

# RBCG

39/324  
октябрь  
2025



**РОССИЙСКИЙ  
ПРОМЫШЛЕННИК**  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ-ВЫСТАВКА

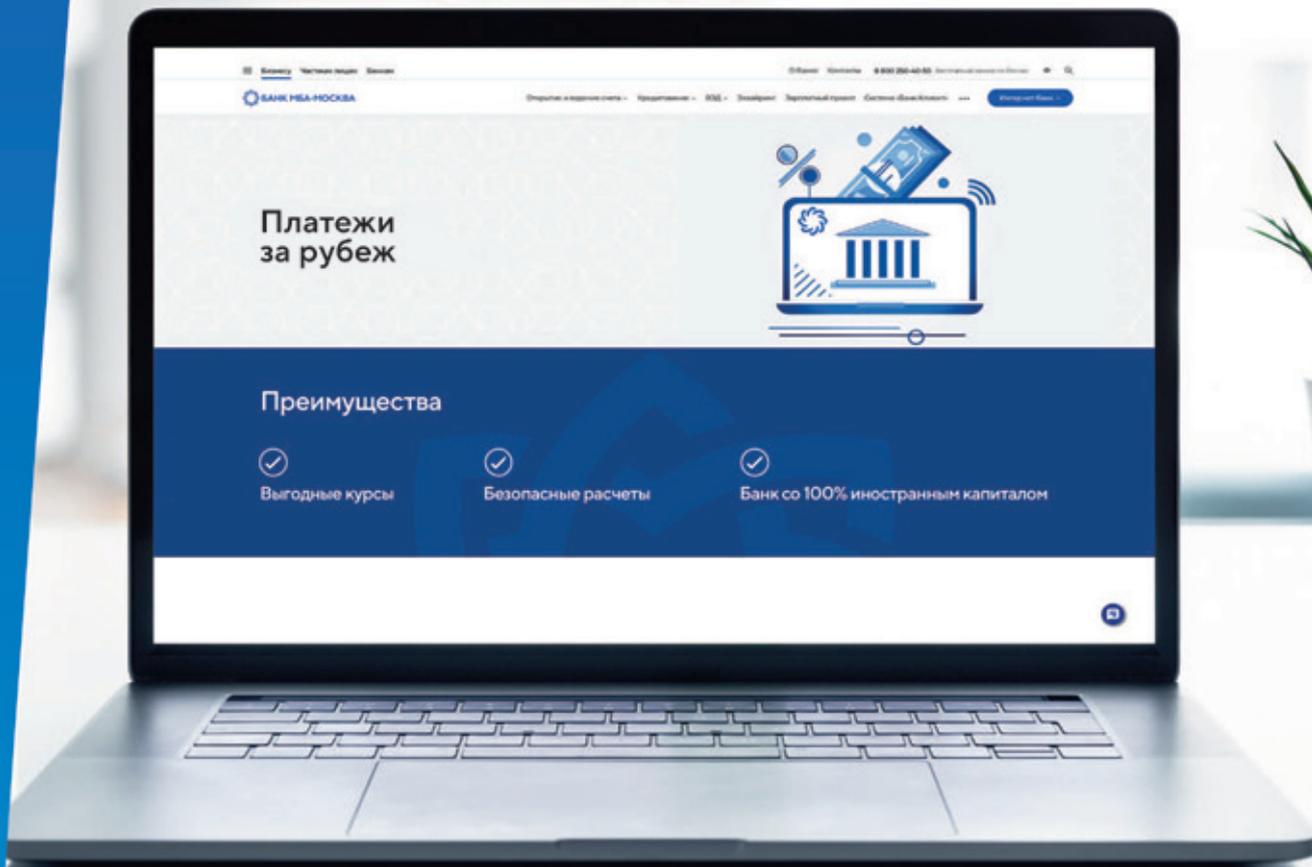


With the  
support of the  
CCI of Russia

РЕГИОН НОМЕРА -  
ВЛАДИМИРСКАЯ  
ОБЛАСТЬ

ОЛЬГА ЮДИНА,  
ЭКОСИСТЕМА АЙСОРС:  
**КОМПЛЕКС  
ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ  
ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА**





# 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: **Ольга Борисенко,**

**Кира Кузмина, Алена Ремизова**

Журналисты: **Алина Волкова,**

**Анна Добрынина, Вячеслав Колесников**

Фото: **Андрей Волков, Роман Новиков**

<https://promexpo.expoforum.ru>, <https://runews24.ru>,

<https://www.tv21.ru>, <https://tvspb.ru>

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 № 39/324 октябрь 2025**

Подписано в печать: **10.10.2025**

Дата выхода в свет: **20.10.2025**

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: **Olga Borisenko,**

**Kira Kuzmina, Alyona Remizova**

Journalists: **Alina Volkova,**

**Anna Dobrynina, Vyacheslav Kolesnikov**

Photo: **Andrey Volkov, Roman Novikov**

<https://promexpo.expoforum.ru>, <https://runews24.ru>,

<https://www.tv21.ru>, <https://tvspb.ru>

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)

Тел.: **+7 (495) 528-17-35**

Publisher: **Business-Dialog Media LLC**

*Registered by the Federal Service for Supervision of*

*Communications, Information Technology, and Mass*

*Media. Media registration number PI # FS77-70487*

*from July 25, 2017.*

**RBG № 39/324 Oktober 2025**

Signed to the press: **10.10.2025**

Date of issue: **20.10.2025**

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

## СОДЕРЖАНИЕ

### АКТУАЛЬНО

3 ФОРУМ «РОССИЙСКИЙ ПРОМЫШЛЕННИК-2025»

### ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

8 ЭКОСИСТЕМА АЙСОРС:  
КОМПЛЕКС ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ  
ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА

12 АЙСОРС:  
«В ДОЛГОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ МЫ ЦЕЛИМСЯ  
В 10% РЫНКА ПЛК»

### ИТ-ТЕХНОЛОГИИ

14 РОССОМ – НАДЁЖНЫЙ ПАРТНЁР ДЛЯ КОМПАНИЙ,  
СТРЕМЯЩИХСЯ К ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

18 MASTERTMS – ОТЕЧЕСТВЕННОЕ ПО ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ  
ОТДЕЛОВ ЛОГИСТИКИ

20 СЕРГЕЙ ЧЛЕК:  
«“РОСПЛАТФОРМА” ДАЁТ ВОЗМОЖНОСТЬ ВНЕДРИТЬ  
ИННОВАЦИИ ОДНОВРЕМЕННО С ПЕРЕХОДОМ  
НА РОССИЙСКОЕ ПО»

24 ICONIC:  
«МЫ НЕ ПРОДАВЦЫ “ЖЕЛЕЗА”, А НАДЁЖНЫЕ  
ПАРТНЁРЫ В ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ»

28 ЭМИЛИЯ НЕВСКАЯ:  
«ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ – НЕ МОДА,  
А ИНСТРУМЕНТ, КОТОРЫЙ УЖЕ МЕНЯЕТ БИЗНЕС»

32 INET STUDIO:  
ПРОЕКТЫ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ В СФЕРЕ  
DIGITAL-МАРКЕТИНГА

### ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛАСТЬ: РЕГИОН РАЗВИТИЯ

36 ЦПЭ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ: БИЗНЕС БЕЗ ГРАНИЦ

38 «БЕРГУС»:  
ПРОИЗВОДИМ ТО, ЧТО ПОКУПАЮТ КАЖДЫЙ ДЕНЬ

40 ВОЙС КОММЬЮНИКЭЙШН: ДО ЧЕГО ДОШЕЛ ПРОГРЕСС

42 «ЭЛРОС»: ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ЛЮДЕЙ

44 «ДЕКОРСТАЙЛГЛАСС»: СТЕКЛЯННАЯ СКАЗКА



# RBG

С 29 по 31 октября 2025 года в конгрессно-выставочном центре «Экспофорум» пройдёт XXIX Международный форум-выставка «Российский промышленник», который является федеральной площадкой, объединяющей руководителей предприятий и компаний ведущих отраслей промышленности для взаимодействия с государством, технологическими компаниями, финансовым сектором, научными организациями и институтами, малым и средним бизнесом, а также с международными партнёрами.

