторов до чек-листов по сопровождению после процедур. Мы используем CRM, ведём клиентские карты, напоминаем о визитах, интересуемся



самочувствием. Это не просто сервис – это забота.

– Какие инструменты вы используете для оценки удовлетворённости пациентов? Есть ли система обратной связи?

– Да, мы собираем обратную связь после каждого визита, используем онлайн-опросы, следим за отзывами в соцсетях и на платформах, а также проводим регулярные опросы NPS. Это помогает нам расти и улучшаться.

Маркетинг и продвижение

– Какие каналы продвижения наиболее эффективны для премиального сегмента в Калининграде?

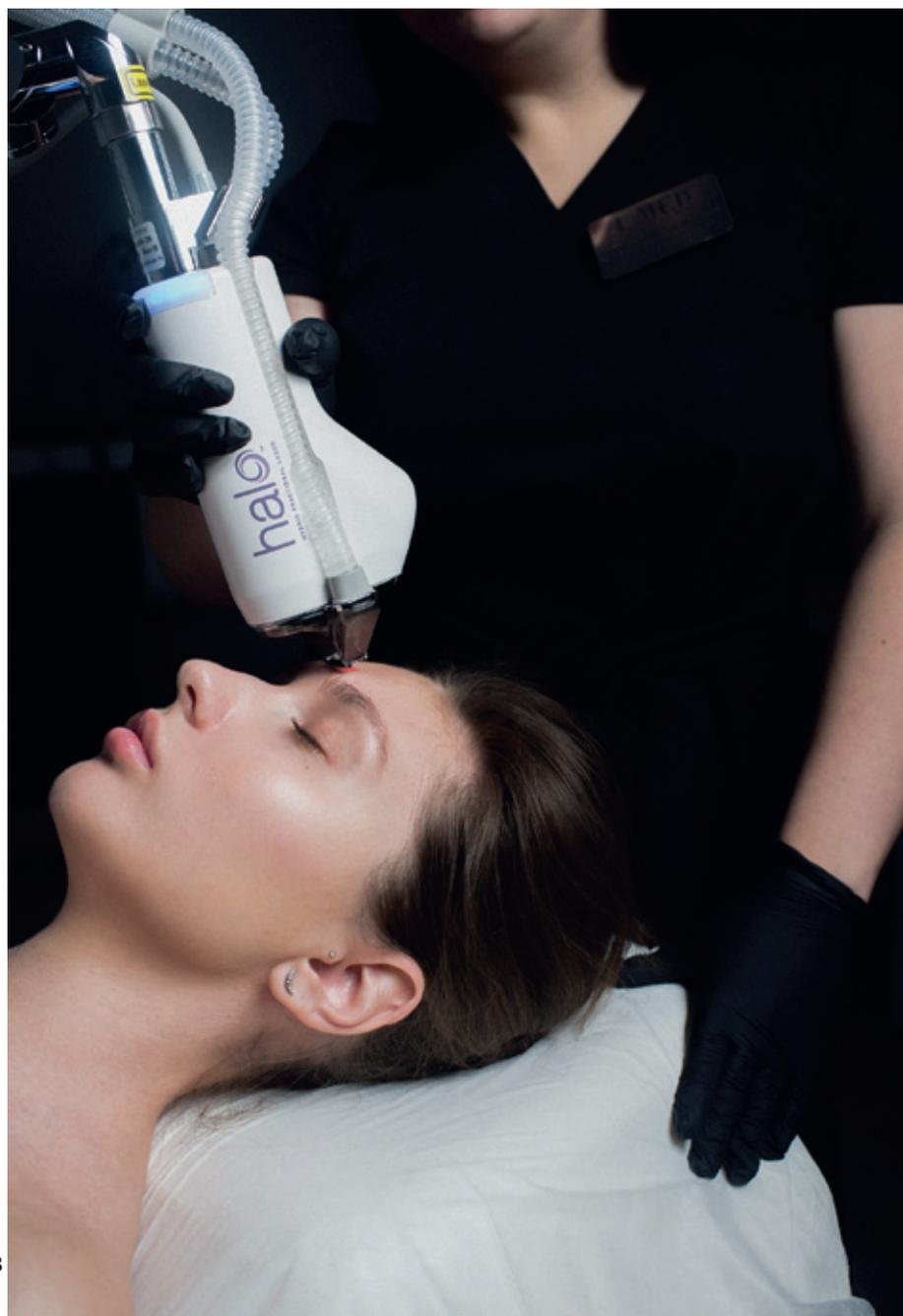
– Основной канал – наш сайт. Также для нас очень ценны рекомендации и сайты-отзовики. Мы не гонимся за объёмами, нам важна точечная, качественная коммуникация.

– Какую роль играет личный бренд: ваш и ваших специалистов – в привлечении пациентов?

– Огромную. Люди идут к людям. Мы стараемся развивать личные страницы врачей, делимся кейсами, экспертным контентом. Я тоже веду блог: рассказываю о бизнесе, о философии, о закулисье – это вызывает доверие.

– Как вы выстраиваете коммуникацию с аудиторией: через соцсети, мероприятия, партнёрства?

– Задействованы все три направления. Мы проводим клиентские дни, участвуем в конференциях спикерами. В соцсетях делаем акцент на экспертность и эстетику. Партнёримся с брендами, которые разделяют наши ценности.



Технологии и инновации

– ESTE U MED делает акцент на аппаратную косметологию нового поколения. Как вы выбираете оборудование и технологии?

– Мы выбираем только сертифицированное оборудование от мировых лидеров. Перед покупкой консультируемся с врачами, изучаем клинические исследования, тестируем на себе. Главное – безопасность и эффективность.

– Какие процедуры сегодня наиболее востребованы у ваших гостей? Есть ли тренды, которые вы уже внедрили первыми в регионе?

– Сейчас в топе фотоомоложение BBL, микроигльчатый RF-лифтинг, SMAS-лифтинг, лазерные процедуры. Всегда востребованы инъекции на основе биоревитализантов нового поколения, контурная пластика губ, ботулинотерапия и нитевой лифтинг.

