

**X** ВОСТОЧНЫЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
ФОРУМ

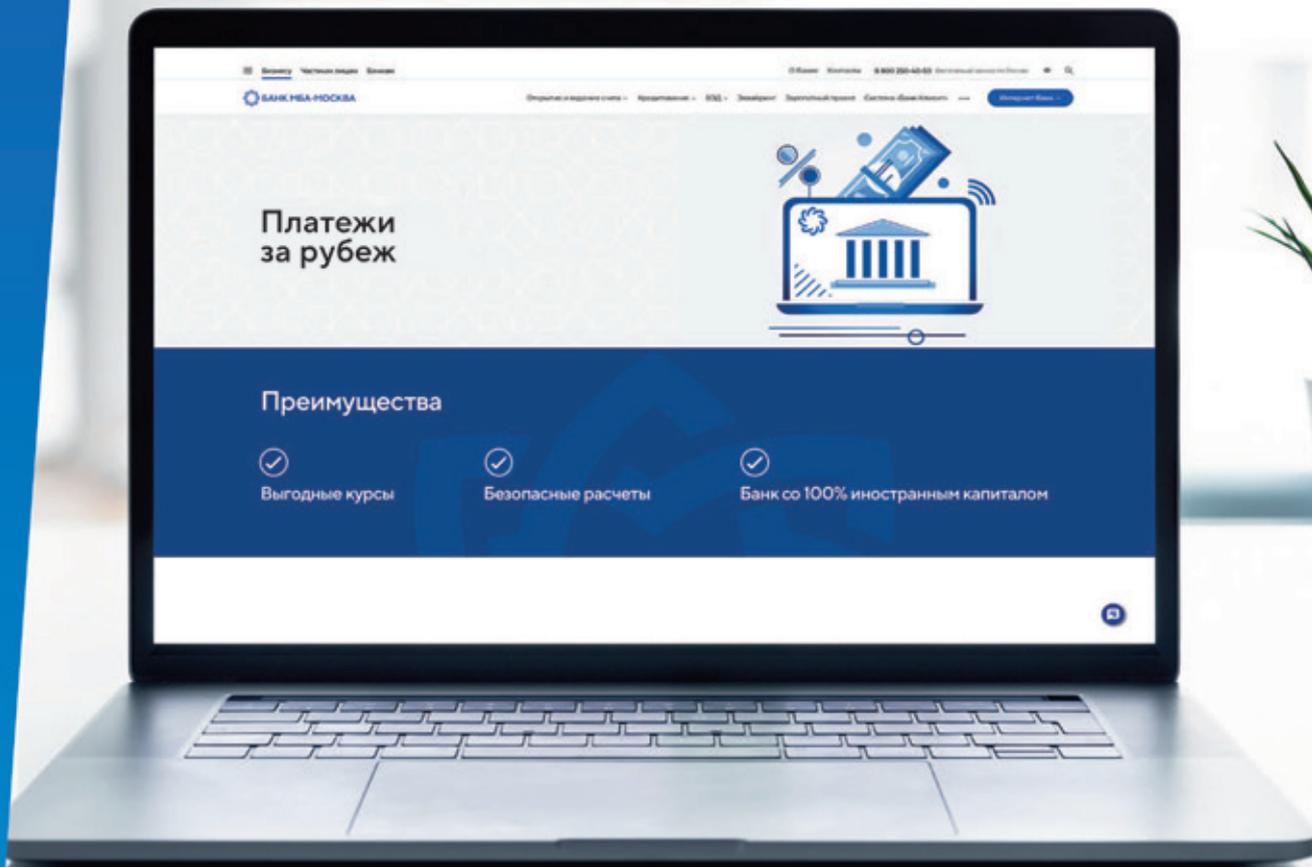
3-6 СЕНТЯБРЯ  
2025 ГОДА

ДЕНИС НАЗАРОВ:

**«РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ  
В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
УСЛОВИЯХ ЯВЛЯЕТСЯ  
НАШЕЙ ГЛАВНОЙ ЗАДАЧЕЙ»**







# ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

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

**8 800 250-40-50**

**ibam.ru**

**ard.moscow**

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

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

Реклама

6+

 **БАНК МБА-МОСКВА**

RBG

[www.rbgmedia.ru](http://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:

**Екатерина Цындук**

Журналисты:

**Алина Волкова, Вячеслав Колесников**

Фото: **Андрей Волков, Роман Новиков**

<https://ru.freepik.com>

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой

форме допускается только с разрешения редакции

издания RBG.

**Рукописи не рецензируются и не возвращаются.**

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

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

E-mail: [mail@b-d-m.ru](mailto: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 № 29/314 август 2025**

Подписано в печать: **18.08.2025**

Дата выхода в свет: **28.08.2025**

Тираж: **15 000. Цена свободная.**

RBG

[www.rbgmedia.ru](http://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: **Ekaterina Tsinduk**

Journalists:

**Alina Volkova, Vyacheslav Kolesnikov**

Photo: **Andrey Volkov, Roman Novikov**

<https://ru.freepik.com>

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as

advertising. The opinion of the authors does not necessarily

coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials

and their use in any form is allowed only with the

permission of the editorial office of the publication RBG.

Materials are not reviewed and returned.

Address of the founder and publisher:

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

E-mail: [mail@b-d-m.ru](mailto:mail@b-d-m.ru)

Tel.: +7 (495) 528-17-35

Publisher: **Business-Dialog Media LLC**

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. Media registration number PI # FS77-70487

from July 25, 2017.

**RBG № 29/314 August 2025**

Signed to the press: **18.08.2025**

Date of issue: **28.08.2025**

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

## СОДЕРЖАНИЕ

### АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

4

**«ВЭФ-2025 – ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА»**

10

**ТПП ХАБАРОВСКОГО КРАЯ: МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО – ВАЖНЕЙШИЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ХАБАРОВСКОГО БИЗНЕСА**

### ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

12

**ДЕНИС НАЗАРОВ: «РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ ЯВЛЯЕТСЯ НАШЕЙ ГЛАВНОЙ ЗАДАЧЕЙ»**

### ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ – ДРАЙВЕР РОСТА

18

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

22

**ОЛЬГА СМИРНОВА, «УПАКРОТО»: «НАША ЦЕЛЬ – УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ И РАСШИРЕНИЕ В СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ РЕГИОНЕ»**

26

**ПАВЕЛ БУЛГАКОВ: ЛАЗЕРНАЯ МАРКИРОВКА ОТ «ГК «КАЛЛИСТО» – ЛУЧШАЯ ИНВЕСТИЦИЯ В РАЗВИТИЕ ПИЩЕВОГО ПРОИЗВОДСТВА»**

30

**ИРИНА ЗОЛотоВА: «В КАЖДОМ ДЕЛЕ ГЛАВНОЕ – ЗАБОТА И ВЕРА В ЛЮДЕЙ»**

34

**ВЫПУСК ОБЛИГАЦИЙ – ИНСТРУМЕНТ, ДОСТУПНЫЙ НЕ ТОЛЬКО КОРПОРАЦИЯМ**

38

**АЛЕКСАНДР ХАНКЕЕВ: «РИВЕР ГРУП» – ЭТО СТРОИТЕЛЬСТВО И ИНЖИНИРИНГ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗНАЧЕНИЯ ПО ВСЕМУ МИРУ»**

44

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

48

**VESKO – ИНЖИНИРИНГ И ПОСТАВКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ ИЗ КИТАЯ**



# RBG



# BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

## ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

### КОНТАКТЫ

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

+7 (495) 287-16-35  
+7 (495) 287-16-36

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

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

## БОЛЕЕ 10 ТРЛН РУБЛЕЙ ИНВЕСТИЦИЙ, ОКОЛО ТРЕХ ТЫСЯЧ ИНВЕСТПРОЕКТОВ: КАК ВЭФ СТАЛ ИНСТРУМЕНТОМ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Десятый, юбилейный, Восточный экономический форум пройдёт 3–6 сентября во Владивостоке на площадке кампуса Дальневосточного федерального университета. За годы проведения ВЭФ стал полноценным инструментом развития Дальнего Востока и способствует интеграции территории в экономику Азиатско-Тихоокеанского региона. На Форуме традиционно обсуждается создание и совершенствование преференциальных режимов, запуск новых инвестиционных проектов, благодаря которым формируются рабочие места, а регион становится более привлекательным для жизни и развития.



«На Восточном экономическом форуме обсуждаются результаты выполнения поручения Президента Российской Федерации Владимира Владимировича Путина по ускоренному социально-экономическому развитию Дальнего Востока. С использованием механизмов государственной поддержки в дальневосточных регионах реализуются 2,9 тыс. инвестиционных проектов с общим объёмом заявленных инвестиций в 10,6 трлн рублей, из них уже фактически вложено 5,1 трлн рублей. Благодаря этим новым проектам введено 944 предприятия, создано более 165 тыс. рабочих мест. За 10 лет инвестиции в основной капитал в ДФО выросли на 99% (опережение среднероссийских показателей в 2,6 раза), промышленное производство – на 30% (29% в среднем по РФ), добыча полезных ископаемых увеличилась на 33% (опережение среднероссийских показателей в 3,3 раза). Объём строительных работ вырос на 107% (опережение среднероссийских показателей в 3,3 раза).

Опережающему развитию Дальнего Востока помог Восточный экономический форум, который стал одним из эффективных инструментов развития Дальнего Востока. Он был создан по поручению главы государства как платформа для привлечения инвестиций в экономику макрорегиона и успешно трансформировался в инструмент комплексного развития. Наряду с традиционными экономическими задачами на Форуме особое внимание уделяется решению социальных вопросов – от программ доступного жилья и льготной ипотеки до развития городской среды и поддержки креативных индустрий. Такой комплексный подход демонстрирует эффективную модель устойчивого развития Дальнего Востока, где экономическая динамика сопровождается повышением качества жизни населения. Восточный экономический форум ежегодно объединяет людей, которые стремятся сделать жизнь на Дальнем Востоке лучше. Важ-

ность такого взаимодействия отражена и в главной теме ВЭФ в этом году – «Дальний Восток: сотрудничество во имя мира и процветания». ВЭФ на протяжении 10 лет является неотъемлемой частью делового пространства, где формируются не только устойчивые партнёрские отношения и новые экономические проекты, но и образ российского Дальнего Востока – современного, технологичного и комфортного для жизни. И в этом контексте Форум, уже имея глубокие традиции, несомненно, нацелен на формирование будущего», – сказал заместитель Председателя Правительства Российской Федерации – полномочный представитель Президента Российской Федерации в Дальневосточном федеральном округе, председатель Организационного комитета Восточного экономического форума Юрий Трутнев.

Президент России Владимир Путин в ходе ВЭФ ежегодно обозначает приоритеты международного диалога, который

выстраивается в рамках Азиатско-Тихоокеанского региона, а также формулирует поручения, направленные на социально-экономическое развитие Дальнего Востока. Форум стал площадкой для формирования всеобъемлющих контактов между заинтересованными сторонами, которые нацелены на развитие различных форматов партнёрства и сотрудничества.

*«Восточный экономический форум за прошедшие 10 лет подтвердил свою роль ключевой международной площадки для выработки новых подходов к развитию экономического сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе. В условиях формирования многополярной мировой архитектуры ВЭФ становится важным инструментом продвижения взаимовыгодных инициатив, основанных на принципах равноправия и уважения национальных интересов. Россия последовательно использует потенциал Форума для укрепления торгово-экономических связей с государствами, заинтересованными в честном и взаимовыгодном партнёрстве. Особое значение приобретают совместные проекты в сферах энергетики, транспортной инфраструктуры и высоких технологий, которые реализуются при активном участии российских и зарубежных инвесторов. ВЭФ рассматривается как стратегическая площадка для формирования долгосрочной международной повестки, отвечающей вызовам современности. Форум позволяет не только презентовать инвестиционные возможности Дальнего Востока, но и вырабатывать новые модели экономического взаимодействия, свободные от протекционизма и односторонних ограничений. Восточный экономический форум демонстрирует свою востребованность как уникальная переговорная площадка, где на практике реализуется курс на создание справедливой и сбалансированной системы международного экономического сотрудничества»*, – подчеркнул советник Президента Российской Федерации, ответственный секретарь Организационного комитета ВЭФ Антон Кобяков.

На Дальнем Востоке создан нормативно-правовой каркас, позволивший внедрить новые инструменты экономического развития региона: принято 87 федеральных законов, 511 актов Правительства России, 10 актов Президента Российской Федерации. Также создано 16 территорий опережающего развития, свободный порт Владивосток и другие преференциальные режимы, работа которых обсуждалась в рамках ВЭФ. Действует государственная инфраструктурная поддержка инвестиционных проектов. За 2015–2024 гг. инвесторами получено возмещение затрат, понесённых на создание инфраструктуры для реализации инвестиционных проектов, в размере 59,2 млрд руб. при общем

объёме инвестиций со стороны инвесторов более 2 трлн руб. Также действует программа «Гектар», благодаря которой земля на Дальнем Востоке получили более 148,5 тыс. человек.

Кроме того, по поручению Президента России реализуется комплекс беспрецедентных мер поддержки, направленных на качественное улучшение жизни граждан и устойчивое развитие макрорегиона. Программа «Президентская единая субсидия» позволила построить и модернизировать около 2 тыс. социальных объектов, включая школы, детские сады, медицинские учреждения и спортивные комплексы. Особое внимание уделяется жилищной политике: более 145 тыс. семей воспользовались «Дальневосточной ипотекой» под 2%, а свыше 3,8 тыс. многодетных семей получили по 1 млн рублей на погашение платежей.

Реализуются масштабные инфраструктурные проекты: планируется строительство 137 рыбопромысловых судов и 36 рыбзаводов, создание городской агломерации – спутника Владивостока на 200 тыс. жителей. Важным направлением стало развитие креативной экономики: к 2030 году в регионе появится сеть креативных кластеров общей площадью 100 тыс. м<sup>2</sup>. Эти и другие инициативы, включая программу «Дальневосточный квартал», формирование мастер-планов городов макрорегиона и создание единой Дальневосточной авиакомпании, демонстрируют комплексный подход государства к развитию Дальнего Востока, где экономический рост сочетается с повышением качества жизни населения.

*«За всеми цифрами, показателями, заключёнными контрактами, подписанными на Восточном экономическом форуме соглашениями, за всем тем, над чем работает Правительство России, стоит очень понятная конечная цель – счастье людей и улучшение качества их жизни.*

*Качественное образование, интересная и высокооплачиваемая работа, лучшие условия для покупки жилья и самореализации, красивые, комфортные и безопасные города, уникальная природа – это и многое другое есть у нас, на Дальнем Востоке. К нам едут, у нас остаются, нам верят. По итогам прошлого года мы наблюдали рекордный приток населения – около 24 тыс. человек – и очень надеемся, что и далее этот показатель будет только расти»*, – отметил министр Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и Арктики Алексей Чекунков.

Восточный экономический форум ежегодно собирает отечественных и иностранных представителей органов государственной власти, бизнеса, экспертного сообщества, общественных организаций. Форум является площадкой для российских и иностранных инвесторов, которые определяют направления экономического развития Дальнего Востока.

Деловые мероприятия ВЭФ-2025 разделены на 6 тематических блоков: «Дальний Восток – территория для жизни и развития», «Рецепты роста: инвестиции, инновации, интеграция», «Открытость и взаимовыгодное партнёрство – основа стабильности», «Технологии: от теории к экономическим эффектам», «Города – для жизни людей» и «Артерии роста: как логистика меняет экономику».

Также запланированы Форум креативных индустрий, Международный форум «День сокола», Молодёжный форум «День будущего», Международная конференция АТЭС по сотрудничеству в сфере высшего образования и конференция Российского исторического общества. Кроме того, в программу войдут бизнес-диалоги с Китаем, Индией, Таиландом, Мьянмой и АСЕАН. Регионы ДФО представят свои достижения на выставке «Улица Дальнего Востока», которая пройдёт 3–9 сентября.