## ФОРУМ ЛИДЕРОВ: ВМЕСТЕ ОПРЕДЕЛЯЕМ БУДУЩЕЕ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ!



В этом году Форум-выставка «Российский промышленник» приобретает особый статус – событие приурочено к 120-летию Министерства промышленности и торговли Российской Федерации. Главная тема – «Индустриализация как основа национальных проектов». Мероприятие соберёт свыше 18 000 специалистов и руководителей крупных промышленных компаний, представителей науки и органов власти более чем из 42 регионов России и 35 стран мира.

Форум-выставка организован Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП), Министерством промышленности и торговли Российской Федерации и Правительством Санкт-Петербурга при поддержке Правительства РФ.

В работе Форума-выставки «Российский промышленник» примут участие представители Правительства Российской Федерации, Совета Федерации и Государственной Думы, руководители регионов, собственники и топ-менеджеры российских компаний, международные делегации из Китая, Индии, Бразилии, ЮАР, Турции, ОАЭ, Ирана, Индонезии, Вьетнама, Омана и из других стран. Кроме того, на площадке будут представлены отраслевые объединения и межгосударственные ассоциации (ЕАЭС, АСЕАН и БРИКС+), что обеспечит широкую международную и межотраслевую кооперацию.

Среди ключевых участников – министр промышленности и торговли Российской Федерации Антон Алиханов, президент Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) Александр Шохин, губернатор Санкт-Петербурга Александр Беглов.

Выставочная часть объединит свыше 400 компаний из России и дружественных

стран, которые представят новейшие достижения национальных проектов в таких направлениях, как «Средства производства и автоматизация», «Новые материалы и химия», «Транспортная мобильность», «Перспективные космические технологии» и «Экспорт».

Деловая программа затронет вопросы по созданию инновационной продукции, развитию комплексных производственных цепочек, внедрению роботизации и автоматизации, цифровой трансформации, повышению производительности труда и решению проблемы нехватки квалифицированных кадров. Всего состоится более 100 мероприятий: панельные дискуссии, круглые столы, международные бизнес-диалоги, заседания профильных ассоциаций, конференции, стратегические сессии. Одним из важных событий станет Форум «Национальная система квалификаций России» (организатор – Национальное агентство развития квалификаций (НАРК)) – ежегодное всероссийское мероприятие, посвящённое развитию системы квалификаций и её значению для кадрового обеспечения национальных проектов и государственных программ. Конгресс «Безопасность промышленных объектов» (организатор – ООО «ЭФ-Интернэшнл») объединит представителей бизнеса, власти и науки для обмена опытом и поиска стратегических решений актуальных вопросов промышленной безопасности. Форум «Промышленная экология» (организаторы – ООО «ЭФ-Интернэшнл», ООО «ЕРБА-Эко консалтинг», Ассоциация развития экомониторинга (АРЭМ) и Совет ТПП РФ по развитию экономики замкнутого цикла и экологии) предложит пленарные и тематические сессии по устойчивому развитию, контролю выбросов и сбросов,

цифровым технологиям, а также круглый стол по применению НДТ и современному оборудованию.

Ключевое событие Форума-выставки – ежегодный промышленный завтрак, где встретятся региональные министры промышленности и экономического развития, чтобы обсудить стратегию достижения национальной цели «Технологическое лидерство». В дискуссии примут участие представители Минпромторга России, руководители органов власти более чем из 30 субъектов страны, ведущие эксперты и СМИ.

На площадке будет работать Центр деловых контактов, где запланировано проведение свыше 2000 переговоров.

Для гостей Форума-выставки будет организована программа промышленного туризма с экскурсией на ведущие предприятия Санкт-Петербурга. Международный форум-выставка «Российский промышленник – 2025» пройдёт одновременно с тремя важными мероприятиями: Международным муниципальным форумом БРИКС (организатор – Правительство Москвы), Санкт-Петербургским научно-образовательным салоном (организатор – Комитет по науке и высшей школе Правительства Санкт-Петербурга) и Санкт-Петербургским конгрессом «Профессиональное образование, наука и инновации в XXI веке» (организатор – Комитет по науке и высшей школе Правительства Санкт-Петербурга).

Международный форум-выставка «Российский промышленник – 2025» выступит площадкой, где будут звучать конкретные идеи, направленные на развитие технологий, повышение конкурентоспособности отечественной экономики, формирование сильного, инновационного и устойчивого будущего российской промышленности.



**МИХАИЛ  
ВЛАДИМИРОВИЧ  
МИШУСТИН**

---

***Уважаемые друзья!***

Поздравляю вас с открытием 28-го Международного форума-выставки «Российский промышленник».

Сегодня это дискуссионная площадка для ведущих экспертов, представителей министерств и ведомств, лидеров бизнеса из разных российских регионов и зарубежных государств. Она даёт возможность для обмена опытом, а также установления новых деловых контактов. Важно, что особое внимание будет уделено вопросам промышленного развития, применению инструментов государственно-частного партнёрства в сфере промышленного производства, автоматизации и роботизации, подготовки высокопрофессиональных кадров для отрасли. Решение этих задач будет способствовать достижению национальной цели технологического лидерства.

Десять лет назад был принят Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации», который положил начало созданию эффективных мер и механизмов. Среди них – Фонд развития промышленности, ставший уникальным инструментом поддержки, а также специальные инвестиционные контракты, обеспечивающие взаимодействие органов власти и бизнес-сообщества. За эти годы в разных регионах появились промышленные парки, технопарки и кластеры. Много сделано для повышения технологического уровня реального сектора экономики, открытия современных производств.

На Форуме вы сможете обсудить будущее российской промышленности, проанализировать существующие проблемы, вместе найти пути их решения.

Желаю вам продуктивной работы, интересного общения, удачи и всего наилучшего.

*С уважением,  
Председатель Правительства Российской Федерации,  
член Государственного Совета Российской Федерации  
М. В. Мишустин*



## ВАЛЕНТИНА ИВАНОВНА МАТВИЕНКО

---

### *Дорогие друзья!*

Сердечно приветствую всех участников 28-го Международного форума-выставки «Российский промышленник». Сегодня отечественная промышленность стала не только основой стабильности, но и настоящим драйвером роста экономики России. Цель её дальнейшего развития предельно чётко сформулирована нашим Президентом – двигаться в направлении полной суверенизации, добиваться технологического лидерства.

Решению этой важнейшей задачи, уверена, призван способствовать и ваш Форум. Я хочу выразить признательность организаторам, Российскому Союзу промышленников и предпринимателей, Министерству промышленности и торговли, правительству Санкт-Петербурга. Вы собрали на этой площадке всех ключевых представителей, их флагманов российской промышленности, и малый и средний бизнес, и профильное министерство учёных, тех, кто могут и должны предложить нестандартные решения для качественного рывка, который от нас требует сегодняшняя реальность.

Главная тема Форума «Приоритеты промышленной политики, технологическое развитие и кадровый потенциал», на мой взгляд, выбрана очень верно. Особенно с учётом того, что скоро стартует обновлённый национальный проект «Кадры».

В эпоху, когда ключевое значение приобретают информационные технологии, умное производство, искусственный интеллект, от качественной подготовки высококлассных специалистов зависит эффективное решение без преувеличения всех масштабных государственных задач. Считаю очень важным, что на форуме планируется обсудить практические итоги реализации закона о промышленной политике за десять лет с момента его принятия.