– Сотрудничаете ли вы с международными брендами, производителями оборудования или зарубежными клиниками?

– Да, мы работаем с ведущими брендами из Америки, Европы, Южной Кореи.

Развитие и масштабирование

– Планируете ли вы расширение: открытие второго филиала, франшизу или выход на другие рынки?

– Мы, безусловно, рассматриваем развитие – и в плане новых направлений, и в углублении экспертизы. Но для нас важно сохранять уникальность и целостность концепции ESTE U MED. Это не история про масштаб в количестве, это история про глубину, качество и внимание к каждой детали. Мы не стремимся к сетевому формату, по крайней мере в его классическом понимании. Один филиал в городе – осознанный выбор. Он позволяет нам сохранять высокий уровень контроля, персонализированный подход и ту атмосферу, ради которой к нам приходят. Расширение возможно, но только если оно не будет компрометировать нашу философию.

Личное и философия бизнеса

– Что для вас быть руководителем клиники эстетической медицины? Это больше про бизнес, медицину или стиль жизни?

– Это всё вместе. Это бизнес, который требует точности и стратегии. Это медицина, где на первом месте – человек. И это стиль жизни, потому что ты сам должен быть примером заботы о себе и развития.



● *«Мы не обещаем чудес, мы предлагаем эффективные решения, основанные на современных технологиях и опыте наших специалистов».*

– Какие принципы вы считаете ключевыми в управлении премиальным медицинским проектом?

– Честность, прозрачность, внимание к деталям, постоянное развитие, уважение к пациенту и команде.

– Что вас вдохновляет и помогает двигаться вперёд в условиях высокой конкуренции и нестабильной экономики?

– Результаты наших пациентов, благодарность, рост команды. И вера в то, что мы делаем важное и красивое дело.

– Блиц: три слова, которые описывают философию ESTE U MED?

– Профессионализм. Эстетика. Забота.

– Главный урок, который вы извлекли за время управления клиникой?

– Люди – главное. Команда и гости – основа успеха.

– Если бы вы запускали проект сегодня, что сделали бы иначе?

– Большой акцент на digital-маркетинг – это позволило бы быстрее выстроить узнаваемость и эффективнее взаимодей-

ствовать с целевой аудиторией. Не тянула бы с увольнением токсичных / ленивых / болтливых. Такие не готовы учиться и понастоящему вкладываться в общее дело.

– Что для вас как для предпринимателя является источником вдохновения?

– РЕЗУЛЬТАТ! И, конечно, живые истории успешных предпринимателей.

Юбилей и итоги

– В ноябре 2025 года ESTE U MED исполняется 5 лет. Что для вас значит эта дата?

– Это важный рубеж. За 5 лет мы прошли путь от стартапа до устойчивого бизнеса с сильной командой, лояльной аудиторией и узнаваемым брендом. Мы не просто выжили, мы выросли, укрепились и стали точкой притяжения для тех, кто ценит качество, эстетику и профессионализм. Этот юбилей – повод поблагодарить команду, пациентов и партнёров. И, конечно, наметить новые горизонты.

Подготовила Алина Волкова
Фото: Татьяна Шевченко



Елена Вишнева, «ЖКХ-Инфо»: «Сфера ЖКХ стоит на пороге серьёзной цифровой трансформации»

Оперативность, гибкость и ориентация на потребности клиента – вот основные факторы успешности компаний, работающих в сфере ЖКХ. В современном мире на помощь им приходят цифровые программы, призванные существенно усилить компетенции и улучшить качество работы таких организаций. Компания «ЖКХ-Инфо» специализируется на разработке программного обеспечения для управляющих компаний, предлагая высококачественные, комфортные и интуитивно понятные решения.

Елена Вишнева, генеральный директор компании, рассказала нам о сложностях, которые приходилось преодолевать, о системе программных модулей, о планах компании на текущий год, а также о том, какие перспективные технологии будут наиболее востребованы в сфере ЖКХ в будущем.



– Елена, компания «ЖКХ-Инфо» существует 13 лет. С чего всё начиналось, каков был ваш путь?

– На самом деле история нашей компании началась гораздо раньше, ещё в 1990-е годы, когда в сфере ЖКХ только начали внедряться первые элементы автоматизации. Я лично пришла в эту сферу в 2005 году и с первых дней столкнулась с огромным объёмом рутинной и бумажной работы, отсутствием прозрачности и трудностями в управлении информацией. Именно тогда стало понятно, что цифровые решения – это не будущее, а острая необходимость.

В 2012 году было создано ООО «ЖКХ-Инфо» уже как самостоятельная структура с чётким фокусом на разработку программного обеспечения для жилищно-коммунального сектора. Отправной точкой стало участие в

проекте Фонда содействия инновациям. С тех пор мы прошли путь от небольшой команды до полноценного IT-партнёра управляющих организаций.

– Какие вызовы и сложности возникали у вас на протяжении этого времени? Как вы их преодолевали?

– Сложностей было немало, большинство из них типичны для отрасли с устоявшимися подходами. Первая – это сопротивление цифровизации со стороны самих клиентов. Довольно часто управляющие организации были не готовы меняться, и нам приходилось не только продавать продукт, но и проводить цифровое просвещение.

Вторая серьёзная трудность – конкуренция с крупными игроками, которые выходят на рынок с масштабной рекламой и разветвлённой сетью. Однако именно наши гибкость, ориентация на потребности клиента и умение адаптироваться к постоянным изменениям в законодательстве позволяют нам успешно сохранять свои позиции.

Разумеется, как и у многих IT-компаний, есть кадровые вызовы. Но мы верим, что качественный рост компании создаёт фундамент для расширения команды в будущем.

– Как бы вы оценили итоги предыдущего года для компании? Какие ключевые достижения и уроки были извлечены?