## ПЕРЕХОД К НИЗКОУГЛЕРОДНОМУ РАЗВИТИЮ ОБСУДИЛИ НА МЕЖДУНАРОДНОМ ФОРУМЕ «ОСТРОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ: КЛИМАТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ» НА САХАЛИНЕ

Низкоуглеродное развитие и адаптацию к климатическим изменениям обсудили на Международном форуме «Острова устойчивого развития: климатический аспект», который прошёл в Сахалинской области 1–2 августа. Мероприятие состоялось в статусе выездной площадки Восточного экономического форума. Оператор – Фонд Росконгресс.

*«Наш регион стал пилотной площадкой для проведения климатического эксперимента. На форуме мы подвели его итоги. И главный результат – Сахалинская область достигла углеродной нейтральности. По данным Росгидромета, мы стали первым регионом в России, где поглощение парниковых газов превышает их выбросы. Поручение прези-*

*дента выполнено. Сегодня Сахалин находится на восьмом месте среди регионов страны по показателям экологического благополучия. При этом мы получили экономический и социальный эффект. С 2019 года рост валового регионального продукта составил 30%. За время эксперимента мы поднялись в рейтинге инвестиционной привлекательности на*

*4-е место и удерживаем эту позицию. По итогам 2024 года регион добился рекордного количества инвестиций, их объём составил 350 млрд рублей. Экономической и экологической эффективности мы добились за счёт простых управленческих решений», – подчеркнул губернатор Сахалинской области Валерий Лимаренко.*

Главным событием Форума стало пленарное заседание «Россия на пути к низкоуглеродному будущему». На нём было объявлено, что Сахалинская область досрочно достигла углеродной нейтральности в рамках проводимого в регионе эксперимента. Среди прочих тем – переход к эффективной энергосберегающей промышленности, переход на экологичные технологии в транспорте, жилищно-коммунальном хозяйстве и в других сферах, а также формирование устойчивого международного взаимодействия по этим направлениям. В дискуссии приняли участие министр экономического развития России Максим Решетников, помощник Президента Российской Федерации, специальный представитель Президента Российской Федерации по вопросам климата Руслан Эдельгериев, а также представители бизнеса и научного сообщества.

*«Статус выездной площадки ВЭФ позволил обсудить на Форуме актуальные вопросы климатической повестки на региональном, федеральном и международном уровнях. Мероприятие прошло в новом комплексе «Сахалин Экспо», который станет центром конгрессно-выставочной деятельности в регионе. Фонд Росконгресс планирует проводить здесь мероприятия по таким темам, как зелёная энергетика, высокие технологии и передовые научные достижения, уже готовим календарь событий на следующий год. Убеждён, что*

*это будет способствовать развитию не только Сахалина, но и всего Дальнего Востока России», – отметил первый заместитель директора Фонда Росконгресс, директор Восточного экономического форума Игорь Павлов.*

Форум собрал около 1100 участников из более чем десяти стран – России, Китая, Японии, Филиппин, Кыргызстана, Пакистана, Индии, Австралии, Эфиопии, Парагвая, ЮАР и других. В рамках Форума прошло более 10 деловых мероприятий, посвящённых практическим примерам внедрения низкоуглеродных технологий и изучению их воздействия на общество и экономику, цифровым технологиям и науке в деле мониторинга и анализа климатических процессов, мерам адаптации к климатическим изменениям в Азии и в дальневосточном регионе.

В рамках мероприятия состоялось заседание комиссии Государственного Совета Российской Федерации по направлению «Инвестиции» на тему «Низкоуглеродное развитие и инвестиции в климат: как совместить экологию и экономику» и расширенное заседание Национального водородного союза.

На дронеопорте «Пушистый» в дни проведения мероприятия прошла выставка беспилотных систем, оборудования для водородной энергетики и экологичного транспорта. В рамках культурной программы провели гонку

дронов, ярмарку картин сахалинских художников, демонстрацию продукции предприятий Сахалинской области и различные мастер-классы. Также состоялся фестиваль «Воздух», в ходе которого прошли показательные полёты воздушных шаров.

В дни форума работал ситуационный центр «Экология», где представили современные технологии мониторинга окружающей среды и оперативного реагирования на экологические ситуации. В фокусе центра – применение беспилотников и стационарных камер для выявления нарушений природоохранного законодательства, включая мониторинг состояния лесов, рек и атмосферы.

Углеродный след Форума компенсировала компания СИБУР. Это стало возможно благодаря единицам от климатического проекта на предприятии СИБУР-Нефтехим.

Партнёрами деловой программы Форума выступили «Компания «РОСВОДОКАНАЛ»» и СБЕР. Партнёр по устойчивому развитию – ПАО «СИБУР ХОЛДИНГ».

Форум стал первым мероприятием, которое прошло в новом комплексе «Сахалин Экспо». Здесь 6–8 сентября также состоится международный форум беспилотных аппаратов всех сред «Крылья Сахалина», а 25–26 сентября – Международный дальневосточный энергетический форум.





**С**оюз «Торгово-промышленная палата Хабаровского края» (Дальневосточная) ведёт свою историю с 1970 года, когда было образовано отделение Всесоюзной торговой палаты в г. Хабаровске. В этом году Палата отметила 55-летие своей деятельности. За этот период организацией накоплен большой опыт международного взаимодействия, тем более что географическое положение региона диктует необходимость тесного сотрудничества с Китайской Народной Республикой и рядом других стран. Подробнее о роли ТПП в укреплении международных отношений мы беседуем с Петром Янченко, вице-президентом Союза «Торгово-промышленная палата Хабаровского края» (Дальневосточная).

## ТПП ХАБАРОВСКОГО КРАЯ: МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО – ВАЖНЕЙШИЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ХАБАРОВСКОГО БИЗНЕСА

– **Пётр Сергеевич, многие регионы сегодня активно развивают связи с государствами Азиатско-Тихоокеанского региона. Хабаровский край граничит с Китаем, таким образом, у вас есть своего рода преимущество – вам не нужно выстраивать взаимодействие «с нуля», а можно развивать уже наработанные контакты.**

– Да, действительно, у нас налажено тесное сотрудничество с представителями китайского бизнеса, и мы активно участвуем в различных совместных мероприятиях.

Развитие торгово-экономического сотрудничества предприятий России с зарубежными странами – одна из приоритетных задач как Торгово-промышленной палаты РФ, так и ТПП Хабаровского края. Мы оказываем квалифицированную помощь при выходе на внешний рынок и в дальнейшей внешнеэкономической деятельности. Соответственно, это предполагает активное взаимодействие с китайскими организациями и компаниями на постоянной основе.

Так, в марте были проведены встречи с руководством китайской корпорации

«И-Фан» (Liaoning Yifang Wisdom Technology Group Co., Ltd). В рамках переговоров был презентован инвестиционный проект компании – члена ТПП ХК (ДВ) по разработке месторождения кварцевого песка. Сырьё предполагается использовать для производства стекла. Обсуждалась возможность создания совместного российско-китайского предприятия и локализация производства на территории РФ.

В свою очередь председатель совета директоров Ляонинской интеллектуально-технической корпорации «И-Фан» Ван Баолинь презентовал проект развития

**«ТПП ХАБАРОВСКОГО  
КРАЯ ОКАЗЫВАЕТ  
КВАЛИФИЦИРОВАННУЮ  
ПОМОЩЬ ПРИ ВЫХОДЕ  
РЕГИОНАЛЬНЫХ  
ПРЕДПРИЯТИЙ НА  
ВНЕШНИЙ РЫНОК  
И В ДАЛЬНЕЙШЕЙ  
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

ДВГУПС В.В. Буровцевым и генеральным консульством КНР в Хабаровске.

В настоящее время ведутся переговоры между Торгово-промышленной палатой Хабаровского края и одним из колледжей провинции Хэйлунцзян о создании в Хабаровске такого центра. Так, на площадке ДВГУПС предполагается организовать учебную базу для проведения теоретических занятий с привлечением китайских преподавателей. В качестве площадки для проведения практических занятий рассматривается компания – член ТПП, которая имеет большой парк самосвалов китайского производства, а также опыт в их обслуживании и ремонте. Руководство предприятия планирует создать специализированный центр обслуживания техники китайского производства. На сегодняшний день под эти цели ими приобретён земельный участок, ведётся работа по подключению к необходимым коммуникациям.

**– 19–20 мая в Хабаровске прошёл Российско-Китайский форум. Расскажите об участии ТПП в этом мероприятии.**

– В рамках подготовки Российско-Китайского форума Торгово-промышленная па-

лата Хабаровского края приняла непосредственное участие в подборе и приглашении спикеров на отдельные площадки форума.

Так, по приглашению ТПП ХК (ДВ) в форсайт-сессии «Индустриальные парки: площадка сотрудничества России и Китая» принял участие руководитель регионального представительства ТПП Российской Федерации в Восточной Азии (г. Пекин) Н.А. Гудков. Он поделился опытом создания индустриальных парков в КНР и рассказал о некоторых нюансах их работы, а также участвовал в двусторонних переговорах и консультациях с представителями российского и китайского бизнеса.

Также в процессе подготовки площадки «Агрэкспорт: как продавать в Китае» мы помогли в подборе и приглашении следующих спикеров: Чу Да, заместитель генерального директора Heihe Longfei Investment Group Co. Ltd, Дмитрий Савенков, генеральный директор «Легендагро Приморье».

Кроме того, в мае на площадке ТПП ХК (ДВ) мы организовали проведение встречи и переговоров в формате B2B по направлениям сельского хозяйства и лёгкой промышленности между предпринимателями Хабаровского края и китайских провинций Шаньдун и Хэйлунцзян.

*Президент Т.А. Веретенникова на праздновании 55-летия ТПП ХК (ДВ) с генеральным консулом КНР в г. Хабаровске Цзян Сяояном*



острова Большой Уссурийский, в рамках которого предполагается освоение острова с участием частной китайской корпорации и администрации уезда Фуюань. Кроме того, китайская сторона озвучила предложения, касающиеся их возможностей по цифровизации портовой инфраструктуры, выразила готовность участвовать в проектах на севере Хабаровского края.

Также в марте я принял участие в круглом столе «Развитие приграничной инфраструктуры и её влияние на развитие туристической и внешнеторговой деятельности на примере пункта пропуска на о. Большой Уссурийский», прошедшем в ДВГУПС. Учитывая широкое распространение в отдельных отраслях промышленности Хабаровского края спецтехники китайского производства и практически полное отсутствие возможностей для обучения российских специалистов по её обслуживанию, нами было предложено рассмотреть возможность создания в Хабаровске учебного центра по подготовке специалистов по ремонту автомобилей китайского производства. Озвученное предложение поддержано ректором



**– С какими ещё странами развивает сотрудничество Торгово-промышленная палата Хабаровского края?**

– Безусловно, с Китаем у нас очень активное взаимодействие, но это далеко не единственное государство, в отношении с которыми заинтересованы российские предприниматели. В апреле этого года в составе делегации ТПП РФ президент ТПП ХК (ДВ) Т.А. Веретенникова приняла участие в 14-м ежегодном инвестиционном конгрессе AIM в г. Абу-Даби, ОАЭ (Ежегодное инвестиционное собрание AIM Congress, проводится правительством Абу-Даби). В рамках сессии «Инвестиционный форум российских регионов» потенциальным инвесторам были презентованы инвестиционные проекты отдельных регионов России. Т.А. Веретенникова представила инвестиционный потенциал Хабаровского края, рассказав о преимуществах региона. Также на полях форума состоялась рабочая встреча с генеральным секретарём Федерации торгово-промышленных палат ОАЭ Хумайдом Бен Салемом. По итогам встречи была достигнута договорённость о регулярном информационном обмене в сфере инвестиционного сотрудничества.

В начале лета при организационной поддержке ТПП Хабаровского края и Могилёвского отделения ТПП РБ состоялся визит в Республику Беларусь члена ТПП ХК ООО «Лиана». Руководители компании посетили ряд крупных промышленных предприятий республики, в частности ОАО «Моготекс», ОАО «Лента», ОАО «Камволь» и другие. В результате

проведённых встреч было достигнуто соглашение о наделении ООО «Лиана» полномочиями официального представителя ОАО «Моготекс» на территории Хабаровского края.

Также делегация ТПП Хабаровского края приняла участие в 18-м Международном форуме торгово-промышленных палат России, Китая и Монголии, проходившем в г. Иркутске, что позволило установить ряд значимых контактов среди монгольского бизнеса. Например, с компанией «Премьер Агро» (Premier Agro), которая является одним из крупнейших импортёров зерновых культур, кормов для животных и продуктов питания из России.

**– Есть ли какие-то новые участники международного взаимодействия ТПП Хабаровского края?**

– Да, мы сейчас находимся в процессе развития торгово-экономических связей между Хабаровским краем и КНДР. В рамках этой деятельности в июне 2025 года Союзом была организована торгово-экономическая миссия (ТЭМ) предпринимателей Хабаровского края в Пхеньян (КНДР). В состав делегации вошли руководители 7 компаний из различных областей. ТЭМ состоялась по приглашению Пхеньянской торговой палаты. В рамках бизнес-миссии состоялись переговоры в формате В2В, было организовано посещение корейских предприятий, посольства России в КНДР.

С учётом потребностей предпринимателей – членов делегации прошло более

30 встреч по различным направлениям: экспорт и импорт свежих фруктов и овощей, архитектурно-строительное проектирование, импорт строительных материалов, экспорт продуктов питания, в том числе морепродуктов, организация туристического обмена и ряд других.

**– Поделитесь итогами торгово-экономической миссии в КНДР.**

– По итогам визита между Союзом «Торгово-промышленная палата Хабаровского края» (Дальневосточная) и Пхеньянской торгово-промышленной палатой подписано соглашение о сотрудничестве, рассматривается возможность организации реверсной бизнес-миссии корейский предпринимателей в Хабаровск осенью этого года.

Кроме того, были достигнуты конкретные договорённости. Так, например, компания – член ТПП ХК (ДВ) ООО «Дальневосточный проектный центр» наладила с корейской стороной информационный обмен в сфере архитектурно-строительного проектирования и обсуждает возможность совместной работы над проектами в онлайн-формате.

По вопросам импорта фруктов из КНДР у ИП Мишина И.Р. также налажена прямая коммуникация, рассматривается возможность организации повторного визита.

В ходе переговоров о налаживании туристического обмена между Хабаровским краем и КНДР корейской стороной презентованы туристические маршруты, а также новый курортный комплекс «Вонсан-Кальма». На сегодняшний день для

корейской стороны подобран партнёр из числа туристических компаний Хабаровского края, при непосредственном участии ТПП ХК (ДВ) продолжается переговорный процесс.

Важным моментом стало то, что Главное управление гражданской авиации КНДР подтвердило свою готовность содействовать организации прямого авиасообщения по маршруту «Пхеньян–Хабаровск–Пхеньян».

**– Какие ещё мероприятия, направленные на развитие международного сотрудничества, запланированы на ближайшее время?**

– В текущем году планируется провести ряд мероприятий международной направленности. В частности, ведётся работа по организации реверсной бизнес-миссии предпринимателей КНДР (осень 2025 г.). Рассматривается возможность организации торгово-экономической миссии предпринимателей Хабаровского края в Узбекистан (октябрь 2025 г.).

Помимо этих мероприятий, на площадке ТПП регулярно проводятся рабочие встречи с иностранными делегациями, преимущественно из КНР.

Так что программа действий у нас весьма насыщенная, она направлена на дальнейшее расширение и укрепление торгово-экономических связей с дружественными странами в целях развития межрегионального и международного сотрудничества, а также расширения инвестиционного и торгового взаимодействия на благо российского бизнеса.



A professional portrait of Denis Nazarov, a man with short dark hair and a light beard, wearing a dark blue checkered suit jacket over a white shirt. He is seated at a dark table, looking directly at the camera. The background is a blurred cityscape with a prominent dome-shaped building, likely St. Petersburg, Russia. The lighting is soft and natural, suggesting an indoor setting near a window.