Безусловно, необходим тщательный анализ того, что было сделано, чтобы лучше понять, какие первоочередные шаги нужны для достижения новых целей в нынешних очень непростых экономических условиях. Мы в Совете Федерации будем ждать ваших предложений и готовы их реализовать. Знаю, что значительное внимание в программе Форума уделено межрегиональному взаимодействию и международной кооперации.

У нашей промышленности огромный экспортный потенциал. И сейчас, в период глобальных трансформаций, его реализация требует, конечно же, особого новаторского подхода, открытия новых рынков, более интенсивного выстраивания новых логистических цепочек. И вы такую работу, я знаю, активно ведёте. В Форуме участвуют делегации стран со всех континентов, с которыми у России налажены устойчивые, стабильные деловые контакты.

Представители таких авторитетных международных организаций, как BRICS, ЕАЭС, ОСЕАН, думаю, мы вправе ожидать, что будут достигнуты договорённости, подписаны контракты, расширяющие горизонты многовекторного сотрудничества. В завершение хочу отметить, что сегодня, в условиях беспрецедентных вызовов, отечественное бизнес-сообщество демонстрирует высочайший уровень патриотизма.

Спасибо вам за это! Только так, работая вместе, плечом к плечу, объединяя усилия государства, бизнеса, общества, мы сможем добиться решения всех стоящих перед страной задач и укрепить позиции России как великой мировой державы с современной экономикой, высоким качеством жизни людей.

Мне остаётся только пожелать вам, столь представительному собранию участников Форума-выставки «Российский промышленник», успеха в работе и новых технологических прорывов. Верю в вашу продуктивность.

*С уважением,  
Председатель Совета Федерации Федерального собрания Российской Федерации  
В. И. Матвиенко*



**ВЯЧЕСЛАВ  
ВИКТОРОВИЧ  
ВОЛОДИН**

---

***Дорогие участники форума!***

Сегодня вам предстоит обсудить очень важные вопросы, решение которых связано с укреплением технологического суверенитета нашей страны. Это модернизация производств, внедрение инновационных технологий, подготовка профессиональных кадров. Это очень важная тема для обеспечения устойчивого индустриального развития нашей страны.

Вы собрались здесь в непростое время вызовов.

Против России введено более 22 тысяч незаконных санкций. Иницилируя их, Соединённые Штаты Америки грозились остановить развитие Российской Федерации, порвать нашу экономику в клочья. Их план провалился благодаря вам. Политическая система и экономическая модель, выстроенные нашим Президентом, эффективно работают.

Желаю вам успехов в поиске решений, которые помогут достичь большего результата, а мы, со своей стороны, ваши предложения обязательно рассмотрим и сделаем всё для того, чтобы они стали законами и было создано ещё более эффективное поле для развития наших новых производств, технологий и в целом делового сообщества.

*С уважением,  
Председатель Государственной Думы Федерального собрания Российской Федерации  
Вячеслав Викторович Володин*



## ДЕНИС ВАЛЕНТИНОВИЧ МАНТУРОВ

### *Уважаемые коллеги!*

Приветствую всех участников пленарного заседания форума «Российский промышленник». Это одна из ведущих площадок обсуждения стратегических вопросов индустриального развития нашей страны и выработки предложений по донстройке механизмов поддержки отраслей в ответ на новые вызовы.

Сегодня широкая дискуссия на эту тему особенно актуальна. Мы находимся на пороге начала реализации серии национальных проектов технологического лидерства. Тем самым государство подчеркивает приоритетную роль промышленности в обеспечении суверенитета российской экономики, в повышении инновационного статуса её ключевых секторов и качественном улучшении жизни наших граждан.

В этой работе нам есть на что опираться. По сути, мы заходим на второй, верхний уровень реиндустриализации. Фундамент для этого закладывался с начала века, но системный вектор на качественное обновление производственного сектора был задан десять лет назад законом о промышленной политике.

В его подготовке и активном участии принимали регионы, наука и, конечно, предпринимательское сообщество, и в том числе Российский союз промышленников и предпринимателей. Такая всесторонняя экспертиза определила последующую эффективность предусмотренных законом новых инструментов поддержки, в частности специальные инвестиционные контракты обеспечили приток в реальный сектор уже более 1,8 триллиона миллиардов рублей.

В свою очередь Фонд развития промышленности профинансировал более 1700 проектов на сумму в 575 миллиардов рублей. Что важно, ФРП пустил корни в регионах, где его аналоги стали ресурсной базой для промышленных инициатив малого и среднего бизнеса.

Ещё одна опора для субъектов – это индустриальные парки, промышленные технопарки и кластеры. С принятием закона их масштабирование вошло в орбиту государственных, то же самое касается поддержки НИОКР и создания сети инженеринговых центров.

Не могу не сказать про значение 719-го постановления, ставшего дорожной картой технологического развития десятков отраслей. Ну и, конечно, одним из значимых элементов инфраструктуры обеспечения реализации промышленной политики стала профильная государственная информационная система. Все это и многое другое дало нам возможность ритмично замещать импорт, выстоять в ковид и предъявить достойный ответ санкциям.

Несмотря на внешнее сопротивление, обрабатывающая промышленность за последние десять лет прибавила более 35%. Эти прочные заделы формируют основу для достижения национальной цели по технологическому лидерству.

На этом пути нам вместе предстоит преодолеть структурное ограничение роста, невзирая на сложную конъюнктуру, сохранить темпы и инвестиционную активность, решить вопрос обеспечения кадров, в том числе за счёт ускорения автоматизации производства. Расширить логистику внутри страны и на экспортных направлениях. Перезапустить механизмы государственно-частного партнёрства и развивать институт венчурного финансирования.

Рассчитываю, что Форум пополнит копилку идей, которые позволят нам успешно решать все поставленные задачи. И, пользуясь возможностью, хотел бы поблагодарить промышленников России за колоссальную работу, которую вы делаете в непростое для страны время. Желаю вам плодотворной дискуссии, удачи и успехов.

*С уважением,  
Первый заместитель Председателя Правительства Российской Федерации  
Денис Валентинович Мантуров*

**В** 2025 году пятилетний юбилей отмечает компания Айсорс. Этот короткий период стал для неё временем серьёзных достижений и стремительного роста. Разработка и внедрение цифровых решений для закупок и снабжения стали отправной точкой развития новых бизнес-направлений – поставок промышленных товаров, промышленной автоматизации, промышленного и гражданского строительства, цифровых решений и закупочного консалтинга.

В рамках Промышленно-энергетического форума TNF-2025 компания Айсорс представила свою новейшую разработку – Виртуальный контроллер для модернизации и построения АСУ ТП. О том, как компании удаётся так быстро внедрять инновации и разрабатывать уникальные решения, мы поговорили с генеральным директором Айсорс Ольгой Юдиной.

## ЭКОСИСТЕМА АЙСОРС: КОМПЛЕКС ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА



**– Ольга, в этом году Айсорс празднует пятилетний юбилей. За короткое время вам удалось достичь невероятного успеха, трансформироваться из разработчика и вендора ПО в устойчивую вертикально интегрированную организацию с несколькими направлениями бизнеса. Что стало драйвером такого развития?**

– Стремительное развитие стало возможно благодаря двум факторам.

Во-первых, компания выходила на рынок при поддержке акционеров и партнёров, является результатом их сотрудничества в области цифровых решений. Они позволяют упростить процесс закупок, сократить затраты на снабжение, обеспечить контроль производства и доставку продукции.