– Год был насыщенным. Мы завершили необходимые обновления в нашей системе, связанные с очередными изменениями в законодательстве. Это особенно важно, поскольку сфера ЖКХ в России подвержена постоянным реформам – не проходит и года без значительных правок.

Также мы начали разработку мобильных решений как для сотрудников организаций, а это приём и обработка заявок, проведение осмотров и технических работ, так и для жителей. Это направление особенно актуально, так как современные пользователи ожидают простого и прозрачного цифрового взаимодействия.

Главный урок – важность устойчивости и гибкости. Мы научились быстрее реагировать, делать обновления почти на лету, сохраняя стабильность и качество работы продукта.

– Что, на ваш взгляд, является ключевым отличием и преимуществом IT-платформы «ЖИЛФОНД» перед другими решениями на рынке?

– Наша сила в сочетании опыта, гибкости и внимательного отношения к потребностям клиентов. Мы предлагаем

действительно комплексное решение, созданное людьми, которые понимают специфику ЖКХ изнутри. У нас удобный и логичный интерфейс, глубокая проработка всех ключевых процессов, оперативная техническая поддержка и возможность адаптации системы под конкретную управляющую организацию – от ТСЖ до крупной УК. И конечно, у нас живой контакт с клиентами: мы слышим их, помогаем и дорабатываем софт, если нужно.

Стоит отметить особо: в то время как рынок массово уходит в сторону облачных решений, мы сознательно делаем ставку на локальное программное обеспечение. Это принципиальный выбор: все данные и сам продукт физически находятся у клиента. Даже в случае разрыва сотрудничества клиент продолжит работать – без потерь, без зависимости от внешних серверов и интернета. Это даёт нашим партнёрам спокойствие, контроль и уверенность в завтрашнем дне.

«ЦЕЛЬ КОМПЛЕКСНОЙ ПЛАТФОРМЫ “ЖИЛФОНД” – ОБЪЕДИНИТЬ ВСЕХ СОТРУДНИКОВ УПРАВЛЯЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ОДНОМ ЦИФРОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ, ОБЕСПЕЧИВ ПРОЗРАЧНОСТЬ ПРОЦЕССОВ, НАДЁЖНОЕ ХРАНЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ И ОТСУТСТВИЕ ПОТЕРЬ ДОКУМЕНТОВ».

– Расскажите про ваши программные модули. Какой из них пользуется особой популярностью среди клиентов?

– В составе нашей системы «Жилой фонд» четыре ключевых модуля, каждый покрывает отдельное направление работы. Наиболее популярные среди клиентов – «Начисление коммунальных платежей» и «Диспетчер». Эти функции необходимы практически каждой управляющей и ресурсоснабжающей организации.

– Что в себя включает каждый модуль? Расскажите подробнее о них.

– «Начисление коммунальных платежей» – надёжный и гибкий модуль для точного биллинга, расчёта и формирования платёжных документов.

«Персонализированный (подомовой) учёт» – ведение всей документации по объекту: от планирования и фиксации выполненных работ до цифрового паспорта здания, включая описание конструктив-

ных элементов, инженерных систем, придомовой территории и другого общего имущества.

«Паспортный стол» – модуль для учёта собственников, нанимателей, зарегистрированных и фактически проживающих граждан.

«Диспетчер» – приём, фиксация и контроль исполнения заявок от населения.

Каждый модуль может работать как автономно, так и в единой связке, в зависимости от потребностей клиента. Цель комплексной системы – объединить всех сотрудников управляющих организаций в одном цифровом пространстве, обеспечить прозрачность процессов, надёжное хранение информации и отсутствие потерь документов.

– Какова роль команды в создании продукта? Что входит в обязанности ваших сотрудников?

– Команда – это наш главный капитал. У нас трудятся не просто разработчики, а специалисты, хорошо понимающие логику и специфику ЖКХ. Они умеют переводить требования законодательства и реальные бизнес-процессы в удобные интерфейсы и решения.

Эти люди отвечают за весь жизненный цикл продукта – от идеи до внедрения и последующего обновления, так как в их обязанности входят разработка, тестирование, сопровождение, поиск новых решений, работа с клиентами и адаптация под индивидуальные запросы.

– Какие планы у компании «ЖКХ-Инфо» на текущий год?

– В этом году мы продолжаем развивать два ключевых направления: технологическое обновление продукта и географическое расширение.

Мы планируем завершить мобильные приложения для сотрудников и присту-

пить к релизу приложения для жителей. Также продолжается работа над упрощением интеграции с ГИС ЖКХ. Сейчас передача данных осуществляется через шаблоны, но мы стремимся автоматизировать и этот процесс.

Географически мы нацелены на расширение в Центральной России, на Северо-Западе и в новых регионах. У нас уже есть клиенты в Смоленске и в Калининградской области, мы уверены, что наши решения актуальны и для других регионов.

– Каким вы видите будущее автоматизации в сфере ЖКХ? Какие технологии и тренды будут наиболее востребованы в ближайшие годы?

– ЖКХ стоит на пороге серьёзной цифровой трансформации. Главный тренд – это рост ожиданий со стороны населения. Люди хотят видеть понятные начисления, быстро получать ответы и удобно передавать показания. Это задаёт вектор развития всей отрасли.

На технологическом уровне в ближайшие годы, по нашему мнению, будут наиболее востребованы:

- мобильные приложения;
- интеграция с IoT мониторинга и управления коммунальной инфраструктурой;
- автоматическая интеграция с государственными платформами (в частности с ГИС ЖКХ);
- расширенные инструменты аналитики;
- простые и автономные решения, не требующие сложной инфраструктуры.

Но главное условие успеха – стабильность законодательной среды. Пока нормативная база продолжает активно меняться, главные задачи всех участников рынка – сохранять гибкость, быть в тонусе и поддерживать клиентов в реальном времени.