**Денис Назаров:**

**«РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ  
В НОВЫХ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
УСЛОВИЯХ ЯВЛЯЕТСЯ  
НАШЕЙ ГЛАВНОЙ  
ЗАДАЧЕЙ»**

Столица России является центром притяжения финансовых потоков и деловой активности страны. Именно здесь сосредоточены главные офисы ведущих банков, крупнейших аудиторских, консалтинговых и страховых компаний. Город ежегодно принимает миллионы людей: одни приезжают сюда по деловым вопросам, другие — чтобы познакомиться с культурой и динамичной жизнью мегаполиса. Для столичного бизнеса крайне важно создать комфортные и безопасные условия работы, защитить предпринимателей от недобросовестной конкуренции, а также неправомерных действий со стороны представителей власти или контролирующих органов. Кроме того, задачей делового сообщества остается устранение лишних административных барьеров, которые мешают ускоренному развитию российской экономики. Эти приоритеты лежат в основе деятельности Московского регионального отделения Общероссийской общественной организации «Деловая Россия». О том, почему так важно объединять бизнес и выстраивать конструктивный диалог между предпринимателями и властью для решения острых проблем, а также о необходимости развития международных деловых связей, мы поговорили с Денисом Назаровым, председателем московского отделения «Деловой России».

**– Денис Андреевич, расскажите, пожалуйста, как и когда появилось Московское региональное отделение «Деловой России» и с какой целью оно было создано?**

– Москва – крупнейший деловой центр России с самой высокой концентрацией предпринимателей: здесь зарегистрировано более 927 тысяч организаций МСП (около 85% городских компаний и 14% от общероссийского показателя). В предпринимательстве столицы занято более 3 млн человек – эти цифры делают Москву экономическим лакмусом, отражающим общее состояние бизнеса страны.

«Деловая Россия» более 20 лет поддерживает предпринимателей по всей стране, однако стремительное развитие и особая динамика московского бизнеса стали основанием для создания отдельного Московского регионального отделения. Это решение было принято руководством федеральной структуры, чтобы объединить, поддержать и продвигать интересы предпринимателей столицы.

Московское региональное отделение «Деловой России» было создано в 2017 году. Сегодня оно объединяет более 400 руководителей предприятий несырьевого сектора – в строительстве, торговле, консалтинге, здравоохранении, фармацевтике, туризме, IT, банковской сфере, производстве и инновациях. Члены отделения активно участвуют в 22 общественных структурах при органах государственной власти, оказывая реальное влияние на формирование деловой повестки Москвы.

**– Какие основные задачи и направления работы вы считаете приоритетными для Московского отделения сегодня и как помогаете столичным предпринимателям решать практические бизнес-задачи?**

– Основные задачи Московского отделения сегодня – это выстраивание конструктивного диалога между бизнесом и властью города для практического решения насущных проблем: снижение административных барьеров, развитие необходимой инфраструктуры и всесторонняя поддержка малого и среднего бизнеса.

В рабочих группах с органами власти мы сокращаем сроки оформления документов, внедряем принцип единого окна для предпринимателей, активно развиваем цифровые сервисы, упрощающие работу и взаимодействие с государственными структурами.

На практике предприниматели получают реальную помощь через консультации и профессиональную поддержку, которую оказывает наш Центр правовой поддержки. Здесь работают ведущие адвокаты страны, а также привлекаются специалисты из органов исполнительной и правоохранительной власти. Эксперты центра помогают разобраться во всех юридических нюансах, защитить интересы бизнеса и оперативно реагировать на сложные ситуации.

Для развития внешнеэкономических связей работает Центр «Москва–Пекин». С его помощью московские предприниматели выходят на китайский рынок, получают поддержку в экспортных сделках и находят новых партнёров за рубежом.

**– Какие знаковые проекты или инициативы вашего отделения были реализованы за последние 2–3 года?**

– За последние 2–3 года московское отделение инициировало и реализовало ряд значимых проектов, которые существенно повлияли на развитие бизнес-среды столицы. Мы подготовили и направили в федеральную «Деловую Россию» предложения, многие из них были поддержаны и приняты на общероссийском уровне.

Среди наиболее важных инициатив:

**– Поправки в закон «О рекламе».**

Мы выступили против монополизации рекламного рынка, организовав масштабное обсуждение спорных изменений по единому оператору цифровой рекламы. Благодаря единой позиции предпринимательского и IT-сообщества удалось добиться смягчения поправок, тем самым была сохранена конкурентная среда и снижена финансовая нагрузка на бизнес.



**«МОСКОВСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ «ДЕЛОВОЙ РОССИИ» ОБЪЕДИНЯЕТ БОЛЕЕ 400 РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕСЫРЬЕВОГО СЕКТОРА».**

**– Инициатива «Пищевая промышленность 2.0».**

Запущено обсуждение и инициировано создание специального финансового продукта для поддержки предприятий растительного сектора. Проект разрабатывался при участии Россельхозбанка и Минсельхоза России. Благодаря этому производители получили доступ к выгод-

ному финансированию, что способствует их модернизации и устойчивому росту.

**– Прозрачность рынка недвижимости.**

Разработан и внесён на рассмотрение в правительство РФ законопроект о регулировании риелторской деятельности. Документ нацелен на повышение прозрачности рынка недвижимости, введение чётких требований к риелторам и повышение ответственности

за качество предоставляемых ими услуг. Этот шаг уже получил одобрение профессионального сообщества и экспертов.

**– Как вы взаимодействуете с органами власти и бизнес-сообществом для улучшения делового климата в Москве?**

– Московское отделение – часть большой Общероссийской общественной





организации «Деловая Россия», которая объединяет свыше 10 тысяч предпринимателей по всей стране. Наше взаимодействие с органами власти строится на постоянном диалоге и тесном сотрудничестве. Эффективность этой работы подтверждается встречами на самом высоком уровне, где поднимаются ключевые вопросы предпринимателей и по итогам принимаются решения, способствующие снижению административных барьеров и улучшению делового климата.

В Москве мы входим в Совет предпринимателей, возглавляем и координируем рабочие группы по внедрению регионального инвестиционного стандарта и по улучшению инвестиционного климата, а также сотрудничаем с правоохранительными органами по вопросам защиты бизнеса от административного давления. Это позволяет выстраивать прочный диалог с городскими властями.

Для развития инвестиционного потенциала столицы мы работаем вместе с МТПП, «Опорой России», РСПП и другими профильными объединениями – внедряем современные инструменты поддержки бизнеса, активно участвуем в совершенствовании нормативной базы.

Благодаря такой слаженной работе Москва уже 7 лет подряд занимает первое место в рейтинге по открытости и инвестиционной привлекательности среди российских регионов. Региональный инвестиционный стандарт стал символом прозрачности, предсказуемости и эффективности деловой среды в столице: он включает конкретные



### «МЫ РЕГУЛЯРНО УЧАСТВУЕМ В ФОРМИРОВАНИИ ГОРОДСКИХ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ, А ТАКЖЕ В ПРОДВИЖЕНИИ ИМИДЖА СТОЛИЦЫ КАК ЦЕНТРА ИННОВАЦИЙ И СОЦИАЛЬНЫХ ИНИЦИАТИВ».

рекомендации и механизмы, делающие бизнес-климат Москвы действительно удобным и безопасным для предпринимателей.

**– Какие меры поддержки вы предлагаете молодым и начинающим предпринимателям?**

– Мы понимаем, насколько важен первый шаг в бизнесе, поэтому предлагаем молодым и начинающим предпринимателям полный комплекс мер поддержки, который помогает преодолеть все основные вызовы на старте. Для этого созданы менторские программы, курсы и сообщество молодых предпринимателей, есть специализированные клубы для обмена опытом и партнёрства.

Московская «Деловая Россия» создаёт благоприятную экосистему, где молодой бизнес чувствует себя уверенно и имеет все инструменты для реализации своих идей.

**– В рамках «Деловой России» часто говорят о социально ответственном бизнесе. Какие социальные или благотворительные проекты ведёт ваше отделение?**

– Социальная ответственность – один из важных векторов работы. Реализуются благотворительные и социальные программы: олимпиада по предпринимательству для студентов, профориентация для старшеклассников, поддержка участников СВО и инициатива «Донбасс: психология жизни».

**– Расскажите о наиболее интересных партнёрских или международных проектах Московского отделения.**

– Московское отделение активно реализует партнёрские и международные проекты, открывая новые возможности для столичных предпринимателей. Мы постоянно участвуем в ключевых деловых



«ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ  
НАЧИНАЮЩИХ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ  
СОЗДАНЫ МЕНТОРСКИЕ  
ПРОГРАММЫ, КУРСЫ И  
СООБЩЕСТВО МОЛОДЫХ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ,  
ЕСТЬ  
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ  
КЛУБЫ ДЛЯ  
ОБМЕНА ОПЫТОМ И  
ПАРТНЁРСТВА».

площадках страны, таких как ПМЭФ и Ялтинский экономический форум. В международном направлении мы сотрудничаем с Российско-Китайской палатой, участвуем в бизнес-миссиях в Индию и Иран, развиваем собственные международные проекты, среди которых центр «Москва–Пекин».

Особое внимание уделяем институту бизнес-послов – наиболее активные предприниматели включаются в повестку международного взаимодействия, представляют интересы российских бизнес-структур за рубежом и участвуют в установлении двусторонних контактов. Регулярно организуем B2B-встречи, что способствует появлению новых проектов и прямых деловых связей.

Такие масштабные партнёрские проекты позволяют московским предпринимателям не только обмениваться опытом, но и получать доступ к новым рынкам, устойчивым связям и современным международным практикам, что в итоге способствует развитию всей экономики страны.

**– Какие преимущества получают члены «Деловой России» по сравнению с другими предпринимательскими объединениями? Какие мероприятия и площадки для нетворкинга вы регулярно проводите для своих членов?**

– У нас налажена оперативная экспертная поддержка: ежедневные бизнес-консультации, помощь в решении сложных вопросов и сопровождение проектов на всех этапах. Заседания профильных отраслевых комитетов проходят регулярно, здесь формируется актуальная повестка, которую при необходимости оперативно продвигают на федеральный уровень или в органы власти Москвы. Это позволяет влиять на принятие решений и напрямую участвовать в развитии деловой среды столицы.

Члены организации получают быстрый доступ к государственным программам поддержки, могут в приоритетном порядке участвовать в ведущих бизнес-мероприятиях и форумах. Важной частью работы является регулярное проведение круглых столов, бизнес-завтраков, конференций, выставок и мастер-классов, что способствует обмену опытом и расширению деловых контактов.

Кроме того, участники получают доступ к современной инфраструктуре, а это удобные коворкинги, переговорные комнаты, конференц-залы и консьюерж-сервис. Они позволяют чувствовать себя комфортно не только московским, но и приезжающим соратникам и единомышленникам из других регионов. В дополнение работает собственная онлайн-платформа для поиска партнёров и совместной работы над проектами. Все это создаёт условия не только для эф-



## «ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ УДЕЛЯЕТСЯ ИНСТИТУТУ БИЗНЕС-ПОСЛОВ – НАИБОЛЕЕ АКТИВНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ВКЛЮЧАЮТСЯ В ПОВЕСТКУ МЕЖДУНАРОДНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ, ПРЕДСТАВЛЯЮТ ИНТЕРЕСЫ РОССИЙСКИХ БИЗНЕС-СТРУКТУР ЗА РУБЕЖОМ И УЧАСТВУЮТ В УСТАНОВЛЕНИИ ДВУСТОРОННИХ КОНТАКТОВ».

фективной защиты и поддержки бизнеса, но и для развития новых направлений, формирования партнёрств и выхода на новые рынки.

**– А вы можете поделиться историей успеха предприятий, которые благодаря вашей поддержке значительно выросли или вышли на новые рынки?**

– Примером успешного роста благодаря нашей поддержке стала сеть стоматологических клиник «НоваДент». Получив доступ к экспертному сообществу и бизнес-партнёрству, компания смогла быстро нарастить объёмы и повысить качество сервиса. На основе их авторской консалтинговой методики в 2024 году уже более 70 стоматологических клиник прошли комплексное корпоративное обучение и получили сопровождение, что дало заметный импульс для развития отрасли.

В Москве мы активно содействуем цифровизации бизнеса. Например, компания «Экскурс Групп» внедрила собственные IT-решения и полностью перешла на отечественное программное обеспечение, что повысило скорость и надёжность доставки. Группа компаний «ИНСЕК» разработала инструменты мониторинга IT-инфраструктуры и внедрила искусственный интеллект в процессы разработки, увеличив эффективность работы в 5 раз. Сейчас они создают платформу для безопасной отечественной разработки ПО.

Компания «Рациональ-Софт» автоматизировала бизнес-процессы на одном из московских предприятий с помощью «1С:ERP», что позволило сократить издержки на 15% и ускорить подготовку отчётности на 30%.

Эти кейсы показывают, как экспертная

поддержка и современные технологии помогают бизнесу значительно вырасти и освоить новые рынки.

**– Как вы оцениваете вклад своего отделения в укрепление имиджа Москвы как бизнес-центра?**

– Вклад Московского отделения в укрепление имиджа Москвы проявляется через активное участие в развитии инфраструктуры поддержки предпринимателей, проведение крупных бизнес-форумов и внедрение программ, которые способствуют росту инновационного и социально ответственного бизнеса.

Благодаря работе отделения Москва как бизнес-центр становится более открытой и поддерживающей предпринимательство средой. Мы регулярно участвуем в формировании городских стратегий развития экономики, а также в продвижении имиджа столицы как центра инноваций и социальных инициатив.

**– Какие планы на ближайший год у Московского регионального отделения и какие ключевые цели вы ставите перед собой на будущее?**

– В ближайший год Московское отделение сосредоточится на масштабировании инициатив по цифровой трансформации малого и среднего бизнеса столицы. Мы стремимся создать условия для его долгосрочного процветания в условиях постоянных изменений. Особое внимание уделяется экологическим и социальным аспектам бизнеса: поощрение зелёных инициатив, внедрение энергоэффективных технологий и развитие социальной ответственности предпринимательства.



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



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

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

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



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

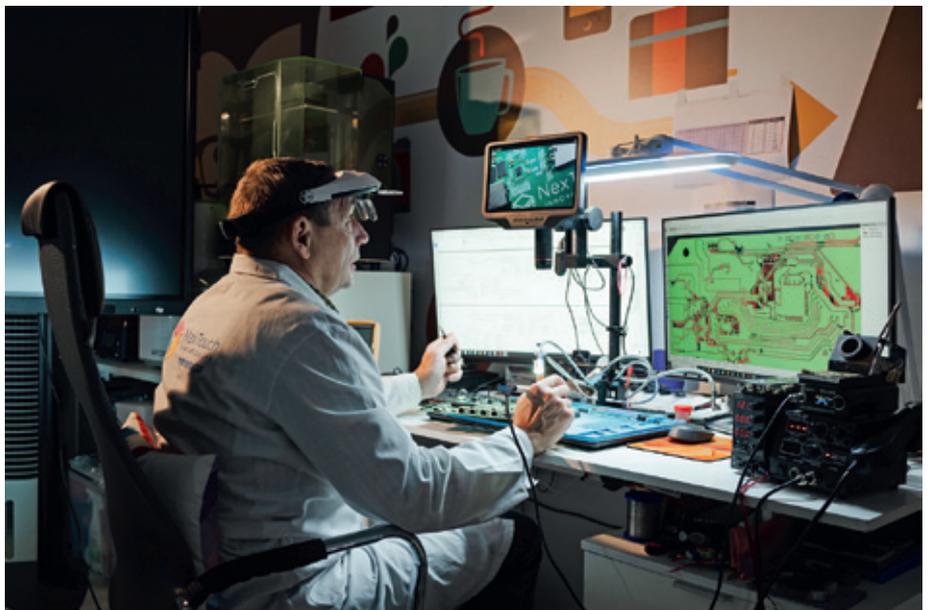
Впоследствии научный стартап вырос в крупнейшего высокотехнологичного производителя интерактивного оборудования в России, что подтверждает правильность выбранного курса. Это позволило минимизировать зависимость от зарубежных поставщиков, а главное – оперативно реагировать на любые изменения на рынке.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

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

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

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

– Один из ярких примеров – запуск серийного производства универсальной материнской платы NextBoard R на базе отечественных процессоров, которая была разработана с нуля нашими специалистами отдела НИОКР и используется в интерактивных панелях, моноблоках, терминалах и в других устройствах. Кроме того, мы первые в мире внедрили в интерактивные экраны индукционные системы для слабослышащих, они теперь



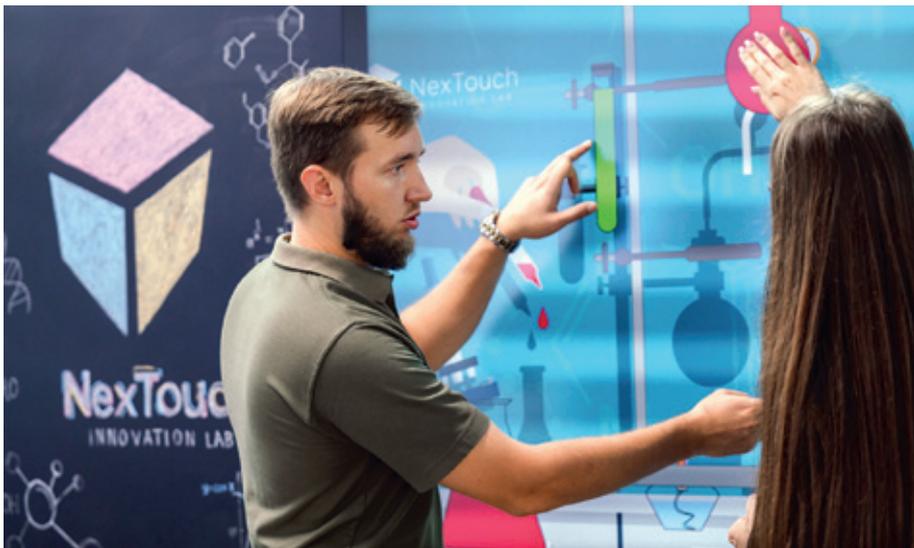
являются стандартом отрасли, в том числе у зарубежных производителей. На сегодняшний день мы – единственные обладатели патентов на дисплеи с использованием технологии квантовых точек.