Во-вторых, такого экспоненциального роста удалось достичь благодаря команде Айсорс, которая не испугалась вызовов последних лет, преодолела и пандемийный период в 2020 году, и последовавший двумя годами позже период беспрецедентного давления на экономику страны. В по-

следние годы постоянно вводятся новые ограничения, происходят изменения в цепочках поставок, меняются макроэкономические условия, но мы не испугались этого, а воспользовались ситуацией и зашли в новые для нас ниши, с которыми сопряжён бизнес. Мы прирастали не просто новыми проектами, а целыми бизнес-направлениями. За эти 5 лет у нас сложилась очень эффективная команда.

**– Как разработка и внедрение цифровых решений для промышленности привели вас к столь эффективной диверсификации бизнеса?**

– ДНК Айсорс построена вокруг функции закупок и снабжения – новые продукты и решения в компании всегда возникали в смежных с этими процессами направлениях. Без эффективной цепочки снабжения и возможности оперативно закупать сырьё и оборудование ни одна компания не сможет грамотно выстроить производственный процесс. Когда возникла идея цифровизировать процессы закупки, мы сформировали команду, которая специализируется на разработке таких решений. Постепенно Айсорс цифровизировал всё больше процессов в области снабжения: закупку, оценку поставщиков, контроль качества и сроков производства, другие этапы. Мы предложили свои решения рынку, потому что они были удобны, понятны и просты как для закупщиков, так и для руководителей. А мы знаем, что для владельцев бизнеса каждый день простоя

-----  
«**ЗА 5 ЛЕТ**  
**ВЫРУЧКА АЙСОРС**  
**ВЫРОСЛА С 2,5 МЛРД**  
**ДО 108,3 МЛРД РУБЛЕЙ**  
**В 2024 ГОДУ. СЕГОДНЯ**  
**В КОМПАНИИ РАБОТАЕТ**  
**БОЛЕЕ 500 ЧЕЛОВЕК».**

производства и срыва сроков поставок – это огромные финансовые потери. Так, постепенно от рынка цифровых и закупочных решений мы пришли к масштабированию бизнеса. Стало развиваться направление поставок промышленных товаров, появилось контрактное производство по изготовлению химической продукции, нас начали привлекать в качестве технического заказчика и поставщика к объектам в гражданском и промышленном строительстве.

Сейчас одна из интересных задач – обогащение наших цифровых решений возможностями искусственного интеллекта. Следуя за потребностями клиентов, мы расширили своё продуктовое предложение лучшими продуктами партнёров в области кибербезопасности, офисных приложений, моделирования, BIM-технологий.

**«В 2025 году команда Айсорс запустила в Inspector ИИ-ассистента, который помогает в поиске информации в нормативной документации. ИИ-ассистент прошёл обучение на основе 200 нормативно-технических документов. С Inspector процесс оценки технических условий сокращается с 1 месяца до 1 дня.**

**Продукт Effect на 90% ускоряет поиск и анализ поставщиков в рамках закупки, а время от начала поиска до формирования расчёта начальной максимальной цены контракта может сократиться на 80%».**

– Сегодня нефтехимическая промышленность играет важнейшую роль в экономическом развитии государства. Как ограничения помогли вам развивать бизнес по направлению «Нефтехимия»?

– В 2022 году мы предложили российским клиентам продукты, альтернативные тем, что ранее поставлялись в страну из зарубежных стран. Так как мы понимали, что основная ценность создаётся не при поставках, а при производстве, постепенно компания начала переход от просто поставок к развитию производства.

Сейчас мы настраиваем цепочки поставок, в том числе с использованием контрактного производства, создаём и дорабатываем продукты нефтехимической отрасли. Цель – не ограничиваться изготовлением компонентов в небольшом объёме, а изучать сам продукт. Контрактное производство позволяет полностью обеспечивать потребность заказчика в нужном ему компоненте.

Минпромторг РФ оказывает серьёзную поддержку развитию отечественных тех-

нологий, участниками программы по импортозамещению в этой области являются наши партнёры и акционеры.

В числе успешно реализованных проектов – полисульфид аммония (ПСА), который используется установками замедленного коксования в России, и самовосстанавливающийся цемент. Наши разработки конкурентоспособны в сравнении с зарубежными аналогами по качеству и стоимости.

Также нам удалось наладить бесперебойные поставки сырья (экструзионный полиамид ПА 6, ПА6/66) разных производителей для производства многослойной барьерной упаковки продуктов питания. Наши клиенты – лидеры упаковочной индустрии. В этом году мы закроем потребности рынка в импортном сырье, которое не производится в нашей стране и в ближайшем зарубежье, примерно на 50% – вместо 30%, как прогнозировалось в начале года, что составит около 2 тысяч тонн. Экструзионные полиамиды в плёночной индустрии применяются довольно широко: в пищевой промышленности, в медицине, строительстве, автопроме, в АПК.

**«Бизнес-направление “Нефтехимия” также предлагает работу по договору будущего продукта. Денежные средства клиента идут на апробацию и внедрение технологии на конкретной производственной площадке и организацию стабильного производства целевого продукта: под конкретные потребности, задачи, по согласованному техническому заданию.**

**Этапы производства выглядят следующим образом: разработка лабораторного образца для тестирования, запуск опытной партии, подтверждение качества, факта сохранения всех свойств итогового продукта, запуск промышленной партии. И только после успешного прохождения всех этапов компания получает оплату по контракту».**

– Вы упомянули о снабжении строительных объектов для ТЭК и то, что занимаетесь промышленным и гражданским строительством. Что привлекло Айсорс на этот рынок?

– Вернусь к тому, что компания начала развитие, в том числе и как снабженческая, а любое строительство нуждается в стабильных поставках строительных материалов и оборудования. В 2022 году

с российского рынка уходили не только иностранные производители, но и ЕРС-подрядчики.

Нашу компанию привлекли для поставок на один из крупных строительных объектов промышленности в качестве поставщика для выполнения обязательств ушедшего ЕРС-поставщика. Работа с ЕРС-проектом предполагает полное вовлечение в объект строительства: оборудование поставляется в соответствии с промышленными решениями: где-то может понадобиться корректировка, где-то – дополнительная поставка материалов и оборудования.

«ПО СТАТИСТИКЕ,  
В ПЕРВЫЙ ГОД РАБОТЫ  
ВЫЖИВАЕТ 60–70%  
КОМПАНИЙ, НА ТРЕТИЙ  
ГОД – 30–40%,  
НА ПЯТЫЙ ГОД  
ПРОДОЛЖАЮТ РАБОТУ  
ЛИШЬ 20–30%».

Наша бизнес-модель позволяет быстро наращивать новые компетенции, поэтому поставки вскоре переросли в комплексное управление строительными объектами. Для компании это перспективное направление.

В гражданском строительстве мы осознали, что с помощью партнёров можем проявить себя не только как поставщик, но и как технический заказчик: сопровождать проект от разработки архитектурной концепции до ввода в эксплуатацию. В области гражданского строительства сегодня мы работаем на небольшом количестве объектов. География участия в промышленных объектах гораздо шире.

**«По данным Минпромторга России, 71% инжиниринговых услуг в России приходится на компании нефтегазовой отрасли. Чтобы помочь клиентам адаптироваться к изменениям, мы создали Центр комплексного инжиниринга, который реализует стратегию полного цикла: каждый этап прорабатывается с учётом технологических, экономических и экологических аспектов. По нашему опыту, при комплексном инжиниринге сроки строительства сокращаются на 15%».**

– Сейчас много говорят о промышленной автоматизации как о стратегически важном направлении для технологического суверенитета страны. Что вы делаете в этом направлении?

– Для Айсорс промышленная автоматизация – это новое и приоритетное направление бизнеса. За последние 2 года мы с нуля создали профильное подразделение инженеров и разработчиков, главной задачей которого стало создание отечественных решений для управления инженерной инфраструктурой. На сегодняшний день мы вывели на рынок два продукта и реализовали более 30 проектов по автоматизации промышленных и инфраструктурных объектов.