Беседовала Екатерина Зыкова





**Андрей Карасик,
«Юнайтид Консалтинг»:
«КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК
ИМЕЕТ ПРАВО НА
ЗАЩИТУ СВОИХ
ИНТЕРЕСОВ»**

Андрей Карасик – юрисконсульт по арбитражным судам и руководитель бюро юридических услуг «Юнайтид Консалтинг» в Калининграде. Он получил юридическое образование в Балтийском федеральном университете имени Иммануила Канта, стаж его успешной юридической деятельности насчитывает без малого 18 лет. Бюро работает с клиентами из Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Владивостока и из других городов. В настоящее время Андрей Владимирович специализируется на семейных спорах, работе с налоговыми органами, решении наследственных вопросов, консультациях социальных предпринимателей и общем консалтинге с уклоном в правовую отрасль. Он имеет достойную деловую репутацию и внушительный портфель выигранных дел. Отдельным направлением его деятельности выступает обучение и повышение правовой культуры. Невероятно доброжелательный, жизнерадостный, тактичный и искренний, Андрей Карасик с первых минут располагает к себе. Это широкой души человек, очень приятный в общении, эрудированный собеседник. В интервью нашему изданию он рассказал о своём профессиональном пути, преподавательской деятельности, увлечении ножами и стремлении развивать ESG-повестку и экологические инициативы.

– Андрей Владимирович, давайте начнём наше интервью с нескольких слов о вас и вашей юридической фирме: с чего началась ваша карьера, кто вам помогал на начальном этапе и как возникла идея открыть собственное дело?

– Стоит сказать, что «Юнайтид Консалтинг» – не моё собственное дело, это фирма, работающая по принципам самоуправления, стремящаяся к модели «бирюзовой компании», хотя мы ещё в процессе становления. Изначально основанная Алексеем Маскалюком, сейчас

компания представляет собой группу, где каждый сотрудник – одновременно учредитель, директор и юрист. Моя карьера неразрывно связана с «Юнайтид Консалтинг», где я вырос как профессионал.

Карьерный путь у меня начался с должности, которую я шутиливо называю «топталыщик». Задача состояла в том, чтобы занимать очередь в налоговой инспекции в полседьмого утра для курьера с документами. После полутора-двух месяцев такой работы я сам стал курьером, а затем начал заниматься подготовкой доку-

ментов. Этот период пришёлся на время между первым и вторым курсами университета, став началом моей юридической практики. До этого я также немного работал в Ассоциации иностранных инвесторов в Калининграде.

– Расскажите о том, какие ожидания и карьерные цели были у вас в начале профессионального пути. Сбылись ли они?

– Я юрист в третьем поколении, можно сказать, что мне было предначертано судьбой стать юристом. Скорее, от

меня этого ожидали, нежели я грезил о карьере блистательного адвоката или прокурора.

Поступая на юрфак, я мечтал об уголовном праве, но со временем меня увлекло конституционное, и я даже примкнул к кафедре теории государства и права. Однако это длилось недолго, частная практика, а именно гражданское право, внесла свои коррективы, и я сосредоточился на клиентах, способных принести ощутимый доход: юристах со средним по калининградским меркам бизнесом, микробизнесе и физлицах.

Первые дела, как ни странно, были связаны с семейными спорами, которыми я занимаюсь и по сей день. Не могу сказать, что это приносит мне огромное удовольствие, но простота этих дел сделала меня настоящим экспертом в них.

В ходе карьерного роста я разглядел перспективы в налоговом праве. Наша команда углублённо изучила налоговое и договорное право, активно внедряет практики legal design, глубоко погрузилась и продолжает изучать право интеллектуальной собственности.

Сейчас мы нацелены на медицинские споры, которые периодически возникают и вызывают живой интерес у сотрудников. И, конечно же, IT-сфера, всё, что касается программного обеспечения, – это ещё одно направление, в котором мы активно развиваемся.

– По вашему мнению, какие принципы и нормы профессионального поведения юриста вы считаете наиболее актуальными в настоящее время?

– Основы профессиональной этики юриста, которые я постигал на юрфаке БФУ, охватывают широкий спектр вопросов. Ключевой принцип – немедленное заявление о конфликте интересов при его обнаружении. Важно проявлять уважение к оппонентам: направляйте возражения и отзывы заблаговременно, а не в ходе заседания. Это не гарантирует победу, но демонстрирует уважение к процессу.

Главные критерии профессиональной этики – честность и порядочность за пределами зала суда, даже если вы юрист. Старайтесь предвидеть ситуацию и не прибегайте к уловкам.

– Поделитесь примерами наиболее успешных, сложных, запомнившихся вам дел, повысивших вашу репутацию как специалиста. Были ли случаи, когда возникало несоответствие по ценностям между вами и клиентом?

– Одним из самых захватывающих, одновременно сложных и долгих дел стало разбирательство с дачным участком, который в 1996 году приобрела наша доверительница, но так и не оформила его в собственность. Спустя годы без оформления, после неудачной попытки узаконить владение в 2014–2015 годах через поверенного и смерти продавца в 2022 году, наследники последнего вступили в права, оформив участок через Росреестр.

Несмотря на это мы взялись за защиту прав женщины, используя аргумент приобретательской давности. Собирали доказательства, кропотливо восстанавливая историю владения участком: выезжали на место, фотографировали, изучали архивные документы 25–30-летней давности, отмеченные печатью времени, – ржавыми скрепками, уже оставившими следы на бумаге. Замеряли диаметр деревьев, устанавливая, когда и кем они были посажены, чтобы доказать, что именно наша доверительница благоустраивала эту землю.

Все наши усилия, представленные суду, увенчались успехом: участок остался за нашей доверительницей. Несмотря на сложность и запутанность процесса справедливость всё же восторжествовала.

Что касается несоответствия по ценностям, я исхожу из того, что каждый человек имеет право на защиту своих интересов. Точка.



«Главные критерии профессиональной этики – честность и порядочность за пределами зала суда, даже если вы юрист».

– Сегодня от юриста требуют всё больше гибкости и навыков, помимо права. Какие знания и умения особенно ценны в вашей команде?