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

– Это действительно уникальный в России и масштабный проект, который потребовал значительных инвестиций. Сейчас идёт монтаж чистых помещений, установка и настройка оборудования. Уже находимся на завершающей стадии и планируем запуск производства в этом году. Сегодня жидкокристаллический дисплей – это 100%-ный импорт, поэтому новое серийное производство позволит обеспечить страну необходимым компонентом для выпуска различных средств отображения, включая экраны в автомо-

билях, банкоматах, мониторах, планшетах, телевизорах, интерактивных панелях, профессиональных информационных экранах практически для всех ключевых сфер экономики страны.

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



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

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

вок значительно сократятся, что является критически важным условием.

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

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

**– Инвестируете ли вы в социальные проекты?**

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

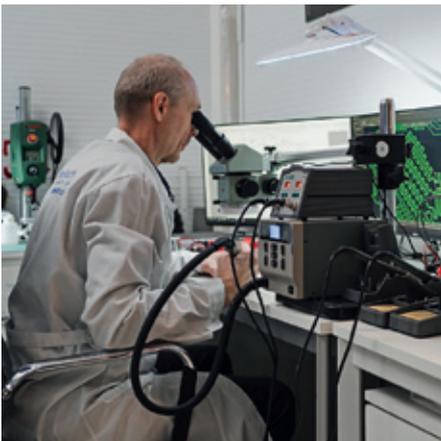
«ДЛЯ НАС ВАЖНО,  
ЧТОБЫ УСТРОЙСТВА  
NEXTOUCH  
СООТВЕТСТВОВАЛИ  
СОВРЕМЕННЫМ  
ТРЕБОВАНИЯМ И  
БЫЛИ ИЗГОТОВЛЕННЫ  
ИЗ ЭКОЛОГИЧНЫХ  
МАТЕРИАЛОВ С УЧЁТОМ  
ПРИНЦИПОВ ESG».

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

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

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

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



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

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

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

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

– Планируем значительно увеличить объёмы производства за счёт нового завода по выпуску ЖК-дисплеев, расширить экспорт в страны Ближнего Востока и СНГ. В ближайшие годы намерены выйти на новые рынки, представить доступные решения для массового потребителя, а также продолжить активное развитие инновационного направления. Помимо этого, сейчас инвестируем в цифровиза-

цию образования, медицины, транспорта и городской инфраструктуры. Стратегически мы по-прежнему ориентированы на укрепление технологического суверенитета России за счёт максимальной локализации компонентной базы, и в этом контексте NexTouch должен стать одним из ключевых драйверов отечественной микроэлектроники и интерактивных технологий. Мы открыты к сотрудничеству, готовы совместно создавать и внедрять передовые решения на базе российских разработок, которые позволяют реализовать планы государства по цифровой трансформации.

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



**Г**руппа предприятий «Упак» запускает новую производственную площадку в Новгородской области. Это стратегически выверенное решение, способствующее не только улучшению экономических показателей самой компании, но и развитию региона в целом. Проект реализуется при содействии Фонда развития промышленности РФ.

Группа предприятий «Упак»: «УпакРото» и «УпакГрафика» – единственная российская компания в нише допечатной подготовки в упаковочной отрасли и на рынке декора с тремя направлениями работы: производство печатных валов и валов тиснения, производство флексопластин, консалтинг допечатной подготовки.

Предприятие зарекомендовало себя как надёжного поставщика, готового предложить своим партнёрам самые сложные и интересные решения для рынка упаковки и отделочных материалов, ведь качество работы на этапе допечатной подготовки часто определяет не только эстетическую привлекательность конечного продукта, но и его коммерческий успех.

О стратегических планах по расширению и внедрению новых технологий на предприятии нам рассказала Ольга Смирнова – генеральный директор группы компаний «УПАК».

## **Ольга Смирнова, «УпакРото»: «НАША ЦЕЛЬ – ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ И УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ ГЛУБОКОЙ ПЕЧАТИ»**





– **Ольга, открытие новой производственной площадки – знаменательное событие этого года для вашей компании. Где будет расположено производство?**

– Мы уже имеем две производственные площадки «УпакРото» и «УпакГрафика» в Москве и в городе Пушкино Московской области. Потребность в расширении возникла давно, и в декабре 2024 года мы приобрели производственную площадку и оборудование у немецкой компании SAUERESSIG в Великом Новгороде. Расширение производственных мощностей позволит нам развивать новые направления бизнеса и внедрить уникальную технологию по изготовлению ротогравюрных валов с нанесением печати методом тиснения. Данный метод уникален, мы уже запатентовали его в Роспатенте.

Общие инвестиции составили 235 млн рублей. Из них в виде льготного займа 171 млн рублей предоставил федеральный Фонд развития промышленности на приобретение оборудования.

Запуск новой площадки позволит изготавливать до 3000 ротогравюрных цилиндров и до 200 валов тиснения ежегодно. После выхода на проектную мощность компания планирует увеличить

свою долю на отечественном рынке с 33 до 50%, снизив зависимость от импорта.

– **Расширится ли ассортимент выпускаемой продукции?**

– Да, теперь мы наконец-то сможем освоить новое для себя направление – производство валов для твёрдой пачки и картонной упаковки, что ранее было сложно реализовать из-за отсутствия необходимых площадей. Кроме того, увеличение производственных мощностей позволит расширить ассортимент выпускаемой продукции в сегменте картонной пачки, нарастить производство валов для гибкой упаковки и увеличить долю продаж среди гравировщиков.

– **Вы упомянули о внедрении новой технологии обработки валов тиснения. В чём её преимущество?**

– Мы планируем внедрить новый способ обработки валов тиснения – технологию прямого лазерного гравирования на оборудовании Cellaxu. Данная технология позволит повысить качество выпускаемых валов и скорость их обработки.

Мы разработали собственный состав антипригарной жидкости, который поз-

воляет увеличить скорость работы лазера в 3 раза. Она впрыскивается в момент обработки поверхности лазером и позволяет без остановки оборудования совершать 20–30 циклов гравировки. Благодаря данной технологии сет валов для картонной упаковки или обоев можно будет производить в 3–5 раз быстрее.

– **Сколько видов допечатной подготовки внедрено на предприятии на сегодняшний день?**

– ООО «УпакРото» – единственная российская компания в данном сегменте и единственная компания в России с тремя направлениями допечатной подготовки: производство флексопластин, гравировка печатных валов и производство валов тиснения. Мы предоставляем услуги гравирования печатных валов для глубокой печати с использованием электромеханического гравирования для производства гибкой упаковки и печати обоев, гравирования лазерных валов тиснения для производства обоев и картонной пачки, допечатной подготовки оригинал-макетов, производим печатные формы для флексографской печати.

На рынке производства упаковки и на рынке декора мы работаем по принципу

«Бизнес для Бизнеса», помогая нашим клиентам развивать и масштабировать их бизнес.

**– Как качество допечатной подготовки влияет на экономику печатного процесса?**

– Допечатная подготовка напрямую влияет на конечный выпуск гибкой упаковки и производство обоев. Малейшая ошибка в допечатном процессе может вылиться в очень круглую сумму затрат для производителя упаковки и для бренда.

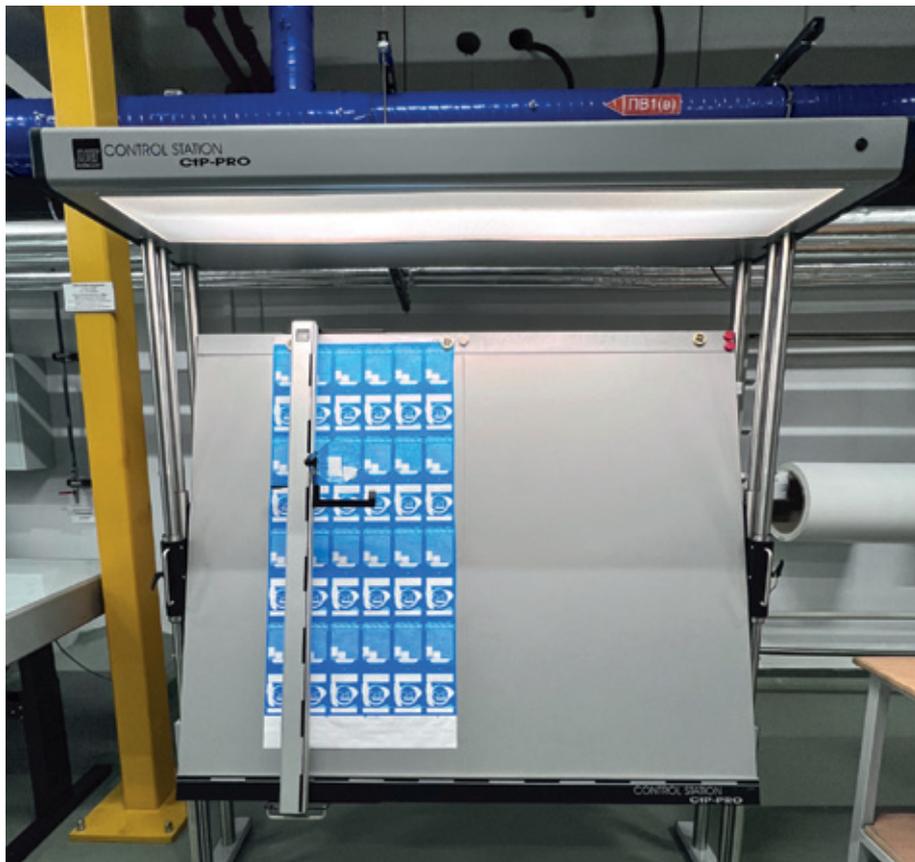
**– Насколько серьёзно запуск новой площадки скажется на темпах развития предприятия в целом? Какие перспективы открылись перед вами?**

– Во-первых, как я уже говорила, новые производственные мощности позволят нам увеличить объёмы производства цилиндров. В результате этого компания с российским участием будет играть ключевую роль в цепочке производства товаров первой необходимости. Также мы увеличим долю продаж за счёт выхода на рынок производителей твёрдой картонной пачки.

**– Кто ваши заказчики?**

– Заказчиками продукции являются предприятия – производители гибкой полимерной упаковки, изготовители картонной упаковки, производители обоев.

Наши технологии и оборудование предназначены, для того чтобы повысить конку-



рентоспособность наших клиентов на рынке. Основной рынок сбыта – предприятия, занимающиеся изготовлением упаковки продукции как для пищевой отрасли (конфеты, кисломолочная продукция, кофе, корма для животных и т.п.), так и для бытовой химии, а также производители обоев. Наше новое направление сбыта – производители твёрдой картонной пачки.

Компетентность, эффективность и гибкость – вот ключевые характеристики нашей деятельности. Мы можем успешно управлять сложными проектами и стараемся делать всё возможное, чтобы быть эффективными и полезными для наших клиентов.

Группа предприятий «Упак» работает с 15 ведущими производителями гибкой упаковки, с 10 лидирующими на рынке декора брендами обоев и с фабриками, входящими в топ-10 производителей обоев в России.

**– Сегодня для разных отраслей промышленности актуальна проблема кадров. Насколько она значима для вас? Как вы решаете вопросы по привлечению и подготовке кадров на ваши предприятия?**

– Рынок производства валов глубокой печати представляет собой достаточно узкую и специализированную область, требующую наличия сотрудников с высокой

квалификацией и значительным опытом работы в сфере производства упаковки. Мы инвестируем в сотрудников, готовых развиваться в нашей сфере, обучаем их, предоставляя возможность стать уникальными специалистами по ротогравюрной печати и допечатной подготовке.

**– Какова стратегия вашего дальнейшего развития?**

– Мы начинали с выпуска полиграфических красок для печати упаковки. В 2005 году вышли на ротогравюрное направление, запустив производственную площадку в Москве. В 2016 году привезли первую и единственную в России лазерную установку Cellaxu. В 2024 году разработали и запатентовали собственную технологию обработки валов тиснения, купили производственную площадку. В 2025 году начали запуск производства в Новгородской области.

ООО «УПАКРОТО» –  
ЕДИНСТВЕННЫЙ  
ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ПЕЧАТНЫХ  
ЦИЛИНДРОВ С ПОЛНОСТЬЮ  
РОССИЙСКИМ КАПИТАЛОМ,  
БЕЗ ИНОСТРАННОГО  
УЧАСТИЯ, И ЕДИНСТВЕННАЯ  
В РОССИИ КОМПАНИЯ,  
КОТОРАЯ РАБОТАЕТ ПО  
ВСЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ  
ДОПЕЧАТНОЙ ПОДГОТОВКИ.

Наши цели – увеличение производственных мощностей и расширение присутствия в Северо-Западном регионе. Уже в этом году мы планируем увеличить свои мощности в 4 раза.

На сегодняшний день наша группа компаний владеет тремя производственными площадками в России. Но мы не планируем останавливаться на достигнутом. В планах открытие собственных производственных комплексов в Азербайджане, Узбекистане, Кыргызстане и в ОАЭ.

Из года в год мы совершенствуем свои производственные процессы и работу с заказчиками, изучаем и внедряем новые технологии. Вводя эти инновации, мы не только повышаем качество нашей продукции, но и укрепляем свои позиции на рынке, что позволяет нам оставаться лидерами в своём узком сегменте.

*Беседовала Анна Добрынина*



Российский рынок технологических решений для маркировки переживает бурный рост, обусловленный непрерывным расширением перечня товаров, подлежащих обязательной маркировке. ГК «Каллисто», ведущий российский разработчик и поставщик комплексных решений с полным технологическим циклом, всего за год заявила о себе как о лидере отрасли. Компания предлагает решения для производителей, торговых сетей, дистрибьюторов и маркировки импорта, среди её заказчиков – крупнейшие производители потребительской продукции. За короткий срок «Каллисто» продемонстрировала стремительный взлёт, разработав превосходящие зарубежных поставщиков решения. Сейчас один из технических бестселлеров компании успешно работает на ряде российских производств и за рубежом, также организация заключила экспортный контракт в Саудовской Аравии и ведёт переговоры о реализации проектов в других странах. В интервью нашему изданию генеральный директор ГК «Каллисто» Павел Булгаков рассказал об истории компании, о её стремительном развитии, об уникальной технологии предсериализации алюминиевых крышек, о бизнес-модели «маркировка как услуга», проекте с Eurasia Bottlers и об опыте участия в международной промышленной выставке «ИННОПРОМ. Центральная Азия».