Один из ключевых продуктов – Виртуальный контроллер. Это отечественная программная платформа для автоматизации, которая выполняет функции классических промышленных контроллеров, но не зависит от конкретного оборудования: её можно запускать на промышленных ПК, серверах и даже в облаке. Такой подход позволяет значительно сократить затраты на оборудование и эксплуатацию, а также снизить зависимость от импортных электронных компонентов. По сути, мы переносим промышленную автоматизацию в цифровую среду с использованием современных ИТ-технологий, при этом сохраняя необходимый уровень надёжности и быстрой реакции.

Второе наше решение – программное обеспечение для замены верхнего уровня импортных распределённых систем управления (PCU), которые традиционно применяются для автоматизации сложных технологических процессов в нефтегазовой и химической промышленности. Сегодня более 70% таких систем остаются иностранного производства. Заменить всё разом невозможно, поэтому мы предлагаем поэтапный подход – начать с внедрения отечественного программного обеспечения, которое «понимает» закрытые протоколы и может интегрироваться с установленным импортным оборудованием. Для заказчиков это означает существенное повышение информационной безопасности без необходимости сразу менять всё оборудование. В дальнейшем это решение станет основой для создания полноценной отечественной PCU, разработку которой мы уже ведём совместно с отраслевыми партнёрами.

– Насколько самодостаточно сегодня каждое бизнес-направление Айсорс?

– Наша модель развития – это создание самостоятельных бизнес-направлений в рамках единой структуры. Они получают финансирование на своё развитие, сумма прямо пропорциональна эффективности команды. Сотрудники хорошо понимают степень ответственности за вклад в общий бизнес, степень автономности и мотивации на достижение результатов. Все бизнес-направления компании работают в смежных областях, компетенции одной бизнес-единицы всегда востребованы другой. Такой подход даёт возможность оперативно перегруппировываться и молниеносно принимать решения.

С одной стороны, все наши бизнес-направления абсолютно автономны, с другой – они взаимосвязаны, что помогает им развиваться быстрее.

Сегодня сразу несколько бизнес-направлений имеют центры компетенций и развития: Центр малотоннажной химии, Центр инжиниринга, Центр промышленной автоматизации – в них запускаются новые проекты и партнёрства.

– Как вам удалось так быстро развить нужные компетенции в разных отраслях?

– Предприимчивость и стратегическое мышление – ключевые ценности Айсорс. Мы развиваемся одновременно по двум трекам. Во-первых, наращиваем эффективных управленцев, прокачиваем hard skills своей команды. Во-вторых, выстраиваем эффективную бизнес-коммуникацию с акционерами и партнёрами, что позволяет приобщать к бизнесу целые группы экспертов с уже подтверждённым опытом и знаниями в отраслях, в которых мы видим рост.

– Но ведь всегда есть риск, что обученный персонал может переманить другие компании...

– Айсорс – это серьёзный работодатель с устойчивым положением на рынке. Мы очень быстро вбираем в себя рыночную компетенцию и обогащаем её. К нам приходят, чтобы развиваться. Сотрудники привыкают к нашему бизнес-темпу, учатся быстро и эффективно принимать решения. На рынке не так много компаний,

имеющих инвестиционные возможности для разработки нестандартных решений и развития персонала.

– Сегодня в мире наблюдается глобальный тренд на социально ответственное предпринимательство. И Айсорс не отстаёт от этой тенденции. Расскажите об этом направлении работы.

– Мы участвуем в поддержке и развитии спорта, хоккея в частности, в Омском регионе, выступаем партнёром хоккейного клуба «Авангард» и Академии, принимаем участие в детских и юношеских социальных проектах, включая обновление хоккейных коробок и улучшение хоккейной инфраструктуры.

Также в этом году стали цифровым партнёром школы цифровых технологий «Школа 21» в Омске.

– Слоган «Цифровое начало. Промышленный масштаб» как нельзя лучше отражает эволюцию Айсорс. Какова ваша стратегия развития на ближайшие годы? Ожидаете ли вы такого же стремительного роста?

– Не каждая идея выстреливает, не каждый проект проходит испытания людьми и ресурсами. Статистика говорит о том, что своего пятилетнего юбилея достигает примерно треть компаний.

Поэтому юбилей с такими результатами и показателями, как у нас, доказывает, что на старте была правильная идея, подкреплённая необходимыми ресурсами. Благодаря этому мы смогли занять устойчивые позиции на рынке. Наша цель – это новые рынки, создание своих производственных площадок и развитие перспективных бизнес-проектов.

В направлении поставок нефтехимии мы планируем запустить производство полиуретановых систем.

В промышленном и гражданском строительстве рассматриваем реализацию проектов складской недвижимости, а также расширение географии проектов, переход от статуса технического заказчика к статусу EPC-контрактора.

В направлении промышленной автоматизации планируем реализовать новые продукты и развивать уже выведенные на рынок.

Запуск новых направлений и бизнесов будет зависеть от особенностей развития рынка и потребностей наших клиентов. Наши бизнес-направления продолжают дополнять друг друга, а синергетический эффект позволит закрывать нестандартные и сложные задачи клиентов. Наша миссия – обеспечить технологический суверенитет за счёт создания и применения отечественных решений для промышленных компаний.

Беседовала Анна Добрынина

## «ЦЕНТР ПРОМЫШЛЕННОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ

### АЙСОРС ЗАНИМАЕТСЯ РАЗРАБОТКОЙ

### ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И РЕАЛИЗАЦИЕЙ

### ПРОЕКТОВ В ОБЛАСТИ АСУ ТП. НА ЕГО БАЗЕ

### ДЕЙСТВУЮТ ДВЕ ЛАБОРАТОРИИ –

### В МОСКВЕ И КРОНШТАДТЕ».



Telegram-канал



# Цифровое начало Промышленный масштаб

- Поставки промышленных товаров
- Промышленная автоматизация
- Цифровые решения
- Промышленное и гражданское строительство
- Консалтинг

На правах рекламы



РЕКЛАМА. РЕКЛАМОДАТЕЛЬ АО «АЙСОРС» ОГРН: 1207700393977, ИНН: 9706009675  
119180, Г. МОСКВА, 1-Й ГОЛУТВИНСКИЙ ПЕР., Д. 6, ПОМ. 1/8.



## АЙСОРС:

«В долгосрочном периоде мы целимся в 10% рынка ПЛК»

**К**омпания Айсорс вышла на рынок промышленной автоматизации и представила собственную разработку, у которой нет полных аналогов на рынке России. О том, в чём уникальность продукта, как он связан с открытой архитектурой автоматизированных систем управления технологическими процессами (АСУ ТП) и о планах компании в этом направлении мы поговорили с директором по развитию Валентином Мишиным.

– Айсорс является отечественным разработчиком комплексных решений по автоматизации промышленных предприятий. Недавно вы вывели на рынок Виртуальный контроллер. Расскажите о нём: как разрабатывался, какие задачи выполняет и в каких отраслях может применяться?

– Это собственная разработка компании: в её создании участвовала команда из 40 разработчиков и инженеров. Виртуальный контроллер – отечественное программное решение для построения АСУ ТП. На его базе можно создавать новые системы и модернизировать существующие решения, в том числе с сохранением установленных устройств ввода-вывода. Решение позволяет перейти от традиционных «железных» ПЛК к современной цифровой платформе, которая гибко настраивается, масштабируется и открыта для интеграции с другими системами.

Продукт может работать как на классической архитектуре без виртуализации, так и в виртуальной среде, объединяя в себе и исполняемую, и инженерную части.