– Наиболее ценные качества для нашей команды – это, однозначно, непоколебимая честность, искренняя отзывчивость и доброта в лучшем понимании этого слова. Наряду с этим ключевым фактором успеха в команде является скорость: молниеносное выполнение задач и мгновенная реакция на вызовы.



*Паралегалы РАНХиГС, слева направо
Скоблик Екатерина и Прохорова Дарья*

– Расскажите о ваших методах постоянного самообразования и повышения квалификации. Это чтение профессиональной литературы, участие в семинарах и конференциях, членство в юридических ассоциациях или что-то иное?

– Мы – и я, и мои коллеги – постоянно читаем профессиональную литературу. Участие в конференциях, требующее путешествий куда-то в Большую Россию, – случай более редкий. А семинары, особенно в формате онлайн, мы посещаем охотно.

Чтение – мой основной источник знаний, и аудиокниги я считаю неотъемлемой частью этого процесса. В дороге за рулём или тихими вечерами, когда семья спит и свет выключен, я погружаюсь в мир книг через наушники.

Однако мне как руководителю требуются и дополнительные навыки, которые я черпаю из бизнес-образования. Постоянное совершенствование в области продаж абсолютно необходимо. Регулярно участвую в краткосрочных образовательных программах. Сейчас прохожу обучение и стремлюсь к получению диплома MBA, чтобы комплексно овладеть всеми необходимыми для руководителя компетенциями и в дальнейшем реже обращаться к отдельным курсам.

– Какие книги вы читаете – профессиональную литературу или что-то для души? Есть ли книги, которые помогли или помогают вам в карьере?

– В основном я отдаю предпочтение специализированным изданиям, прежде всего современной литературе по юриспруденции. Особое внимание уделяю книгам по формированию навыков командной работы и развития коллектива, а также маркетингу, ему посвящаю значительную часть своего чтения.

Среди произведений, оказавших заметное влияние на мою профессиональ-



Паралегал РАНХиГС
Гусак Дмитрий

ную деятельность, я бы выделил «Век клиента» Максима Поташёва и Михаила Левандовского, «Правила команды» Максима Поташёва и Павла Ершова, коллективный труд «Жилищные отношения как объект жилищных и гражданских прав» под редакцией Б.М. Гонгалю и С.И. Суловой, «Юридический дизайн» Павла Мищенко и «Беседы о праве:1» П.И. Петкилёва.

– Андрей Владимирович, помимо юридической деятельности, вы ведёте и преподавательскую: как давно, в каких образовательных учреждениях?

– Свою преподавательскую деятельность я начал не так давно, всего пару лет назад. Недавно я стал сотрудничать

с Западным филиалом РАНХиГС при Президенте РФ, сосредоточившись на подготовке студентов колледжа. Почему именно колледж? Потому что здесь я вижу возможность взрастить из сегодняшних паралегалов – тех, кто оказывает юридическую поддержку адвокатам и юристам, выполняя часть их функций, – востребованных специалистов прямо со школьной скамьи, именно тех юристов, которые сейчас требуются. Уверен, при усердии лучшие из них на выходе смогут рассчитывать на доход в 100-150 тысяч рублей.

Преподавание стало для меня своеобразным вызовом, потому что я нередко критиковал нашу систему образования. И в какой-то момент получил предложение от кафедры: «Андрей Владимирович, у нас есть вакансии по арбитражным процессам и административному праву – покажите, как надо преподавать». И, конечно же, отказаться было невозможно, нужно было доказать на практике, как нужно обучать.



«Наша команда углублённо изучила налоговое и договорное право, активно внедряет практики legal design, глубоко погрузилась и продолжает изучать право интеллектуальной собственности».

– Вы упомянули, что надеетесь взрастить из студентов тех юристов, которые сейчас требуются. А какие именно юристы нужны обществу в настоящее время?

– В любой профессии ценятся внимательность и расторопность – качества, определяющие успех. Помимо скорости, важна щепетильность в работе, умение выявлять ошибки с первого взгляда, если таковые имеются. Не менее важна и теоретическая база, хотя бы удовлетворительное знание теории государства и права, гражданского права.

К сожалению, порой даже элементарные вопросы, касающиеся основ права и морали, вызывают у соискателей затруд-



Книги, которые мы читаем

нения. Непонимание разделения властей, проблемные ответы об исполнительной власти – это, к сожалению, печальная реальность. Крайне важно, чтобы сотрудники разбирались в базовых вещах.

– Какие законы, на ваш взгляд, требуют срочной реформы и почему?

– Сейчас я в первую очередь стараюсь заниматься социальным предпринимательством. Существующие четыре типа социальных предпринимателей и действующие критерии оценки, на мой взгляд, не отражают всей глубины и широты этого понятия. Законодательное определение, очевидно, устарело и требует переосмысления.

– В чём для вас заключаются главные ценности на работе и в жизни?

– Главные мои ценности в жизни – это семья, а в работе – команда.

– Чем вы любите заниматься вне профессии, чтобы отвлечься от рабочих моментов? Какие у вас хобби? И если бы не юриспруденция, чем бы вы хотели заниматься в жизни?

– Сложно выделить что-то одно, что я мог бы назвать своим хобби. Меня увлекают ножи, креативный и увлекательный мир ножевого мастерства. К слову, я основал мастерскую «Стилет», известную своими высококачественными ножами и аксессуарами.

Также я увлекаюсь стрельбой из оружия, а шахматы – моя маленькая страсть.

В последнее время я открыл для себя мир живописи, мне нравится посещать художественные музеи. Недавнее посещение филиала Третьяковской галереи в Калининграде оставило неизгладимое впечатление, а Музей импрессионизма в Москве и вовсе покорило моё сердце.

– Какие у вас планы на ближайшее будущее относительно карьеры и личного развития? Какие задачи вы ставите для себя в приоритет?

– Моя главная карьерная цель сейчас – развитие компании «Юнайтид Консалтинг». Я стремлюсь создать второй полноценный офис с социальной направленностью, где паралегалы смогут оказывать доступную помощь людям.