## Павел БУЛГАКОВ: «Лазерная маркировка от ГК «Каллисто» – лучшая инвестиция в развитие пищевого производства»



– Павел Георгиевич, расскажите о ГК «Каллисто»: как появилась компания и какое место она занимает на рынке решений для маркировки сегодня?

– ГК «Каллисто» была образована в 2024 году командой высококвалифицированных специалистов – ранее они управляли российским подразделением итальянской компании. За 4 года работы в составе международной корпорации наша команда успешно реализовала десятки проектов по внедрению систем маркировки для отечественных производителей из различных производственных отраслей.

Когда итальянские партнёры приняли решение покинуть российский рынок, мы не растерялись – наоборот, мы увидели в этой ситуации уникальную возможность создать полностью российскую технологическую компанию, способную не только заместить ушедших игроков, но и превзойти их по качеству решений и уровню сервиса.

Несмотря на свой юный возраст, сегодня ГК «Каллисто» – это ведущий российский разработчик и поставщик комплексных решений для маркировки товаров с полным технологическим циклом, от

разработки собственного программного обеспечения до производства высокотехнологичного оборудования и его установки на предприятиях.

Группа включает две ключевые компании: CALLISTO VISION, она специализируется на производстве и продажах сложнейшего оборудования, а также программного обеспечения собственного производства, и CALLISTO SERVICES, предоставляющей маркировку товаров как услугу и обеспечивающей комплексные решения для прослеживаемости «под ключ» без капитальных затрат для производителей продукции.

За короткий период самостоятельной работы мы не просто восполнили пробел, оставленный зарубежными поставщиками, но и развили технологии, которые во многих аспектах превосходят импортные аналоги, с успешной регистрацией нескольких российских и международных патентов.

Каждая успешная инновационная компания проходит схожий путь – мало реализовать свои технические идеи в железе, главное – научиться их коммерциализировать. И это тоже у нас получается неплохо: так, в 2024 году с помощью

одного из наших технических бестселлеров было промаркировано более 2 млрд банок напитков в алюминиевой банке. Это решение уже успешно реализовано не только на 9 российских производственных площадках, но и за рубежом, например на заводе Eurasia Bottlers в Узбекистане, где установлен первый в Центральной Азии комплекс российского производства. Заключён первый контракт по экспорту наших технологий в Саудовскую Аравию, прорабатываются проекты для других стран дальнего зарубежья.

**– Какие ключевые изменения произошли на российском рынке маркировки в последние 2 года и как ваша компания адаптировалась к новым условиям?**

– Последние несколько лет стали периодом трансформации российского рынка, и главным изменением, конечно, стал уход крупных зарубежных игроков, что в некоторых случаях стало неприятным сюрпризом для их российских заказчиков. Однако вместо кризиса мы наблюдаем ускоренное развитие отечественных технологий и формирование принципиально новой конкурентной среды.

## «ГК «КАЛЛИСТО» – ЭТО ВЕДУЩИЙ РОССИЙСКИЙ РАЗРАБОТЧИК И ПОСТАВЩИК КОМПЛЕКСНЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ МАРКИРОВКИ ТОВАРОВ С ПОЛНЫМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ ЦИКЛОМ».

Во-первых, выросли требования к технологической независимости. Наши заказчики – крупнейшие производители потребительской продукции – осознали важность работы с поставщиками, которые могут гарантировать стабильность поставок оборудования, запчастей и технической поддержки в любых условиях. Это создало мощный импульс для развития российских решений.

Во-вторых, значительно изменились ожидания клиентов по качеству сервиса. Зависимость экономики производственных предприятий от того, как в оконцовке производственного процесса обрабатывается система маркировки, вынуждает производителей продукции выбирать не просто поставщика оборудования, а комплексную экспертизу. Она включает в себя весь цикл – от проектирования оборудования под специфические особенности производственных потребностей конкретного заказчика до круглосуточной поддержки их производственных процессов. Для производственных предприятий каждая минута простоя на высоконагруженных производствах и снижение объёмов выпуска продукции не только выливается в колоссальные денежные издержки, но и ставит под удар их рыночные амбиции. Места на полках магазинов завоёвываются тяжело, а теряются в момент – розничные сети жёстко штрафуют производителей за недопоставки.

В-третьих, усилилась потребность в гибких бизнес-моделях. Многие предприятия, особенно среднего размера, стали искать альтернативы крупным капитальным вложениям в дорогое оборудование.

Наша адаптация к этим изменениям была стратегической и комплексной. Мы не только сохранили весь накопленный опыт и экспертизу, но и значительно превзошли компетенции лучших иностранных компаний – на данный момент мы в России делаем то, что никто в мире больше делать не умеет.

**– Сталкиваются ли производители с трудностями при внедрении систем маркировки, или какие факторы могут создать трудности?**

– Безусловно, внедрение систем маркировки – это самый сложный технологический вызов, который всегда сопровождается перестройкой работы всего предприятия, непосредственно от производства до существенно возрастающей роли ИТ-инфраструктуры, от процессов планирования производства до автоматизации складского учёта и логистики.

За годы работы мы выявили несколько ключевых факторов, которые чаще всего создают риски для успешной реализации проекта.

Первая и самая распространённая проблема – это недооценка сложности проекта, выбор максимально простого и дешёвого технического решения. Когда техническое решение комплексного проекта выбирается посредством слепого тендера по принципу минимальной стоимости, мы уже понимаем, что будет происходить с этим предприятием сразу после подписания договора с выбранным партнёром.

Второй значимый фактор – выбор малоресурсного или перегруженного други-



ми проектами поставщика технического решения. Как я уже сказал, выбранной компании-поставщику важно не только поставить оборудование, но и иметь ресурс под доработку программного обеспечения, квалифицированную техническую поддержку 24 на 7, высокоподвижный инженерный ресурс для решения проблем на местах. Несильно преувеличу, если скажу, что достаточными ресурсами в России пока обладают всего несколько компаний, их можно пересчитать по пальцам одной руки.

«ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМ  
МАРКИРОВКИ –  
ЭТО СЛОЖНЕЙШИЙ  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ  
ВЫЗОВ, КОТОРЫЙ  
ВСЕГДА  
СОПРОВОЖДАЕТСЯ  
ПЕРЕСТРОЙКОЙ РАБОТЫ  
ВСЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ».

Третий момент – недопонимание заказчиком комплексной экономики проекта. Большинство производителей рассматривают маркировку исключительно как дополнительную нагрузку, не понимая потенциальных выгод в виде обеления рынка и получения доступа к прецизионной аналитике о движении собственной продукции по рынку. Но самое главное – качественное внедрение маркировки с аккуратно выбранным партнёром – это моментальное получение рыночных преимуществ за счёт замещения менее удачливых конкурентов на полках магазинов. После внедрения маркировки выигрывает тот, кто меньше потеряет. Выбор технологичного, ответственного и ресурсного партнёра под проект внедрения настолько комплексного проекта на высоконагруженном предприятии – это лучшая инвестиция в отвоевывание полок магазинов у конкурентов и захват новых рынков.



И последний, четвёртый пункт – выбор технологии нанесения маркировки на собственную продукцию. Многие по инерции выбирают маркировку наклейками с кодами (стикерами), часто не имея представления ни об альтернативах, ни о конечной стоимости такого решения. Стикеры – это дорого, это самая дорогая технология, если считать издержки в комплексе. Прямая печать на потребительскую упаковку – на порядок более экономичное решение, даже несмотря на больший объём первоначальных вложений в оборудование.

– **Расскажите о вашей уникальной технологии предсерийализации алюминиевых крышек. Как она работает и какие преимущества даёт производителям?**

– Это действительно наше флагманское решение, которое кардинально меняет подход к маркировке напитков в алюминиевой банке. Суть технологии заключается в том, что мы наносим уникальные DataMatrix-коды непосредственно на

открывающий ключик на крышке каждой алюминиевой банки и делаем это до укупорки готового напитка этой крышкой.

Производительность системы достигает до 80 000 крышек в час, что позволяет решать задачу в комплексе даже для самых крупных и производительных предприятий. После нанесения каждый код проходит 100-процентную верификацию системами машинного зрения, гарантируя качество, а значит, отсутствие брака готовой продукции после укупорки.

Реализованное нами техническое решение практически полностью избавляет производителей напитков от дополнительных останков и издержек – никаких сложностей с интеграцией.

Решение предлагается как услуга – без капитальных затрат и необходимости найма дополнительного персонала. Это особенно актуально для крупных и средних предприятий, для которых непрерывность производственного процесса и снижение производственных издержек до практически достижимого минимума с лихвой перекрывают затраты непосредственно на маркировку.

– **В чём заключаются основные преимущества лазерной маркировки перед другими способами? Почему производители выбирают именно эту технологию?**

– Лазерная технология обеспечивает несколько критически важных преимуществ. Нанесённый код невозможно подделать, переклеить или повредить



– он буквально выжигается в материале крышки. Полностью отсутствуют проблемы с пищевой безопасностью, которые могут возникать при использовании стикеров с клеевыми составами. К тому же сохраняется первозданный внешний вид продукции – код наносится аккуратно и не портит дизайн упаковки.

Способы маркировки напитков в алюминиевой банке, предполагающие использование клеевых составов, могут создавать определённые риски. Пищевые клеи для стикерной основы не обеспечивают достаточной адгезии, что приводит к отклеиванию стикеров с кодами от банок с напитком, чем пользуются некоторые недобросовестные покупатели в магазинах. Попытки решить эту проблему клеями с достаточной адгезией могут создавать уже риски для здоровья людей: стикер со своей клеевой основой окунается в напиток при открывании, а это огромный риск для потребителя. Лазерная маркировка полностью исключает такие риски.

Современные производители вкладывают значительные средства в дизайн упаковки, а стикер на банке продукт не украшает. Аккуратный отпечаток лазером на открывающем ключике, напротив, выглядит как неотъемлемая часть дизайна упаковки.

Лазерная маркировка не использует дополнительных материалов, не создаёт отходов, не требует расходных материалов. В эпоху растущего внимания к экологической ответственности для многих брендов это становится важным фактором. Вместе с тем это даёт конкурентное преимущество перед стикерами, которые, в свою очередь, несут большую расходную нагрузку.

И наконец, технологическое преимущество – скорость и надёжность. Наши лазерные системы способны маркировать до 80 000 единиц в час с гарантированным качеством нанесения. При этом полностью отсутствуют механические контакты с продукцией, что исключает риск повреждения упаковки.

Производители выбирают лазерную маркировку для напитков в алюминиевой банке, потому что она решает сразу несколько задач: обеспечивает максимальную защиту от подделок, сохраняет привлекательность продукта, гарантирует пищевую безопасность и обладает долгосрочной экономической эффективностью.

**– Недавно вы запустили систему маркировки пластиковых крышек как услугу. Что вас натолкнуло на реализацию такой бизнес-модели? Как модель «маркировка как услуга» помогает средним и малым предприятиям войти в систему маркировки без больших капитальных затрат?**

– Идея создания услуги по маркировке пластиковых крышек родилась из пони-



мания потребностей рынка и анализа барьеров, с которыми сталкиваются производители при внедрении маркировки.

Особенно остро эта проблема стояла для производителей напитков в ПЭТ-бутылках. В отличие от алюминиевых банок, где мы уже успешно внедрили предсерIALIZED крышек, сегмент пластиковых крышек оставался менее проработанным. Мы адаптировали нашу технологию двухцветной чернильной печати под специфику работы с пластиковыми материалами.

**«НА ДАННЫЙ МОМЕНТ  
МЫ В РОССИИ ДЕЛАЕМ  
ТО, ЧТО НИКТО В МИРЕ  
БОЛЬШЕ ДЕЛАТЬ  
НЕ УМЕЕТ».**

Суть этого решения такая же, как и с алюминиевой банкой: мы предоставляем оборудование на площадки заказчика и обеспечиваем всю его работу своими силами. Заказчик платит только за стоимость каждого отпечатка. Таким образом создаётся экосистема, где каждый участник делает то, что умеет лучше всего.

Первая система уже поставлена на крупное производство укупорочных средств и работает с производительностью до 65 000 крышек в час. Интерес к этому решению проявляют производители напитков разного масштаба, от региональных брендов до крупных федеральных игроков.

Подобная реализация этой непростой задачи снижает барьеры входа для использования передовых технологий, ускоряет внедрение маркировки, а в конечном счёте способствует формированию более прозрачной и защищённой от контрафакта экономики.

**– Расскажите о проекте с Eurasia Bottlers в Узбекистане и об участии в международной промышленной выставке «ИННОПРОМ. Центральная Азия». Какой опыт вы получили при работе с международными клиентами? Какие перспективы и на каких рынках вы видите для российских решений в области маркировки?**

– Проект с Eurasia Bottlers стал для нас знаковым. Это первое внедрение российских технологий маркировки в Центральной Азии и отличная возможность продемонстрировать конкурентоспособность наших решений на международном уровне.

На заводе в Ташкенте мы установили комплекс оборудования для лазерной маркировки энергетических напитков в алюминиевой банке. Решение включает вышеописанную запатентованную систему предварительной маркировки крышек и оборудование валидации кода на готовой продукции для производственной линии.

Мы справились с задачей без малейшего влияния на производственные скорости. Eurasia Bottlers смогла продолжать работу в привычном режиме, при этом получив полное соответствие требованиям узбекской системы маркировки ASL Belgisi, которая развивается при поддержке CRPT TURON.

Участие в выставке «ИННОПРОМ. Центральная Азия» дало нам возможность представить наши технологии на самом высоком уровне. Наш стенд посетили первый заместитель председателя правительства России Денис Мантуров и президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев.

Такое внимание к российским технологиям со стороны высшего руководящего состава двух стран подтверждает правильность выбранного нами вектора на развитие международного технологического сотрудничества.

*Подготовила Алина Волкова*

## Ирина ЗОЛотоВА: «В КАЖДОМ ДЕЛЕ ГЛАВНОЕ – ЗАБОТА И ВЕРА В ЛЮДЕЙ»

О важности добрых дел в современном мире, о социальной ответственности, об инновационных технологиях, о важности сотрудничества государства, бизнеса и экспертного сообщества и о многом другом – в интервью с Ириной Золотовой, директором ООО «Медпартнёр», вице-президентом Союза организаций и экспертов инновационного развития мегаполиса XXI века, волонтером и общественным деятелем.



**– Ирина, вас знают как лидера инновационной компании и как человека с яркой волонтерской позицией. Как вы пришли к благотворительности и работе в зонах, требующих особой заботы?**

– Уже много лет, с 2014 года, я стараюсь быть рядом с теми, кто остро нуждается в поддержке – это и детские дома, и воинские части на Донбассе, и мирные жители. Это был осознанный выбор. Для меня благотворительность – неотъемлемая часть жизни и профессии. Наши проекты – это всегда командное дело, а отдача от них огромная. Видишь, что твой труд востребован, и появляются силы, чтобы двигаться дальше.

**– Недавно вы открыли первый стоматологический кабинет для бойцов в ЛНР. Почему именно стоматология и как возник этот проект?**

– Бойцам часто приходится сталкиваться с бытовыми трудностями. Зубная боль может стать серьезной проблемой, вывести человека из строя. Важно, что помощь должна быть не только быстрой, но и качественной, поэтому организация кабинета стала делом чести. Только подумайте, в обычной жизни, когда возникает зубная боль, мало что можешь и хочешь делать, что уж говорить о выполнении боевых задач. Ребята очень радовались – для них это не только про здоровье, но и про ощущение поддержки – о них не забывают.