Он спроектирован как универсальная платформа для промышленной автоматизации – как для объектов критической инфраструктуры, так и для автоматизации зданий: жилых комплексов, офисных и торговых центров. Виртуальный контроллер легко адаптируется под специфику объекта, поддерживает локальную автономную работу и в то же время интегрируется в общую ИТ-инфраструктуру предприятия.

– Есть ли аналоги продукта на российском и на зарубежном рынках? В чём его отличия от конкурентов?

– На российском рынке у продукта нет полных аналогов: подобные разработки существуют, но находятся на более ранних стадиях.

Если говорить о зарубежном рынке, Виртуальный контроллер можно сравнить с двумя основными группами продуктов – программные контроллеры (soft-PLC),

например Codesys, и аппаратно-программные комплексы, например Siemens S7-1500 Software Controller.

При этом если Codesys – это платформа для разработки ПО контроллеров, и она жёстко привязана к конкретному оборудованию или лицензированию вендора, а Виртуальный контроллер изначально создавался как независимое от аппаратной платформы решение и может работать на различных устрой-

НА БАЗЕ АЙСОРС СОЗДАН ЦЕНТР ПРОМЫШЛЕННОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ, КОТОРЫЙ ФОКУСИРУЕТСЯ НА УПРАВЛЕНИИ ИНЖЕНЕРНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ. В ЕГО СОСТАВЕ РАБОТАЮТ ДВЕ ЛАБОРАТОРИИ – В МОСКВЕ И В КРОНШТАДТЕ, В КОТОРЫХ МЫ РАЗРАБАТЫВАЕМ И ТЕСТИРУЕМ НОВЫЕ ПРОДУКТЫ. ТАКИМ ОБРАЗОМ, У НАС СФОРМИРОВАНА ПОЛНОЦЕННАЯ БАЗА ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ.



## ОСНОВНЫЕ ОТЛИЧИЯ ВИРТУАЛЬНОГО КОНТРОЛЛЕРА ОТ ЗАРУБЕЖНЫХ АНАЛОГОВ – ЭТО УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ, ОТКРЫТОСТЬ И НЕЗАВИСИМОСТЬ ОТ КОНКРЕТНОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ИЛИ АППАРАТНОЙ ПЛАТФОРМЫ.

ствах – от промышленного ПК до серверного оборудования.

Siemens S7-1500 Software Controller также является программным контроллером, но фактически работает только в экосистеме Siemens и требует их аппаратных решений для полноценной интеграции. Виртуальный контроллер, напротив, поддерживает открытые стандарты и протоколы, что позволяет использовать его в гетерогенной инфраструктуре с оборудованием разных производителей.

Таким образом, основные отличия Виртуального контроллера от зарубежных аналогов – это универсальность, открытость и независимость от конкретного производителя или аппаратной платформы.

**– На какой стадии Виртуальный контроллер сегодня: это пилотный проект, прошёл ли продукт сертификацию Минцифры РФ и были ли уже успешные апробации?**

– Виртуальный контроллер Айсорс – это уже не опытный образец, а готовое решение, прошедшее пилотные испытания и успешно внедрённое на реальных промышленных объектах. Первый пилотный проект был реализован на объектах нефтедобычи, где продукт показал стабильную работу и способность управлять технологическими процессами в условиях реального производства. Дополнительно в нашем портфеле есть реализованные проекты в сфере управления инженерными системами зданий.

Продукт получил сертификацию Минцифры РФ и внесён в Реестр российского программного обеспечения (№ 28867).

**– Можете поделиться результатами реализованных кейсов?**

– На базе технологии Виртуальный контроллер была реализована интеллектуальная система управления кустов нефтяных скважин в Западной Сибири. Решение позволило отказаться от части физического оборудования, объединить управление фондом скважин и технологическими установками в единой виртуальной среде. Эко-

номия капитальных затрат по сравнению с классическими АСУ ТП составила 15%. В 2026 году запланировано тиражирование решения на другие объекты заказчика.

**– Вы говорите, что продукт предусматривает возможность реализации на архитектуре без виртуализации и на базе виртуализации. То есть это универсальное решение?**

– Да, это универсальное решение. Если говорить об эффектах, технология виртуализации контроллеров позволяет сократить капитальные и операционные затраты. Снижает потребность в дорогостоящем ЗИПе и количестве устройств, подлежащих сервисному обслуживанию (так называемых сервисных точек), что позволяет уменьшить эксплуатационные расходы до 20%. На крупных проектах (более 5000 сигналов) компании могут получить до 30% экономии капитальных затрат.

**– Какова стоимость решения и от чего она зависит?**

– Стоимость базовой лицензии начинается от 1000 рублей за сигнал. Итоговая цена зависит от масштаба проекта: аппаратная платформа может варьироваться от компактного одноплатного компьютера до серверного кластера, а стоимость лицензий определяется задачами и информационной ёмкостью конкретного объекта.

**– Какие у вас планы по развитию и объёму рынка?**

– В долгосрочной перспективе мы ставим цель занять до 10% российского рынка программируемых логических контроллеров. Для этого мы планируем расширять функциональность продукта под потребности рынка и тиражировать успешные кейсы автоматизации в промышленности и в гражданском строительстве.

**– Мы знаем, что решение создавалось с учётом подходов и инициатив рабочей группы по открытой АСУ ТП при Минпромторге, в состав которой вы входите. Межотраслевая рабочая группа отвечает за**

**разработку платформенных решений для управления технологическими процессами на основе открытых протоколов. Какие перспективы это открывает для отрасли? Создаст ли такая архитектура здоровую конкуренцию между разработчиками?**

– Развитие открытых АСУ ТП поддержала стратегия замещения, в основе которой – независимость от зарубежных вендоров. Преимущество подхода в том, что разные компании могут разрабатывать отдельные компоненты, совместимые в единой среде. Это снижает затраты, ускоряет внедрение и делает возможным развитие отрасли в рамках открытых стандартов и протоколов. Безусловно, остаются вопросы ответственности при интеграции решений разных производителей, особенно на опасных производствах. Но в целом курс на открытые системы создаёт основу для здоровой конкуренции внутри страны и открывает перспективы кооперации с дружественными рынками.

**– Какие у вас планы по развитию бизнес-направления?**

Мы планируем расширять продуктовую линейку. Потенциальные направления – это собственные модули удалённого ввода-вывода, устройства для поддержки перспективной технологии Ethernet APL (стандарт, обеспечивающий высокоскоростную и надёжную связь с полевыми приборами в промышленной сети), а также применение искусственного интеллекта в задачах автоматизации. Всё это станет основой нового поколения АСУ ТП на базе виртуальных контроллеров и цифровых датчиков, объединённых в защищённом локальном ЦОДе предприятия.

Кроме того, мы нацелены занять лидирующие позиции на рынке автоматизации зданий и предложить полноценную отечественную альтернативу ведущим зарубежным системам (Siemens Desigo, Honeywell BMS). Разработка уже ведётся совместно с профильными партнёрами – лидерами рынка внедрения АСУЗ.

*Беседовала Анна Добрынина*



МЫ СОЗДАЁМ ЦИФРОВЫЕ  
ПРОДУКТЫ, КОТОРЫЕ  
ПРИНОСЯТ БИЗНЕСУ  
РЕАЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Александр Вагин, CEO Roscom

**В** эпоху цифровизации, когда даже самые малые предприятия стремятся к технологическому превосходству, компания Россот [Поккóм] выходит на передовую, предлагая комплексные IT-решения для бизнеса любого масштаба. От крупных корпораций до молодых компаний-новичков – все ищут в технологиях ключ к оптимизации, эффективности и новым источникам прибыли. Россот, разработчик мобильных приложений и веб-сервисов для среднего и крупного бизнеса, а также стартапов, обладает всем необходимым, чтобы стать лидером на рынке цифровой трансформации. Глубокое понимание отраслевой специфики и индивидуальный подход позволяют создавать продукты, не просто отвечающие требованиям рынка, но и дающие реальное конкурентное преимущество. Опыт, компетенции и стремление к инновациям позволяют Россот успешно решать сложные задачи и помогать клиентам достигать поставленных целей. О том, какие задачи решают разработки компании, какие возможности они открывают для бизнеса, как обеспечивается защита данных и каковы перспективы роста рынка IT-услуг, мы поговорили с генеральным директором Россот Александром Вагиным.