Также в приоритете – увеличение заработной платы в команде, и это касается не только меня, но и всех сотрудников, всех моих коллег.

Кроме того, я планирую уделять больше внимания ESG-повестке и экологическим инициативам. Это сейчас для меня одна из самых главных вещей, которую я пытаюсь продвигать в нашей компании. И это не просто тренд, это моя личная миссия.

Наша компания уже около десяти лет стремится внедрять практики ESG. Самое

простое, что делает наш офис – сортирует отходы и утилизирует батарейки и лампочки в специально отведённых местах. Пусть это звучит скромно, я хочу организовать пункт сбора пластиковых крышечек и батареек рядом с офисом. Мне кажется, даже такие небольшие шаги имеют огромное значение. Я стремлюсь к тому, чтобы, работая сегодня, мы оставили будущим поколениям планету, пригодную для жизни.



«Важно, чтобы каждый человек знал, что он защищён и что его права будут отстаивать».

– В чём ещё заключается, по-вашему, смысл ESG-принципов?

– Хочу отметить, что ESG – это не только про экологию. Это про социальную

ответственность, про то, чтобы каждый сотрудник чувствовал свою значимость, понимал, что его труд приносит реальную пользу обществу, государству, людям вокруг.

Для меня особенно ценно оказывать адресную помощь тем, кто в ней действительно нуждается. Порой это значит взяться за бесплатное дело и довести его до победного конца. Как высококвалифицированный юрист я нередко берусь помочь матери-одиночке, инвалиду или пенсионеру отстаивать свои права, помочь им выиграть дело во всех инстанциях.

Порой в суде удивляются моей настойчивости, когда я представляю отзыв на исковое заявление в шесть листов из-за штрафа в тысячу рублей. Конечно, проще было бы заплатить эту тысячу, но дело не в деньгах. Дело в принципе. Важно, чтобы каждый человек знал, что он защищён, что его права будут отстаивать, даже если речь идёт о незначительной сумме. Мы боремся с несправедливым взысканием, доказывая, что закон – на стороне тех, кто нуждается в защите.

Беседовала Алина Волкова



Команда «Юнайтид Консалтинг», слева направо Артём Афонин, Емельянова Анна, Жарук Максим



НЕРЕШАЕМЫХ ЗАДАЧ НЕ БЫВАЕТ

Производственно-инжиниринговый комплекс в нефтегазовой отрасли и судостроении «Кливер» более 30 лет производит уникальное оборудование

Нефтегазовая отрасль – одна из ключевых и стратегически важных отраслей экономики России. Она обеспечивает значительный вклад в ВВП, приносит львиную долю экспортных доходов и играет ведущую роль в снабжении внутреннего рынка энергоресурсами. Вместе с тем сегодня сектор сталкивается с серьёзными трудностями, связанными с обеспечением и обновлением оборудования. Это может сказаться на темпах добычи, безопасности объектов и общем инвестиционном климате. К счастью, в последние годы появились серьёзные предприятия, которые готовы предложить партнёрам комплексный подход.

ООО «Кливер» – надёжный партнёр в мире сложных инженерных решений. Благодаря многолетнему опыту и собственным производственным мощностям предприятие оперативно и качественно реализует проекты по строительству «под ключ» объектов нефтегазовой отрасли, портовой инфраструктуры и насыщенным оборудованием технологических модулей.

Возможности предприятия позволяют изготавливать, испытывать и отгружать крупногабаритные конструкции любой сложности общим весом до 10 000 тонн.

Производственная база включает полный цикл работ – от формирования технического проекта и разработки конструкторской документации до серийного производства, монтажа, пусконаладочных работ и, что важно, последующего сервисного обслуживания.

Предприятие было создано в 1995 году как подразделение компании «ЛУКОЙЛ-Калининградморнефтегаз» для реализации проектов для нужд нефтяников самого западного региона.

За годы работы компания существенно расширила свои производственные возможности. На предприятии построены морские платформы для Балтийского, Баренцева, Каспийского моря, реализованы проекты в гражданском и промышленном строительстве, судостроении.

С 2014 года производственные процессы на заводе были диверсифицированы с целью участия в перспективных СПГ-проектах.

В 2016 году завод был сертифицирован по международному стандарту API (American Petroleum Institute).

С 2012 по 2022 год было изготовлено и передано заказчикам 74 комплекта буровых установок наземного исполнения для работы в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономном округах, Тюменской области, Пермском крае.

БЕЗОПАСНОСТЬ И ИННОВАЦИИ

Модульное изготовление, контрольная сборка и комплексное испытание оборудования на производственной площадке предприятия позволяют контролировать качество на каждом этапе, затем произ-

водится отгрузка и доставка тяжеловесных конструкций морским транспортом и монтаж на шельфе с привлечением специализированного оборудования и партнёров по сложной морской логистике с профессиональным штатом специалистов.

В портфеле проектов ООО «Кливер» представлены платформы как с опорными основаниями кессонного типа, рассчитанные на многолетнюю эксплуатацию при ледовых нагрузках и сильных волнах, так и усиленные опорные основания ферменного типа для установки на глубинах более 70 м.

Все производственные процессы соответствуют международным стандартам.

На предприятии проводятся все виды неразрушающего контроля, корпоративная система управления качеством включает внутренние и внешние аудиты, а также жёсткую процедуру приёмки. Методики промышленной безопасности охватывают охрану труда и экологический мониторинг на всех стадиях проекта.

ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ СУРОВЫХ УСЛОВИЙ

Морские шельфовые месторождения становятся всё более привлекательными для нефтегазовых компаний, но для развития запасов на отдалённых и суровых акваториях требуются высокотехнологичные платформы. Полный цикл услуг: от концептуального проектирования до ввода в эксплуатацию стационарных и плавучих морских платформ для разведки и добычи углеводородов, способных эффективно и безопасно работать в жёстких климатических и эксплуатационных условиях, может предложить ООО «Кливер».