**– Ваша миссия не ограничивается медициной. Какая ещё гуманитарная помощь оказывается сегодня в зоне СВО?**

– Мы регулярно доставляем всё необходимое, на что получаем запросы, де-

## ФАКТЫ ОБ ИРИНЕ ЗОЛОВОЙ:

- Ирина Золотова – директор ООО «Медпартнёр», вице-президент СОЭРА, волонтер и общественный деятель.
- С 2014 года реализует проекты поддержки военных и детей Донбасса, оснащает госпитали в ЛНР, доставляет грузы помощи мирным жителям.
- Действует при поддержке Русской православной церкви и патриотического сообщества.
- Награждена множеством благодарственных писем командующего армии, командования воинских частей, руководителей детских домов за неравнодушие и патриотизм.
- Награждена орденом «За эффективное управление» и медалью «Профессионал года».



тям в детские дома. В июне-июле наша команда при духовной поддержке Русской православной церкви, по поручению протоиерея Дмитрия Василенкова, главного священника в зоне проведения СВО, работала в ЛНР: помогли и бойцам, и мирным гражданам. Не важно, сколько у тебя ресурсов: каждая переданная вещь, каждый жест – это настоящая поддержка.

– Как вы ощущаете значимость этой работы? С какими откликами сталкивались?

– Никогда не относишься к своей помощи как к чему-то мелкому – видишь человеческую благодарность в глазах, знаешь, что иногда даже самая маленькая помощь для кого-то становится спасением. Вот эта обратная связь, улыбки и искренние слова гораздо ценнее любых формальных наград.

– За эту работу вас отметило командование армии. Что для вас значит такое признание?

– Эта награда – гордость для меня. Вручили благодарственное письмо, где





который мы реализуем с разработчиком и производителем ООО «Градиация». Его уникальность – в комплексности: медицинская, инженерная и, что важно, психологическая поддержка людей с диабетом. Такие кейсы не просто о технологиях, они о реальном улучшении жизни пациентов.

**– Импортозамещение – модный термин или реальный тренд? Россия действительно становится технологически независимой?**

– Я бы сказала: и мода, и острая необходимость. Уже сейчас отечественные изделия занимают более 60% в оснащении больниц и около 50% в поликлиниках. Мы – активные участники этих процессов: разрабатываем, регистрируем, внедряем... Но при этом важно не только догнать ушедших с рынка зарубежных поставщиков, но и шагать вперёд, внедрять ИИ, цифровизацию, новые материалы. Сейчас российский рынок медтехники – один из самых быстрорастущих в стране.

**– Какие ошибки чаще всего совершают производители и как ваша компания помогает их избежать?**

– Ошибка номер один – попытка быстро пройти сложный путь без экспертного сопровождения. Нередка экономия на конструкторской документации или на юридических деталях. Потом это приводит к проблемам с регистрацией и даже к судебным процессам. Мы не только сопровождаем, но и обучаем партнёров, анализируем причины сложностей, выстраиваем правильные регламенты. В результате сводим риски к минимуму, помогаем экономить время и ресурсы.

**– Какова ваша стратегия на ближайшие годы?**

– Не останавливаться на достигнутом. Помимо традиционной работы с документами, запускаем собственные производственные площадки с новейшими цифровыми технологиями. Внедряем ИИ, разрабатываем российское ПО, углубляем экспертизу по импортозамещению в сложнейших секторах. Мы верим: будущее отрасли за синтезом высокого качества, технологиями нового уровня и реальной заботе о людях.

**– Ирина, вы также являетесь вице-президентом Союза организаций и экспертов инновационного развития мегаполиса XXI века. Расскажите, чем занимается Союз и почему для вас это важно?**

– СОЭРА (Союз организаций и экспертов инновационного развития мегаполиса XXI века) – это экспертный союз, основанный в Санкт-Петербурге. Президентом союза является Николай

особо подчеркнули системную помощь детским учреждениям, военным, организованный сбор и доставку гуманитарных грузов. Признание мотивирует – оно доказывает, что мы делаем значимое дело и оно не остаётся незамеченным.

**– Каковы принципы «Медпартнёра» в вопросах социальной ответственности и корпоративной культуры?**

– В каждом деле для нас главное – забота и вера в людей. Мы работаем не только ради успеха компании или прогресса отрасли. Важно, чтобы инновации приходили туда, где они дают наибольший резонанс и приносят пользу. У нас социальные и гуманитарные проекты рука об руку идут с профессиональной деятельностью. Для нас это дело чести.

**– Ирина Валерьевна, «Медпартнёр» – один из главных ньюсмейкеров рынка медицинских изделий. В чём секрет устойчивого успеха компании в последние годы?**

– Думаю, главное – не останавливаться даже в условиях высокой конкуренции и меняющихся правил игры. Мы сделали ставку на проактивность, широкую экспертизу и технологическую гибкость. В нашей команде есть и инженеры, и врачи, и IT-специалисты, и юристы. Это позволяет закрывать любые задачи – от регистрации сложнейших изделий (на рынок выведено уже более 1500) до запуска инновационных производственных линий.

**– Какие текущие проекты для вас самые показательные?**

– Например, проект автоматизированной системы доставки инсулина – «ЭМИГО»,





**зывать жизнь с медицинской техникой или работает в этой отрасли?**

– Быть открытым новому, не бояться учиться у лучших, а ещё помнить, что даже за самой передовой разработкой всегда стоят судьбы пациентов. И если наше дело делает их жизнь проще, мы движемся в правильном направлении.

**– Что бы вы хотели пожелать нашим читателям?**

– Не бойтесь вовлекаться в добрые дела – даже самая маленькая помощь для кого-то становится огромной поддержкой. Верить в людей, заботиться друг о друге – вот главный стимул для развития и личного роста.

**– Спасибо за искренний разговор и примеры лидерства!**

– Спасибо. Надеюсь, наш опыт будет полезен тем, кто ищет свой путь на рынке медицинских технологий.

Николаевич Константинов, специальный представитель губернатора Санкт-Петербурга, действительный государственный советник Российской Федерации 1 класса. Союз объединяет специалистов, компании и организации, которые занимаются внедрением инновационных технологий, цифровых решений и социально значимых практик для городской среды. Союз – это не просто сеть единомышленников: мы создаём условия для сотрудничества государства, бизнеса и экспертного сообщества, помогая развитию региона и внедряя решения, которые создают механизм целевого взаимодействия и сотрудничества для содействия достижению лидирующего положения Санкт-Петербурга в Российской Федерации по уровню интеграции новейших технологических решений, передовых практик и инновационных проектов во все аспекты городской инфраструктуры и экономики.

Подробнее о деятельности союза можно узнать на официальном сайте СОЭРА.

**– Какие принципы лежат в основе вашей работы: в компании, в волонтерстве и в Союзе?**

– Для меня и всей команды «Медпартнёра» и СОЭРА в приоритете забота о людях, вера в коллектив и ответственность перед обществом. Важно не только достигать профессиональных успехов, но и менять среду вокруг себя к лучшему. Мы стремимся внедрять инновации именно там, где они помогут обществу – будь то современное медицинское оборудование, программы по обучению детей и молодых специалистов, социальные проекты.

**– Какой совет вы бы дали молодым специалистам – тем, кто собирается свя-**





## ВЫПУСК ОБЛИГАЦИЙ – ИНСТРУМЕНТ, ДОСТУПНЫЙ НЕ ТОЛЬКО КОРПОРАЦИЯМ

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

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

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

## ЛИДЕР ПО ВЫВОДУ НОВЫХ ЭМИТЕНТОВ НА БИРЖУ

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

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

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

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

Результаты такой плодотворной работы отражаются в признании профессиональным сообществом и участниками фондового рынка. На «Финансовой элите России – 2024» компания получила эле-

ментную номинацию «Лидер по выводу новых эмитентов на биржу», а также стала победителем Национальной банковской премии при поддержке и организации Ассоциации российских банков и Национального банковского журнала (NBJ) в номинации «Лидирующий организатор выпуска облигаций на рынке ВДО».

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

### КАКИМ КОМПАНИЯМ ДОСТУПЕН ВЫПУСК ОБЛИГАЦИЙ?

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

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

**Для выхода на фондовый рынок компания должна соответствовать следующим требованиям:**

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

Для выхода на фондовый рынок при подписании договора на подготовитель-

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

### ЭТАПЫ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

## ФАКТОРЫ РИСКА

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

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

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

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

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

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



#### ЛУЧШИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ В ДЕБЮТНЫХ ВЫПУСКАХ

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

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

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

«Диалот» придерживается планов по закреплению своих позиций на рынке, предлагает новые инвестиционные инструменты и возможности для своих клиентов, стремится к повышению узнаваемости бренда и привлечению новых партнёров. Уже сейчас доступен он-

лайн-курс компании для тех, кто хочет лучше разобраться в облигациях ВДО и пройти все шаги начинающего инвестора вместе с командой экспертов.

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

#### ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

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

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

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

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

*Беседовала Анна Добрынина*



**Александр Ханкеев:  
«РИВЕР ГРУП» -  
ЭТО СТРОИТЕЛЬСТВО  
И ИНЖИНИРИНГ  
ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ  
ГОСУДАРСТВЕННОГО  
ЗНАЧЕНИЯ ПО ВСЕМУ МИРУ»**

**За** время существования строительно-монтажная и инжиниринговая компания «Ривер Групп» успешно решила множество технологически сложных задач на системообразующих объектах нефтегазовой промышленности России, зарекомендовав себя как надёжный исполнитель с высоким уровнем корпоративного управления. Холдинг занимается подготовкой исполнительной документации, геодезическим контролем строительства, осуществляет строительно-монтажные и сварочные работы и даже выпускает собственную линейку мини-спецтехники. Наш собеседник – основатель и генеральный директор ООО «Ривер Групп» Александр Ханкеев – рассказал об этапах становления холдинга и реализуемых проектах, о широком спектре возможностей компании и новых направлениях развития, а также подвёл итоги деятельности организации в преддверии 15-летнего юбилея.

– Александр, в этом году ваша компания «Ривер Групп» будет отмечать 15-летний юбилей – внушительный срок для организации, занимающейся строительно-монтажными работами на крупных промышленных объектах нефтегазовой отрасли. Расскажите о своих первых шагах в отрасли и о том, что собой представляет предприятие сегодня.

– У меня два высших образования: я окончил Омский государственный технический университет и позднее – Сибирскую государственную автомобильно-дорожную академию по направлению «промышленное и гражданское строительство». Второе высшее образование я выбрал осознанно, так как с детства любил наблюдать за процессом возведения зданий и сооружений – от котлована до готового объекта – и уже не представлял другого направления развития собственного бизнеса.

Получив диплом и обладая в полной мере всеми необходимыми знаниями, я принял решение открыть собственную строительную компанию. Мне удалось принять участие в ряде значимых в масштабах страны строительных проектов: в расширении электрической мощности крупнейшей тепловой электростанции России, Сургутской ГРЭС-2, в строительстве крупнейшего нефтехимического производства «ЗапСибНефтехим» в Тобольске, а также завода по сжижению попутного нефтяного газа в посёлке Сабетта на полуострове Ямал и Амурского газоперерабатывающего завода в городе Свободном.

Когда берёшься за проект с чистого листа, проходишь сквозь тернии стройки – и вот, наконец, объект сдан в эксплуатацию; приходит ясное осознание: ты сотворил нечто монументальное – от замысла до воплощения; и теперь чувствуешь в себе силы для новых, ещё более грандиозных свершений!

ООО «Ривер Групп» было создано в далёком 2010 году на холодной, но щед-

рой нефтью и газом северной территории России. Сейчас это холдинг, состоящий из нескольких компаний, каждая из которых отвечает за различные сферы деятельности. Одна занимается подбором квалифицированных сотрудников (инженеров, сварщиков, монтажников и представителей других строительных специальностей) под конкретный проект, а другая – мобилизацией и доставкой инженеров и рабочих к месту проведения служебных нарядов. Грамотное разделение обязанностей, слаженная работа сотрудников всех подразделений позволяют «Ривер Групп» успешно решать задачи любого уровня сложности и динамично развиваться.

Сегодня в штате организации плечом к плечу трудится более 200 преданных своему делу профессионалов, и мы неустанно совершенствуем систему обучения, стремимся к вершинам мастерства. Наши сотрудники оттачивают навыки не в тепличных условиях, а на масштабных и сложных промышленных объектах. Закалённые опытом, они превратились в универсальных суперпрофессионалов, способных с блеском подготовить и выполнить исполнительную документацию по всем проектным разделам. Их вклад в возведение сложных и значимых строительных объектов страны неоценим. Я безмерно горжусь своей командой и дорожу каждым её сотрудником!

Также мы активно привлекаем молодых специалистов, предлагая им вдохновляющие стажировки и перспективные программы обучения. Тесно сотрудничая с ведущими вузами и предприятиями, мы формируем надёжный кадровый резерв, готовый к решению амбициозных задач. Вливаясь в нашу команду, новички обретают бесценный опыт под крылом мудрых наставников. У «Ривер Групп» всегда сложные, но захватывающие проекты, сплочённая команда единомышленников и достойная награда за вклад в общее дело.

*АЭС «Аккую» в Турции*



«Когда берёшься за проект с чистого листа, проходишь сквозь тернии стройки – и вот, наконец, объект сдан в эксплуатацию; приходит ясное осознание: ты сотворил нечто монументальное – от замысла до воплощения; и теперь чувствуешь в себе силы для новых, ещё более грандиозных свершений!»

**– Какие услуги предоставляет компания заказчикам и насколько широка география вашей деятельности?**

– За пятнадцать лет работы в отрасли «Ривер Групп» значительно расширила направления деятельности. Мы специализируемся на строительстве преимущественно крупных промышленных объектов особого государственного значения, предоставляя инженеринговые услуги и строительные-монтажные работы. А именно: 1. Подготовка и согласование проектной документации с заказчиком и надзорными органами. 2. Подготовка и оформление разрешительной документации перед началом строительных-монтажных работ. 3. Формирование и сдача исполнительной документации заказчику на всех этапах строительного процесса точно в срок. 4. Камеральная обработка результатов геодезических измерений. 5. Выполнение работ по входному контролю. 6. Ведение строительного контроля. 7. Строительно-монтажные и сварочные работы любой сложности. 8. Монтаж технологических трубопроводов, металлоконструкций, железобетонных конструкций, промышленного и технологического оборудования, устройств антикоррозионной защиты и огнезащиты.

«Ривер Групп» предлагает широчайший спектр инженеринговых и строительных работ, пользуясь заслуженным спросом у заказчиков. Наша компания – это универсальное решение, избавляющее от необходимости привлекать множество подрядчиков. Мы способны безупречно выполнить любой объём работ, неизменно демонстрируя высочайшее качество. Компания заслужила репутацию надёж-

ного исполнителя, отличающегося высоким уровнем корпоративного управления.

Одним из перспективных направлений нашей деятельности является предоставление аутсорсинговых услуг: мы предоставляем квалифицированный персонал для реализации проектов на промышленных и гражданских объектах любого масштаба и назначения. У нас есть специалисты как широкого, так и узкого профиля: сварщики, монтажники для монтажа технологических трубопроводов и металлоконструкций, бетонщики, комплектовщики товаров на складах, грузчики, фасовщики, разнорабочие, геодезисты, маркшейдеры, инженеры производственно-технических отделов, мастера строительно-монтажных участков.

География деятельности нашей компании простирается от восходящего солнца Дальнего Востока до янтарного побережья Калининграда, охватывая необъятные просторы России. Свободный, Мурманск, Тобольск, Омск, Тольятти, Санкт-Петербург – лишь немногие города, где воплотились в жизнь наши масштабные проекты. И мы не намерены останавливаться на достигнутом. Горизонты компании устремлены к новым вершинам, а двери открыты для международного сотрудничества. Мы готовы к плодотворному партнёрству как с Востоком, так и с Азией. В ближайших планах – визит в Китай для проведения переговоров и открытия новых перспектив развития компании на территории КНР.