**– Александр Владимирович, расскажите, как складывалась ваша карьера в IT-отрасли, с чего начался ваш путь?**

– Мой профессиональный путь в IT начался более 10 лет назад, когда цифровая трансформация уже становилась ключевым фактором развития экономики. Первые шаги я сделал в транспортной логистике, занимаясь построением внутренних IT-систем и процессов. Этот опыт на практике показал мне, насколько серьёзно технологии способны менять эффективность бизнеса: от скорости принятия решений до снижения издержек.

Моя карьера развивалась от руководства бизнес-аналитикой до позиции директора по информационным технологиям (CIO). Эта позиция позволила глубоко погрузиться в архитектуру корпоративных решений, научила выстраивать масштабируемые системы и управлять большими командами разработчиков и аналитиков. Параллельно я развивал собственные цифровые проекты, что дало понимание предпринимательской стороны IT: от поиска продуктовой ниши до формирования устойчивой бизнес-модели.

Со временем стало ясно, что российскому рынку не хватает компаний, способных создавать цифровые продукты быстро, качественно и по мировым стандартам. Так появилась компания Россот.

**– Россот – молодая компания, но ваши решения уже хорошо знакомы клиентам. Как создавалась организация и что она представляет собой сегодня?**

– С самого начала мы строили Россот как технологическую компанию нового поколения, ориентированную на скорость запуска и качество корпоративного уровня. Наша ключевая задача – дать клиенту полную прозрачность и управляемость проекта на каждом этапе: от Discovery и архитектуры до релиза и постподдержки.

Мы проектируем и создаём цифровые решения под любые платформы и устройства: мобильные приложения, веб-сервисы и корпоративные SaaS-платформы, адаптированные под задачи конкретных отраслей. Сегодня Россот выступает партнёром компаний в цифровой трансформации: помогаем быстро выводить на рынок MVP, выстраивать масштабируемую архитектуру и формировать стратегию цифрового роста.

**– Расскажите о продуктах компании: какому бизнесу, отраслям и чем именно они могут помочь?**

– Наши решения охватывают ключевые отрасли цифровой экономики – промышленность, логистику, e-commerce, финтех и гостеприимство. В основе работы лежит глубокий анализ бизнес-процессов: мы помогаем заказчику сформировать продуктовую стратегию, определить точки ро-

ста и превратить технологию в реальный инструмент бизнеса.

**Для среднего и крупного бизнеса** мы предоставляем мощные инструменты цифровой трансформации: автоматизируем производственные цепочки, оптимизируем логистические процессы, создаём корпоративные платформы и клиентские сервисы. Мы выстраиваем не просто код, а масштабируемую архитектуру решений, которая сохраняет устойчивость даже при быстром росте бизнеса.

**Для технологических стартапов** предлагаем полный цикл разработки MVP – от идеи и UX-прототипа до первого релиза. Такой подход позволяет быстро проверить гипотезы, подтвердить жизнеспособность бизнес-модели и избежать дорогостоящих ошибок на старте.

## россот

*технологическая  
компания нового  
поколения,  
сочетающая  
культуру гибкого  
продуктового  
старта  
с качеством  
и структурой  
зрелого  
IT-бизнеса*

**– Сколько у вас направлений по автоматизации бизнеса и в каких сферах? На чём сосредоточен основной фокус сейчас?**

– Мы сосредоточены на автоматизации ключевых бизнес-направлений, помогая компаниям среднего и крупного сегмента повышать операционную эффективность и сокращать издержки. Наша работа строится по полному циклу: от исследования и проектирования архитектуры до внедрения готовых решений.

Сегодня в компании выделено три стратегических направления:

- **Промышленная логистика** – комплексные решения для управления цепочками поставок и современной складской инфраструктуры, которые повышают прозрачность процессов и ускоряют операционные циклы.

- **E-commerce и ритейл** – разработка и поддержка платформ для маркетплейсов и интернет-магазинов, обеспечивающих масштабируемость и персонализированный клиентский опыт.

- **Отельный и туристический бизнес** – создание приложений для гостей с удобными сервисами «уборка», «не беспокоить», чат-поддержкой и интеграцией с управлением активностями, что повышает уровень обслуживания и лояльность клиентов.

*«Технология должна быть не модным аксессуаром, а реальным инструментом бизнеса — это наша философия».*

– **Какие направления активнее всего растут по выручке и почему?**

– Наиболее стремительный рост выручки мы видим в **промышленной логистике и корпоративных сервисах**. Для компаний этого сегмента автоматизация процессов и сокращение издержек – ключевые приоритеты, и инвестиции в IT напрямую отражаются на финансовых результатах.

**Устойчивый рост показывают e-commerce и HoReCa**, где высокая конкуренция заставляет бизнес активно вкладываться в мобильные сервисы и персонализированный клиентский опыт.

**Стартапы** также становятся значимым драйвером: им критически важно быстро запускать MVP и выстраивать надёжную архитектуру, способную масштабироваться без сбоев.

В целом компании, которые активно адаптируются к новым технологиям и строят цифровые стратегии, демонстрируют более высокие темпы роста. Наиболее востребованы решения на базе **облачных технологий, больших данных и искусственного интеллекта**, которые дают реальное конкурентное преимущество.

Отдельное внимание сегодня уделяется кибербезопасности: рост числа кибератак вынуждает компании усиливать защиту систем и инвестировать в новые решения. Это направление формирует отдельный, устойчиво растущий пласт рынка.

– **В чём уникальные особенности вашего бизнеса?**

– Мы выстраиваем работу как **архитекторы цифровых систем**. Вместе с заказчиком формируем продуктовую стратегию и дорожную карту развития на несколько шагов вперёд. Наш подход – это полный цикл, но с акцентом на **глубокий анализ, прозрачность и стратегическое мышление**. Клиенты видят бюджет, сроки и ключевые метрики в реальном времени, а решения проектируются так, чтобы быть устойчивыми к изменениям рынка.

Мы внедряем передовые технологии – от интеллектуальных AI-инструментов до микросервисной архитектуры, чтобы создавать гибкие и масштабируемые продукты, готовые к росту.

Наша ключевая компетенция – **построение сложных отказоустойчивых систем**, которые становятся фундаментом цифровой трансформации клиента. Мы специализируемся на платформах, интеграции и автоматизации процессов, а команда экспертов по разработке, тестированию и DevOps обеспечивает высокое качество на каждом этапе жизненного цикла продукта.

– **Кстати, о команде. Сердце компании – её сотрудники. Расскажите о специалистах Roscom.**

– **Сильная команда – основа нашей устойчивости**. В Roscom работают разработчики, дизайнеры, аналитики, проектные менеджеры, специалисты по маркетингу и операционной поддержке. Но главное – мы подбираем людей не только по профессиональным навыкам, а по **ценностям**: стремление к инновациям, ответственность, готовность постоянно расти.

Мы развиваем внутреннюю школу и систему наставничества, благодаря чему формируем сильный кадровый резерв и поддерживаем высокую скорость разработки без потери качества. Такой подход позволяет **сохранять экспертизу внутри компании** и быстро адаптироваться к новым задачам.

Результат – команда, способная создавать конкурентоспособные продукты в сжатые сроки, оставаясь гибкой и сфокусированной на потребностях клиента.