Более 30 лет назад компания начала свой путь с амбициозной, но чётко выверенной идеи: заняться строительством морских нефтегазовых сооружений «под ключ» и вывести отечественный инжиниринг на международный уровень.

Одним из флагманских проектов компании можно считать строительство и ввод в эксплуатацию морской стационарной ледостойкой платформы Д-6 для Балтийского моря по заказу ПАО «ЛУКОЙЛ», которое в 2004 году начало разработку месторождения «Кравцовское» в 20 километрах от берега Куршской косы. Здесь нефть добывается с глубины более 2 км. Платформа была спроектирована, изготовлена на предприятии и доставлена к месту монтажа.

Успешный опыт с компанией «ЛУКОЙЛ» получил дальнейшее развитие. В 2008 году был завершён проект по строительству «под ключ» ледостойкой стационарной платформы-2 (жилого модуля) и переходного моста для месторождения им. Ю. Корчагина в Каспийском море. Общий вес конструкций составил более 3600 тонн.

В 2019 году предприятие получило заказ на реализацию «под ключ» опорного основания и жилого модуля ледостойкой платформы для ООО «Красноярскгазпромнефтегазпроект». Платформа будет использоваться для освоения месторождения «Каменномысское-море» в Обской губе Карского моря.

В 2024 году для заказчика ООО «ЛУКОЙЛ-КМН» предприятие, несмотря на все трудности с доступом к уникальной морской технике и оборудованию, закончила строительство самого глубоководного в истории Российского шельфа стационарного опорного блока высотой более 90 м морской стационарной плат-

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ:

- морские нефтегазовые платформы для разведки и добычи углеводородов;
- насыщенные модули для СПГ-заводов;
- гражданское судостроение;
- стационарные и мобильные буровые установки;
- сопутствующие направления деятельности – строительство объектов портовой инфраструктуры, строительство плавучих доков, понтонов, барж, строительство насыщенных металлоконструкций и резервуаров.

формы месторождения D33. После чего была выполнена уникальная операция спуска на воду и установки на место на расстоянии более 70 км от берега в Балтийском море. Был выполнен полный комплекс работ, включая монтаж райзеров для подводных трубопроводов, J-труб для подводного кабеля, активной анодной защиты и АКЗ.

В 2025 году предприятие заканчивает комплексные приемо-сдаточные испытания систем верхнего строения морской стационарной платформы месторождения D33 и приступает к морским операциям по надвижке на опорный блок на шельфе Балтийского моря.

УНИКАЛЬНЫЕ ТРУБОПРОВОДЫ ДЛЯ СЖИЖЕННОГО ПРИРОДНОГО ГАЗА

Сжиженный природный газ – одно из наиболее перспективных направлений развития энергетики в мире. Поэтому строительство в России крупных заводов по сжижению газа – это задача стратегическая.

С появлением новых масштабных проектов по сжижению природного газа (СПГ) ООО «Кливер» чётко определило для себя перспективное направление: изготовление насыщенных модульных блоков, полностью оснащённых системами и оборудованием для заводов СПГ.

Первым заказом по этому направлению для ООО «Кливер» стало строительство «под ключ» модулей резервуаров для завода «Ямал СПГ» на Южно-Тамбейском месторождении. Предприятию нужно было сделать 4,5 тыс. тонн металлоконструкций. Специально для этого проекта построили два новых цеха, где организовали работу по изготовлению трубопроводных систем из нержавеющей стали диаметром до 1300 мм, по которым пойдёт сжиженный газ с рабочей средой -161,5 °С. В России единицы предприятий производят такие системы.

За несколько лет компания прошла путь от производства первых блоков до комплексных поставок готовых к стыковке с заводскими инженерными сетями единиц, способных работать в самых жёстких технологических и климатических условиях. Предприятие подтвердило своё звание авторитетной производственной площадки для самых сложных инженерных проектов.

В апреле 2020 года по заказу компании SAREN B.V. ООО «Кливер» приступило к строительству металлоконструкций для одного из самых амбициозных проектов





России – «АРКТИК СПГ-2». В реализации проекта были задействованы ведущие мировые и российские компании. Первая отгрузка конструкций морским транспортом с площадки «Кливера» состоялась уже в июле 2020 года.

В том же году началось изготовление ещё одного заказа SAREN B.V. в рамках «АРКТИК СПГ-2» – морских трубных эстакад.

Опыт предприятия по изготовлению насыщенных системами и оборудованием модулей для заводов СПГ демонстрирует сочетание инженерной смелости и строгого технологического контроля. Компания уверенно совершенствует производственные мощности и регулярно осваивает новые, оставаясь надёжным партнёром в реализации сложнейших проектов по всему арктическому шельфу и за его пределами.

НОВАЯ ВЕРШИНА – ГРАЖДАНСКОЕ СУДОСТРОЕНИЕ

С момента своего основания ООО «Кливер» стремилось вносить свежие идеи и новые решения в морскую отрасль Калининградской области. В начале 2022 года амбициозная компания сделала важный шаг: вступила в кластер судостроения и судоремонта региона. Это стало отправной точкой для масштабной работы над концепциями современных гражданских судов.

Предприятие получило заказ на разработку и создание трёх маломерных рыболовных траулера рефрижераторного типа «Балтика», двух средних рыболовецких траулеров проекта V68RSW с кодовым именем «Пеленг». Сейчас идёт их проектирование.

Параллельно с этим ООО «Кливер» подписало контракт на реализацию ещё одного значительного проекта – серийного строительства больших приёмотранспортных рефрижераторов под шифром V145RFT «Север». Эти суда-рефрижераторы призваны стать

Проект стационарного морского ледостойкого отгрузочного причала «Варандей» производства ООО «Кливер» в 2006 году вошёл в Книгу рекордов России как самая тяжёлая конструкция (14000 т), отгруженная с причала.

незаменимыми звеньями в логистике морского рыболовного промысла и доставки скоропортящейся продукции. Проектирование судна начнётся в 2026 году.