**– Узнаваемость компании произрастает из доверия её клиентов и их рекомендаций. Расскажите о ваших многочисленных заказчиках и наиболее значимых**

**для вас проектах, реализованных либо реализуемых на данный момент.**

– За время своего присутствия на рынке компания «Ривер Групп» завоевала доверие множества клиентов из самых разных областей. В их числе – логистические центры, гиганты строительного подряда и лидеры энергетической, химической и нефтегазовой промышленности: ООО «РенконсХэвиИндастрис», АО «НИПИГАЗ», Renaissance Heavy Industries, Saren B.V., «СИБУР», «НОВАТЭК», ПАО «Газпром», АО «КОНЦЕРН ТИТАН-2».

За 15 лет работы нами было завершено более 40 масштабных проектов. Каждый из них, реализованный на стратегически важных для России объектах, имеет для нас подлинную ценность. Однако наиболее сложные и уникальные задачи становятся для нас настоящим вызовом, который мы с честью принимаем и успешно разрешаем: например, Западно-Сибирский комплекс глубокой переработки углеводородного сырья (УВС) в полиолефины мощностью две тонны в год с соответствующими объектами общезаводского хозяйства (ОЗХ); установка пиролиза ЭП-1500 в Тобольске Тюменской области; Амурской газоперерабатывающий завод, Амурская область, город Свободный; «АРКТИК СПГ 2», Мурманская область, село Белокаменка, Кольский район; строительство нового аэропорта в Тобольске; горно-металлургический комбинат в Забайкальском крае, п. Удокан.

В настоящее время мы с головой погружены в два истинные амбициозных проекта. Первый – это грандиозное строительство атомной электростанции «Аккую» в провинции Мерсин на южном побережье Турции, где возводятся четыре энергоблока с реакторами ВВЭР 1200



*АЭС «Аккую» в Турции*

«Сибирский кольцевой источник фотонов» (ЦКП «Скиф»)  
Новосибирская обл. р.п. Кольцово



общей мощностью 4800 МВт. Второй, не менее захватывающий проект – участие в реализации строительства горно-металлургического комбината в посёлке Удокан, расположенном в суровом Забайкальском крае.

Помимо этого, специалисты компании «Ривер Групп» выполняют проверку и формирование исполнительно-технической документации для крупного комплекса по переработке этансодержащего газа и производству сжиженного природного газа (СПГ) в районе Усть-Луги (Ленинградская область). Это масштабный проект, который требует высочайшего уровня точности и соблюдения всех технических норм в строительстве. Правильное формирование ИТД (исполнительно-технической документации) – залог успешного завершения строительства и обеспечение безопасной и эффективной эксплуатации комплекса в будущем. Специалисты «Ривер Групп» проверяют каждый этап работ на соответствие проектной документации, регистрируют все возможные отклонения и вносят необходимые коррективы. Для этого используется современное оборудование и программное обеспечение, которые позволяют создавать полную и надёжную исполнительную техническую документацию.

**– Как продвигается работа компании по реализации грандиозного проекта – строительству атомной электростанции «Аккую» в Турции?**

– Атомная электростанция «Аккую» – проект, не имеющий аналогов в мировой истории атомной энергетики. Особенность стройки состоит в том, что три других энергоблока возводят параллельно с первым, такого в мире сейчас не делает никто. В будущем «Аккую» станет надёжным источником энергии, обеспечивая более 10% всего энергопотребления Турецкой Республики.

**«Грамотное разделение обязанностей, слаженная работа сотрудников всех подразделений позволяют «Ривер Групп» успешно решать задачи любого уровня сложности и динамично развиваться».**

Сейчас строительство АЭС «Аккую» находится на стадии активной реализации. На данный момент уже завершено создание фундамента, и теперь идёт кропотли-



«Горно-металлургический комбинат «Удокан», г. Новая Чара

вая работа по установке оборудования и прокладке жизненно важных коммуникаций. Мы ожидаем введения в эксплуатацию первого энергоблока уже в этом году.

Наше сотрудничество с Турцией обещает быть долгим и плодотворным. Турецкие строители обладают мастерством, но им необходимы наша бесценная инженеринговая поддержка, опыт и знания наших специалистов, закалённых десятилетиями работы и опирающихся на фундаментальную научную базу. Для реализации этого масштабного проекта мы собрали поистине «золотую» команду профессионалов, что гарантирует безупречное выполнение всех поставленных задач. Помимо основного турецкого заказчика «ТИТАН2 ИДЖ ИЧТАШ ИНШААТ АНОНИМ ШИРКЕТИ», мы ведём переговоры и с другими турецкими партнёрами, расширяя горизонты сотрудничества. У нас есть все основания для долгосрочной работы в этом перспективном регионе, и мы открыты для партнёрства с компаниями из дружественных стран.

**– Если сравнивать процесс строительства столь ответственного объекта на территории Российской Федерации и в любой другой стране, чувствуется ли разница в подходе, требованиях и прочем?**

– Безусловно, возведение масштабного стратегического объекта за рубежом сопряжено с уникальными вызовами, обусловленными различием в нормативных требованиях, законодательстве и даже в самом подходе к трудовой деятельности. Однако наши уважаемые турецкие партнёры и заказчики демонстрируют профессионализм и компетентность в международных проектах.

Разумеется, в процессе строительства мы неукоснительно соблюдаем все местные законы и требования, проводя регулярные консультации с представителями местной администрации.

– В чём ваши преимущества? Что позволяет «Ривер Групп» успешно конкурировать на рынке?

– Прежде всего это не только безупречное качество оказываемых услуг, но и открытость и честность по отношению к партнёрам – фундамент нашей репутации. В строительной сфере добрая слава – бесценный капитал, и мы бережно создаём её вот уже 15 лет, скрупулёзно выполняя каждое обязательство. Во-вторых, за нашими плечами – богатейший опыт и умение находить индивидуальный подход к каждому клиенту. В-третьих, мы располагаем штатом высококвалифицированных специалистов, способных воплотить в жизнь самые смелые проекты. В-четвёртых, мы гарантируем абсолютную прозрачность на всех этапах сотрудничества. Лишь так рождается доверие партнёров, перерастающее в долгосрочное и плодотворное сотрудничество на новых объектах и территориях. Но главное сокровище, стоящее за успехом холдинга, – это его преданные сотрудники. Я искренне благодарен каждому специалисту нашей команды за неоценимый вклад в развитие компании, самоотверженный труд и непоколебимую взаимоподдержку, особенно в сложные времена.

– Стратегия развития «Ривер Групп» основана на принципах ESG (Environmental Social Governance). Какие конкретные шаги предприняты компанией на пути этой важной трансформации?

– В непрерывном стремлении к совершенству, следуя современным тенденциям, включая ESG-принципы, наша компания видит одним из самых эффективных инструментов – построение интегрированной системы менеджмента (ИСМ), что позволяет «Ривер Групп» не просто идти в ногу со временем, а уверенно опережать конкурентов, демонстрируя устойчивый рост и динамичное развитие.

– Недавно вы запустили проект по разработке и сборке мини-спецтехники, насколько он успешен?

– Действительно, вдохновлённые идеей облегчить труд и повысить эффективность, мы запустили производство малой, но мощной многофункциональной спецтехники. Наша компактная техника – надёжный помощник в строительстве, в коммунальном и сельском хозяйстве, а также на складах и производстве.

Разработка и сборка мини-спецтехники – тракторов и погрузчиков – одно из ключевых направлений деятельности нашей компании. За время реализации этого проекта мы не просто достигли успехов, мы покорили новые вершины: укрепили позиции на рынке, обогатили ассортимент и подняли планку качества выпускаемой техники до невиданных



прежде высот. Сегодня мы открываем двери в мир возможностей, предлагая нашу технику не только для собственных нужд, но и для реализации самым взыскательным потребителям. Мы неустанно работаем над улучшением качества нашей продукции и расширяем палитру моделей, чтобы предвосхитить и удовлетворить любые потребности наших клиентов.

**«Наша компания – это универсальное решение, избавляющее от необходимости привлекать множество подрядчиков».**

– Расскажите о возможностях вашей новинки – многофункциональной модели мини-погрузчика нового поколения.

– Мы создали не просто малую производственную спецтехнику, а инструмент с безграничным потенциалом для решения самых разнообразных задач. Возьмём, к примеру, многофункциональный мини-погрузчик «Атлант» – истинную гордость «Ривер Групп». В нём воплощены все современные требования, предъявляемые к малогабаритной спецтехнике, и даже больше.

Простота управления и интуитивная эргономика в любых условиях делают «Атлант» серьёзным игроком на рынке. Он одинаково хорош как для коммерческого использования, так и для частных нужд. Его уникальность кроется в высокой степени локализации производства и компактных размерах. Колёсный ход с шарнирно-сочленённой рамой, возможность выбора двигателя и широчайший спектр навесного оборудования делают его поистине универсальным. Конструкция предусматривает подключение

огромного выбора навесного оборудования как спереди, так и сзади, расширяя спектр выполняемых работ.

При проектировании экстерьера и интерьера мы стремились создать не просто машину, а комфортабельное и современное рабочее место, и это проявляется в каждой детали. Визуально «Атлант» – это сплав брутальности, практичности и современной эстетики. Технологичность и продуманность – вот те качества, которые лежат в основе его дизайна.

– В каких ещё областях, кроме строительства, может быть применим многофункциональный погрузчик «Атлант»?

– Возможности этой модели поистине безграничны: от ландшафтного дизайна и фермерства до коммунального хозяйства. Компактный и манёвренный, многофункциональный погрузчик «Атлант» словно создан для тесных складов и заводских цехов, где каждый сантиметр на счету. Он – незаменимый помощник в производственных процессах и погрузочно-разгрузочных работах. Арсенал навесного оборудования превращает его в универсального солдата: паллетные вилы



для точной работы с грузами, подъёмная платформа для высотных задач, телескопическая стрела с крюком для деликатных манипуляций, демонтажные вилы для решительного сноса старых конструкций.

Ещё «Атлант» отлично подойдёт для ландшафтных работ: ему подвластна любая территория; он верный страж чистоты городских улиц. Ну и конечно же, «Атлант» является большим подспорьем в строительстве, где с лёгкостью заменяет десятки пар рабочих рук. А чтобы раскрыть его потенциал во всей красе, мы предлагаем широкий выбор навесного оборудования и насадок: экскаватор, челюстной ковш, гидромолот, гидробур, бетоносмеситель и многое другое. С «Атлантом» любая задача становится по плечу.

**– Россия – территория с непростыми, а порой и суровыми климатическими условиями. Это вызов для «Атланта».**

– Многофункциональный погрузчик «Атлант» может использоваться в разные времена года: как в тёплый, так и в холодный сезон. В зимнем и закрытом исполнении устанавливаются круговое остекление, печка, стеклоочиститель и обогрев стекол. Это позволяет эксплуатировать модель от –30 до +35 °С. При работе в более тёплых условиях его можно использовать в открытом исполнении или установить кондиционер. Полный привод, две скорости движения и подключаемая блокировка дифференциала обеспечивают не только мощную тягу и проходимость в условиях строительной площадки, но и высокую скорость работы на асфальте. Таким образом, погрузчик «Атлант» – это всепогодная техника для разных покрытий.

**– Какие возможности открываются для предпринимателей благодаря вашей разработке?**

– Высокая степень локализации и российское производство позволяют дилерам-поставщикам обгонять на тендерах иностранные продукты по баллам Минпромторга, цене и комплектации и построить успешный бизнес. Строительные компании смогут сократить затраты на своих объектах с помощью малой механизации.

**– Давайте подведём итоги минувшего года: каких ощутимых результатов удалось добиться холдингу «Ривер Групп»?**

– Окидывая взглядом горизонт достижений «Ривер Групп», я могу отметить, что это был период динамичного роста, ярких побед и неуклонного движения к новым вершинам. Сплочённость команды, множенная на выдающийся профессионализм и безграничную преданность делу, позволила нам не просто достичь поставленных целей, но и значительно укрепить свои позиции в конкурентной среде.



Особое место в списке наших успешных проектов занимает участие в реализации строительства атомной электростанции «Аккую». Мы с честью выполняем ответственную задачу по подготовке исполнительной документации, безупречно соответствующей строгим требованиям российского законодательства, международных стандартов и МАГАТЭ. Наш вклад в этот масштабный проект, имеющий стратегическое значение для энергетической отрасли Турецкой Республики, вызывает у нас чувство профессиональной гордости.

Знаковые работы прошлого года – комплекс по переработке этансодержащего газа и производству СПГ в Ленинградской области, «Сибирский кольцевой источник фотонов» (ЦКП «СКИФ»), Новосибирская обл., р. п. Кольцово.

В «Ривер Групп» глубоко убеждены: чтобы покорять новые горизонты, необходимо постоянно совершенствоваться. В 2024 году мы направили значительные инвестиции в обучение и развитие наших сотрудников. Активное внедрение современных программных решений и инновационных технологий позволило нам значительно повысить эффективность ра-

боты, сократить сроки реализации проектов и вывести качество предоставляемых услуг на новый уровень.

**– Этот год для компании юбилейный, поделитесь задачами и грандиозными планами ООО «Ривер Групп» на ближайшую перспективу.**

– Миссия нашей организации – «раскрывать горизонты», что означает стремиться к плодотворному и взаимовыгодному сотрудничеству со всеми дружественными странами ближнего и дальнего зарубежья, расширять список партнёров, развивать наши проекты и расширять ассортимент услуг и товаров, привлекать квалифицированный молодой персонал, предоставлять новые рабочие места, совершенствовать нашу систему обучения и повышать квалификацию сотрудников. Всё это мы делаем с 2010 года и продолжим своё развитие вместе с партнёрами и командой. Мы уже оставили хороший след во многих регионах России и обязательно продолжим своё профессиональное развитие и рост!

*Беседовала Алина Волкова*



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

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

Дмитрий Землянкин, «ПортСервис»:

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

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

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

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

В итоге сочетание перспективности рынка, потребности в качественных услугах и уникального географического положения Новороссийска стало решающим фактором при выборе сферы деятельности. Я увидел в логистике не просто способ заработка, а возможность внести вклад в развитие региональной и международной торговли, помогая предприятиям достигать

новых высот. И сейчас, оглядываясь назад, могу с уверенностью сказать, что это было правильное решение.

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

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





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

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

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

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

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

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

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



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

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

– Мы имеем многолетний опыт работы в этой сфере, знаем требования клиентов и как закрыть потребность рынка максимально быстро. Наше преимущество – это развитие торгово-экономического сотрудничества России, Турции и стран Африки. В 2022 году глобальные трейдеры отказались работать с Россией, что послу-

жило триггером к выстраиванию прямых долгосрочных отношений с контрагентами в Африке. В 2023 году отмечалось, что Россия и Турция стремятся усилить свои позиции в торговле природными ресурсами, открыть для себя новые потребительские рынки, а также укрепить своё влияние через построение партнёрских отношений с африканскими странами.

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

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

**– Кто ваши клиенты?**

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

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



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

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

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

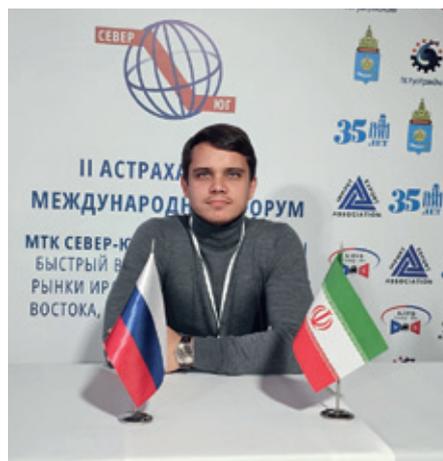
Для успешной работы в 2025 году мы наметили следующие задачи:

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

Остановимся на пункте «выход на новые рынки». Наша компания делает ставку на работу со странами Африки. Существует российская инициатива «Пояс и путь», которая поддерживает морские перевозки в Африку и Латинскую Америку. Министерство промышленности и торговли РФ совместно с Российским экспортным центром (РЭЦ) запустили программу государственной поддержки экспорта в страны Латинской Америки и Африки. Согласно этой программе, расходы российских

логистических компаний, занимающихся морскими перевозками по приоритетным направлениям, частично будут компенсироваться из федерального бюджета. Помимо субсидий из федерального бюджета на перевозку российской продукции, она предусматривает создание вспомогательной логистической инфраструктуры в так называемых дружественных странах, включая строительство портов, терминалов и логистических центров. Это вариант китайской инициативы «Пояс и путь».

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

С точки зрения стратегического потенциала грузоперевозок, Африка

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

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

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

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

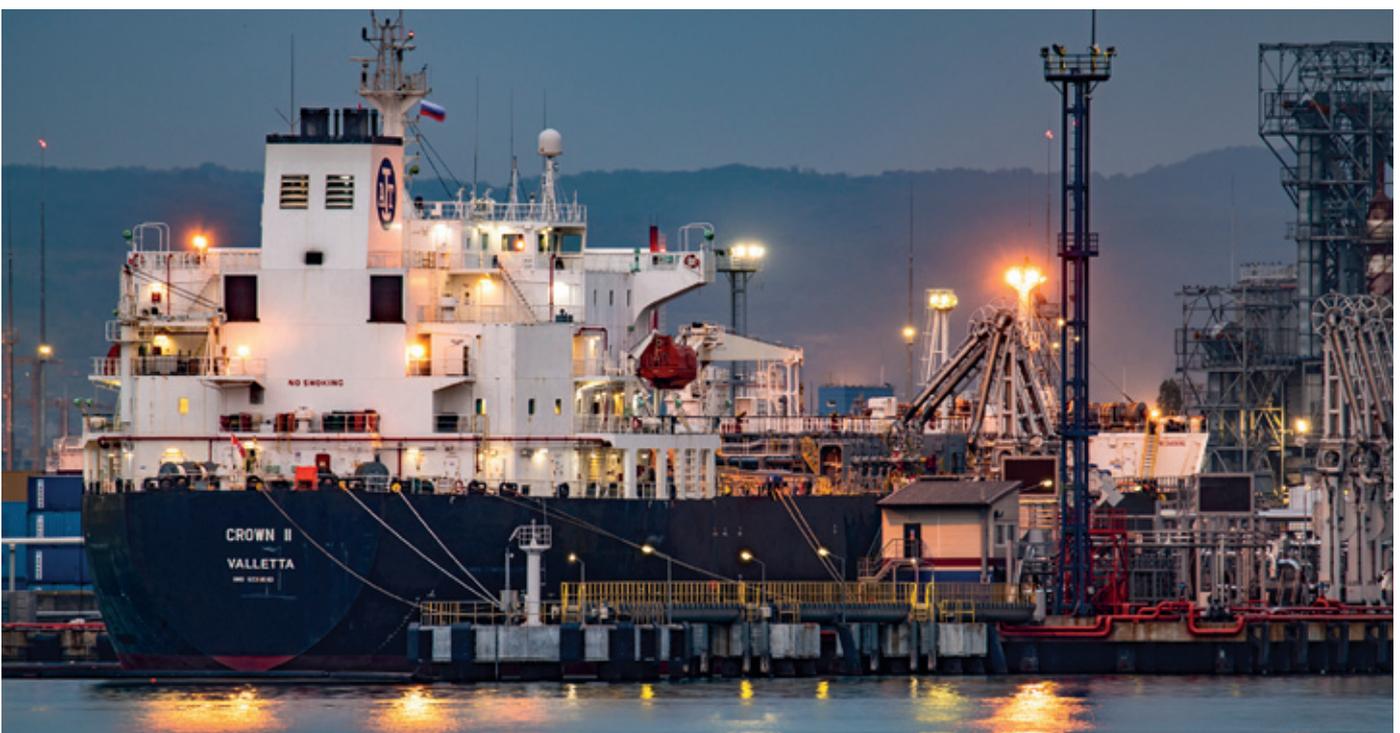
*«С 2025 года “ПортСервис” стал самостоятельно оперировать контейнеровозами и создал морскую линию “Novoglobe line”».*

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

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

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

*Беседовала Алина Волкова*





**П**ро компанию VESKO можно смело сказать: эти люди влюблены в своё дело – они стремятся ускорить наступление самого настоящего технологического будущего в нашей стране. Команда предприятия – инженеры и единомышленники, которые связали свои навыки и богатый разносторонний профессиональный опыт в машиностроении и авиации с китайской культурой и научными достижениями. Удивительная скорость внедрения новых технологий, взрывной рост китайской промышленности и её качественный скачок зародили в руководстве компании идею организовать инжиниринговый бизнес, построенный на технологических достижениях восточного соседа и нашей лучшей в мире авиационной инженерной школы. Подробнее о деятельности предприятия мы беседуем с основателем и директором группы компаний VESKO Виталием Евтушенко.

## VESKO – инжиниринг и поставки промышленного оборудования из Китая

**– Виталий Анатольевич, VESKO была основана в 2014 году, но ваш опыт работы с Китаем начался намного раньше. Какой путь прошла компания от первых сделок до статуса надёжного поставщика для крупных промышленных предприятий?**

– Первый опыт работы с Китаем наша команда получила ещё в 2003 году, когда я и мой товарищ уехали работать по контракту в Харбинский политехнический университет, который входит в пятёрку крупнейших и важнейших технологических университетов КНР. Там мы занимались проектированием самолёта для китайской компании.

После этого, вернувшись в Россию и поработав в качестве наёмного сотрудника, в 2011 году я основал свою первую компанию, которая называлась «СилкВэй», и с тех пор мы работаем в этом направлении, развивая поставки оборудования и комплектующих из Китая.

Основатели и ключевые сотрудники компании – выпускники Самарского государственного аэрокосмического университета. Наш главный офис располагается в Самаре, а представительства есть во Владивостоке и в Магнитогорске, Шанхае, Шэньяне и Шэньчжэне.

Более 20 лет назад мы связали свою деятельность с Китаем и за это время изучили не только бизнес-менталитет Поднебесной, но и наладили дружеские и культурные связи, а также в какой-то степени семейные отношения. Кроме того, за

это время мы развили партнёрские отношения с компаниями из Тайваня и Южной Кореи.

**– В чём вы видите миссию VESKO сегодня?**

– Наша миссия – это помощь российским предприятиям в их развитии и повышении уровня технологичности. И в этом смысле история делает некий поворот. После Второй мировой войны Советский Союз занимался примерно тем же самым: поставлял оборудование, материалы, комплектующие и технологии для развития промышленности Китая.

К сожалению, в 1990-е – в начале 2000-х для своей страны мы устроили некий вариант войны со своей промышленностью, уничтожив огромное количество промышленных предприятий и потеряв многие технологии, что привело к отставанию в ряде направлений. А сейчас с помощью китайских компаний мы пытаемся восстановить свой статус промышленной державы и выйти на новый уровень развития.

Сегодня компания VESKO предлагает широкий спектр услуг по поставкам металлообрабатывающего оборудования, промышленных роботов, производственных линий и комплексов, специальной техники, комплектующих и запасных частей, сырья, а также осуществляет проектирование, сборку, монтаж и пусконаладку оборудования на объектах заказчика по всей стране.

Работая «под ключ», мы гарантируем своим клиентам полный цикл обслуживания – от консультации и разработки проекта до технической поддержки и обучения персонала.

**– В Самаре расположен ваш сервисный центр лазерной сварки. Почему именно это направление стало одним из ключевых?**

– В Самаре находится наш сервисный центр, причём не только по лазерной сварке, но и по всему оборудованию, которое мы поставляем. Что касается лазерной сварки, впервые это направление заинтересовало меня в 2019 году на крупнейшей промышленной выставке в Шанхае. Я считаю, что это направление очень перспективно именно для России, в условиях нехватки квалифицированных сварщиков.

Конечно же, это не панацея, и она не заменит традиционную сварку, но во многих сферах лазерная сварка зарекомендовала себя как очень качественное оборудование, экономящее средства предприятий. В ближайших планах у нас получить аттестацию НАКС на наше оборудование. Вообще, на данный момент лазерное оборудование – одно из наиболее быстро развивающихся. Это и лазерная чистка, и лазерная наплавка. Про лазерную резку все давно знают – это уже практически традиционный способ заготовительных работ. Есть ещё один современный способ – это аддитивные технологии, т.е. изготовление металлических изделий путём спекания порошковых металлов лазерным лучом. Здесь мы получаем

достаточно сложные изделия, которые невозможно либо очень дорого производить традиционным путём. Именно аддитивные технологии достаточно хорошо развиваются в нашем университете. Создан центр аддитивных технологий для производства авиационных деталей.

И, конечно же, мы поставляем не только лазерную сварку, но и более сложное технологическое оборудование. Например, уникальные станки с ЧПУ, производственные линии, оборудование для термообработки, роботизированные комплексы. Хочу обратить особое внимание на станки давилно-раскатной технологии, которые мы активно продвигаем на рынке. С их помощью можно существенно сократить сроки и стоимость производства различных изделий. Эта технология имеет очень большие перспективы как для гражданского применения (бытовая техника, пищевое оборудование, системы вентиляции и т.д.), так и для оборонной промышленности.

**– Как работает ваша служба контроля качества на предприятиях-партнёрах в Китае?**

– Основная наша задача, когда мы заказываем оборудование, чтобы оно соответствовало всем требованиям заказчика. Для того чтобы выполнить это, мы стараемся до заказа обязательно посетить предприятие, если с ним раньше не работали, увидеть, что оно из себя представляет, какой уровень производства, какие стандарты качества на нём внедрены. Естественно, полностью проверяем оборудование перед его отправкой из Китая в Россию.

Важное направление – обучение персонала заказчика работе на оборудовании, вплоть до обучающих командировок на завод-изготовитель в Китае, если это необходимо.

**– Внедрение роботизированных комплексов – тоже одно из ваших ключевых направлений. Какие отрасли в России наиболее активно внедряют такие решения? Какие технологии будут востребованы в ближайшие 5 лет?**

– В ближайшие годы в России роботизация будет очень серьёзно востребована. Потому что, с одной стороны, у нас и так было не очень хорошо с производительностью и с кадрами, а в ближайшем будущем для конкуренции на мировом рынке, для повышения качества продукции необходимо будет внедрять всё больше и больше роботизированных комплексов. И мы прекрасно видим, как это происходит в том же Китае. Кроме того, использование таких решений – это уменьшение влияния человеческого фактора и, как следствие, повышение качества продукции.

В процессе подготовки одного из проектов по модернизации литейного производства мы посещали подобные заводы в

Китае. Оказывается, огромный завод, который выпускает 30 тысяч тонн чугуна в год, может обслуживать всего 30 человек – это чистое предприятие, где можно ходить в белой обуви и не испачкаться. А с учётом развития технологий искусственного интеллекта это может дать очень серьёзную синергию для роста производительности труда, повышения безопасности, снижения потребления энергии и других ресурсов, а также для уменьшения нагрузки на экологию.

*«Компания VESKO – надёжный партнёр для предприятий, нуждающихся в модернизации и развитии производственных мощностей. Мы обеспечиваем высокое качество услуг, индивидуальный подход к каждому клиенту и полное сопровождение проекта от начала до конца».*



**– Среди ваших поставок – комплектующие для БПЛА. Как вы оцениваете потенциал этого направления в России? С какими предприятиями уже сотрудничаете в этой сфере?**

– Что касается БПЛА, мы с моим товарищем ещё в 2018 году в Самаре организовывали первый учебный центр по обучению управлению БПЛА на базе техникума. Только-только открылась специальность по управлению и обслуживанию БПЛА, фактически ещё не было никаких учебных материалов, и мы тогда полностью реализовали учебный курс для студентов техникума. Но в то время государство не сильно было заинтересовано в этом, преподавали лишь теорию, а на реальные серьёзные полёты деньги не выделяли.

Теперь, понятно, это направление стало приоритетным. В настоящее время в Китае мы сотрудничаем с несколькими предприятиями, которые производят дроны, в том числе специального применения.

Также у нас есть контакты с Ассоциацией производителей беспилотных летательных аппаратов.

**– Вы принимаете участие во многих китайских выставках. Какие технологические тренды, на ваш взгляд, могут стать прорывными для промышленности?**

– Да, мы стараемся посещать максимальное количество крупнейших профильных выставок. Чтобы, во-первых, быть в курсе трендов, во-вторых, искать новых поставщиков, смотреть, куда движется рынок.

Металлообрабатывающая отрасль в Китае развивается невиданными темпами. Каждая выставка – это некое открытие: новых технологий, новых компаний. И если раньше китайские компании отставали от ведущих производителей Европы, Японии, Америки на несколько лет, сейчас это отставание существенно сократилось, а по некоторым технологиям КНР ушла вперёд. Особенно это заметно в сфере автоматизации и роботизации.

Кроме посещения выставок, мы стараемся активно участвовать в выставках, как в России, так и в Китае, совместно с нашими партнёрами.

Также мы активно сотрудничаем с различными деловыми и профессиональными союзами. VESKO является членом «Деловой России», Торгово-промышленной палаты РФ, имеет официальный статус надёжного поставщика. Кроме того, я сам являюсь членом Комитета по экономическому сотрудничеству со странами ШОС, БРИКС, Азии и Океании при ТПП Самарской области.

**– Какие новые направления или рынки планирует освоить VESKO? Есть ли у вас планы по запуску собственных производственных линий?**

– Очень серьёзный прорыв в ближайшем будущем ждёт направление с применением искусственного интеллекта в роботизации и автоматизации.

Вот на этом стыке, я предполагаю, произойдут некие качественные изменения в сфере металлообработки, а также в смежных сферах. Поэтому мы стараемся держать руку на пульсе, в том числе развивать это направление.

Что касается запуска собственного производства – да, такие мысли есть. Мы сейчас прорабатываем несколько вариантов по запуску производства у нас в стране, в том числе совместно с нашими китайскими партнёрами. Пока об этих планах говорить рано, но мысли по развитию производства есть, в том числе роботов, начиная от стандартной схемы отвёрточной сборки и заканчивая тем, что большую часть оборудования будем производить в России.

*Беседовала Екатерина Иванова*

# УПАК

ГРУППА ПРЕДПРИЯТИЙ

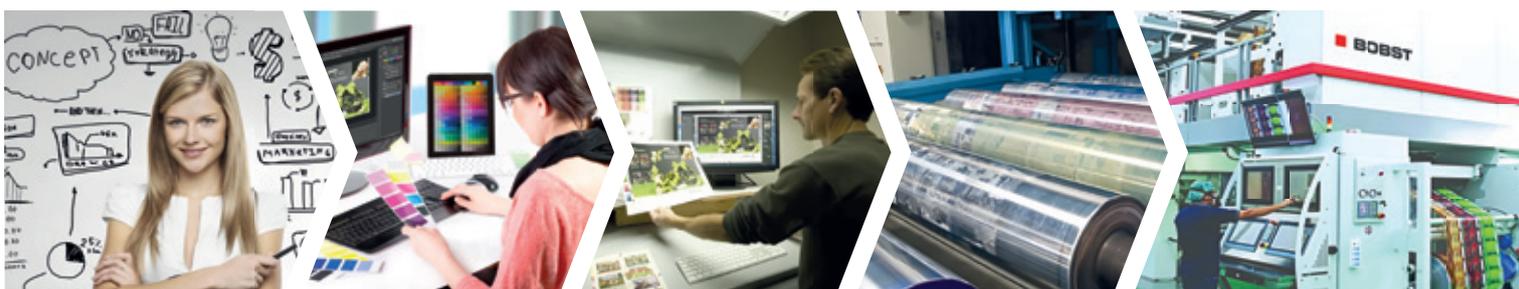
**У**  
упакграфика

**УПАК**  
**РОТО**



*Создает идеальные решения допечатной подготовки для декора и упаковки*

На правах рекламы



*Бренд команда*

*Дизайн агентство*

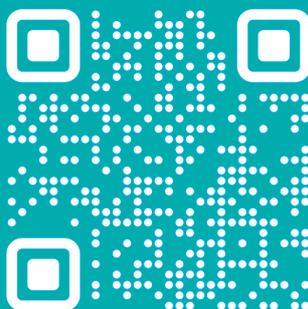
*Допечатная подготовка*

*Печатные формы*

*Производство упаковки*

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

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



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

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