НЕТ ЗАДАЧИ НЕОСУЩЕСТВИМОЙ

С первых лет своего существования ООО «Кливер» зарекомендовало себя как предприятие, готовое решать самые нетривиальные инженерные задачи. Освоение строительства буровых установок наземного базирования стало

одной из первых масштабных проверок на прочность: в песчаных карьерах Урало-Поволжья, в вечных морозах Сибири и на ветреном побережье Заполярья каждый узел оборудования и каждый метр кабельных трасс доводили до идеала на собственных производственных площадках.

Одной из первых реализованных заказов стало строительство буровой установки в рамках проекта «САХАЛИН-1 Аркутун-Даги», заказчиком которого стала компания LOADMASTER (США).

С 2013 по 2023 год изготовлено более 74 комплектов грузоподъёмностью 200, 225, 320 тонн. Общий вес конструкций составил более 25 тыс. тонн.

Успех в нефтяном секторе привёл к расширению специализации – компания взяла на себя возведение объектов портовой инфраструктуры. На территории крупнейших приморских портов «Кливер» изготовил и установил крановые перегружатели удобрений общей массой около 300 тонн, обеспечив надёжную и бесперебойную работу терминалов «Ультрамар» в порту Усть-Луга. Общий вес конструкций составил 2400 тонн.

Важным международным проектом для ООО «Кливер» в 2009 году стало изготовление по заказу норвежской компании SIAS пешеходного моста длиной 200 м, соединяющего старую и новую часть города Осло близ железнодорожного вокзала и оперного театра. Мост имеет подвесную ферменную конструкцию, закреплённую на четырёх колоннах. При изготовлении использовались сверхпрочные марки сталей, конструкции подвергались холодному цинкованию с финишной покраской эпоксидными покрытиями. Мост имеет регулируемую шарнирную систему подвески, кабельные линии, систему стоков. Фермы моста транспортировались четырьмя крупными секциями и монтировались в Осло с участием специалистов завода.



НАШИ МОЩНОСТИ – ВАШИ ВОЗМОЖНОСТИ

Техническое оснащение, местоположение, компетенции и опыт компании ООО «Кливер» позволяют осуществлять строительство таких изделий, как нефтяные и газовые морские сооружения, технологические модули и различные модификации гражданских судов.

Площадь завода составляет 11 га. Предприятие расположено на берегу морского судоходного канала, связывающего порты Калининграда с Балтийским морем. Имеется причал длиной более 300 м с глубинами у причальной стенки 7 м, а несущая способность самая большая на Балтике – до 70 т/м². В распоряжении производителей три монтажно-сборочные площадки площадью 21 500 м² с возможностью надвигки крупнотоннажных модулей. На территории расположены железнодорожные пути, автодорога и зона временного таможенного контроля.

Преимущества ООО «Кливер»:

- комплексный подход – от проектирования до пуска в эксплуатацию;
- высокие стандарты качества и гарантированная надёжность;
- инновации в каждом направлении;
- логистика «под ключ» и проектная команда для каждого проекта.

Основное грузоподъемное оборудование включает:

– 2 крана Demag CC 1800 максимальной грузоподъемностью 300 тонн каждый;

– 8 мостовых кранов максимальной грузоподъемностью 32 тонны.

В арсенале предприятия:

- машина листовой лазерной резки с габаритами рабочего стола 6,1×2,5 м и возможностью размещения листового металлопроката весом до 8 тонн, а мощность лазера 20 кВт позволяет резать металл толщиной до 50 мм, одновременно с этим подготавливая кромки детали под последующие сварочные операции;

- лазерная установка для обработки профильного металла проката до 12 м с возможностью размещения профиля весом до 3 тонн, а мощность 20 кВт позволяет обрабатывать профиль двутавров, швеллеров, профильных труб с фигурным резом и подготавливать кромки под последующие сварочные операции;



- дополнительно к этому в наличии у предприятия 3 машины горячей обработки металла, позволяющие обрабатывать металлопрокат толщиной до 200 мм с производительностью до 1000 тонн в месяц;
- цеховые мощности завода позволяют размещать объекты с максимальными габаритами до 90×35×25 м с возможностью беспрепятственного перемещения на причал для дальнейшей отгрузки.

Сегодня «Кливер» – это слаженная команда инженеров, технологов, производителей и проектных менеджеров, объединённых общей целью: создавать надёжные и эффективные решения для добычи нефти и газа в самых сложных природных условиях. А партнёрство с такими «тяжеловесами», как ПАО «Лукойл» и ПАО «Газпром», Entrepose Projets (Франция), Розетти Марино (Италия), лучше всего свидетельствует о доверии к опыту и компетенциям компании.

ООО «Кливер» – ваш надёжный партнёр в реализации самых смелых идей. Команда предприятия готова воплотить в жизнь сложные проекты по изготовлению и монтажу технологических модулей и морских нефтегазовых гидротехнических сооружений, гражданских судов и уникальных металлоконструкций, гарантируя безупречное качество работ.

Доверьте ООО «Кливер» реализацию вашего проекта и вы убедитесь, что скорость, качество и надёжность могут идти рука об руку.

КОНТАКТЫ:

238340, Россия, Калининградская обл., г. Светлый, ул. Гагарина, д. 61
Тел.: +7 (4012) 52-90-05
E-mail: office@kliver39.ru
Сайт: www.kliveryards.ru

Подготовила Софья Андреева





FLEXSTONE GROUP

отделка и утепление в одном решении



ФАСАДНЫЕ ТЕРМОПАНЕЛИ и ГИБКИЕ ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

FLEXSTONEGROUP



простота монтажа



привлекательный
внешний вид



защитные свойства



ЭКОЛОГИЧНОСТЬ



легкость в уходе



маленький вес



- Собственное производство
- Широкий ассортиментный ряд
- Доставка по всей России

Контакты:



тел. 8 (4012) 50-98-35



Flexstone.ru@gmail.com



<https://flexstonegroup.ru>

236013, Калининград,
ул. Верхнеозёрная, 3Г