– **Какие проекты вы считаете самыми знаковыми?**

– Среди знаковых для нас проектов можно выделить три.

- **Масштабная цифровая платформа для крупного игрока транспортной логистики**. Решение охватывает комплексные цепочки поставок и интегрируется с внутренними

системами заказчика, обеспечивая прозрачность и управление в реальном времени.

- **Инновационное мобильное приложение для отеля премиум-класса**. Гости могут управлять услугами и активностями, использовать режимы «уборка» и «не беспокоить», а также мгновенно связываться с рецепцией. Продукт стал частью стратегической программы цифровизации отельного сервиса.

- **Международная платформа аренды электросамокатов**, рассчитанная на быстрое масштабирование и интеграции с локальными платёжными системами и операторами.

Все эти проекты потребовали от нашей команды **нестандартных архитектурных решений и глубокой интеграции** с уникальными бизнес-процессами клиентов, что в полной мере раскрывает нашу ключевую компетенцию – проектирование сложных цифровых систем.

– **Какие меры вы предпринимаете для защиты конфиденциальной информации клиентов?**

– Мы выстроили **многоуровневую систему защиты данных**, в основе которой – сквозное шифрование, чёткие протоколы доступа и регулярные независимые аудиты как кодовой базы, так и инфраструктуры.

Для особо значимых проектов мы применяем **смарт-контракты и эскроу-механизмы**, обеспечивающие прозрачность финансовых расчётов и надёжную защиту интеллектуальной собственности.

Но для нас безопасность – это не только технологии. Это **вопрос культуры и личной ответственности**. Мы создаём среду, в которой каждый сотрудник понимает ценность конфиденциальной информации и защищает её на всех этапах работы.

– **Как вы видите перспективы роста рынка IT-услуг?**

– Рынок IT-услуг продолжает **стабильно расти** благодаря цифровизации бизнеса и государственных структур. Мы видим особенно активное развитие в **промышленной автоматизации, финтехе и здравоохранении** – эти сферы формируют основной спрос на технологические решения.

**В промышленности** рост обеспечивает за счёт роботизации, Интернета вещей (IoT) и предиктивной аналитики, которые повышают эффективность и снижают издержки. **Финтех** активно использует IT для создания платёжных систем, онлайн-кредитования и алгоритмической торговли. **Здравоохранение** ускоренно внедряет цифровые сервисы: от электронных медицинских карт и телемедицины до аналитики медицинских данных.

**Искусственный интеллект** становится ключевым инструментом автоматизации рутинных процессов, улучшения качества решений и персонализации клиентского опыта. **Блокчейн** обеспечивает прозрачность,

безопасность и снижение рисков мошенничества. На наш взгляд, именно эти технологии будут определять **новую конкурентную среду** для бизнеса в ближайшие годы.

*«Мы не просто разрабатываем продукты — мы проектируем цифровые экосистемы, которые работают на бизнес годами».*

– На какой стадии развития находится Россот и что ждёт компанию дальше?

– Сегодня Россот находится на этапе стремительного роста и перехода к уровню зрелого технологического игрока. В ближайшие годы мы планируем укрепить позиции на российском рынке и выйти на международный уровень.

Ключевым направлением развития станет **собственная SaaS-платформа**, основанная на передовой архитектуре, смарт-контрактах и интеллектуальных инструментах управления проектами. Она позволит компаниям запускать цифровые продукты в сжатые сроки и эффективно управлять ими в реальном времени.

Наша долгосрочная цель – **создать сильный международный бренд и задать новые стандарты в отрасли**, формируя устойчивую цифровую экосистему для промышленности и бизнеса будущего.

Беседовала Алина Волкова



*«Для меня важно не просто развивать компанию, а формировать новую технологическую культуру — культуру точности, скорости и ответственности. Мы строим решения, которые работают не на хайпе, а на глубокой архитектуре и стратегическом мышлении. Именно такие решения определяют лидеров завтрашнего дня».*

**В** современном экономическом ландшафте, где каждая минута на счету, эффективная логистика играет ключевую роль в успехе бизнеса. Крупные производители и дистрибьюторы сталкиваются со множеством вызовов на рынке доставки грузов: рост себестоимости грузоперевозок, дефицит кадров, уход иностранных компаний и сложность управления логистикой из-за разрозненности информационных систем. Найти качественного перевозчика – задача не из лёгких, особенно в текущих геополитических и экономических реалиях. Согласно данным ассоциации «АвтоГрузЭкс», каждый пятый грузоперевозчик в I квартале 2025 года покинул рынок. Это означает, что крупные грузовладельцы уже совсем скоро могут столкнуться со значительным повышением тарифов на перевозку.

Поиск качественного перевозчика – процесс, который требует времени, ресурсов и внимательного подхода. Крупные производители и дистрибьюторы должны учитывать множество факторов для сохранения финансовой стабильности. Минимизировать последствия повышения тарифов можно с помощью цифровизации процессов. Чтобы сохранить эффективность цепочек поставок и снизить влияние внешних факторов, предприятиям рекомендуется переходить от ручного и фрагментированного управления логистикой к цифровым платформам. Одним из доказанных и эффективных IT-решений в сфере логистики стал отечественный программный комплекс – платформа MasterTMS, российскому логистическому рынку её представила компания «ТН Цифровая логистика».



## MasterTMS – отечественное ПО для цифровизации цепей поставок крупных предприятий

### ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ДЕЙСТВИИ

Ещё недавно ключевыми поставщиками IT-решений для логистики в России были международные компании. С их уходом российские предприятия столкнулись с необходимостью искать новые технологические решения. Прототип платформы MasterTMS (Transportation Management System) разрабатывался сначала для собственного пользования, однако доказанная эффективность его использования заставила владельцев платформы задуматься о выделении логистического продукта в отдельный бизнес.

MasterTMS – это логистическая платформа для производственных предприятий и дистрибьютеров, позволяющая наиболее эффективно организовать перевозку груза. Ритейлер, дистрибьютор или производитель проводит на платформе закрытые конкурсы среди своих перевозчиков и выбирает лучшие предложения с оптимальным маршрутом. Платформа также позволяет отслеживать положение груза и вести документооборот.

Данный продукт является облачным решением и уже на старте полностью готов к использованию. Однако разработчики предусмотрели возможность интеграции с любыми информационными системами заказчика через API. Платформа представляет собой закрытый контур, который брендирован под каждого заказчика, становясь частью информационных систем грузовладельцев.

### ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТРАСЛИ

Платформа MasterTMS автоматизирует взаимодействия всех участников логистической цепочки и позволяет решать грузовладельцам сразу несколько важных задач:

✓ **Гарантия своевременной перевозки по наиболее привлекательным ценам.** Пул партнёров-перевозчиков увеличивается, а взаимодействие с ними автоматизируется. Работая в MasterTMS, перевозчики получают заказы с учётом репутации и через конкурсные процедуры, что создаёт здоровую конкуренцию между ними, в результате снижается стоимость и повышается уровень качества оказываемых ими услуг. Кроме того, MasterTMS обеспечивает идеальную координацию привлечённых перевозчиков, что повышает их удовлетворённость сотрудничеством с компанией и формирует долгосрочную лояльность по отношению к ней. Функционал платформы значительно упрощает работу перевозчика, снижает издержки на получение, оформление и исполнение заказа, упрощает отчётность и ускоряет получение оплаты по завершённым перевозкам. Перевозчикам не нужно постоянно находиться в системе, чтобы увидеть новые заказы, все уведомления приходят на почту или на телефон, достаточно сделать несколько кликов для заключения контракта на перевозку.

✓ **Полный контроль хода следования груза.** В платформу встроены подсистемы на основе искусственного ин-



## ВНЕДРИТЬ СЕЙЧАС, ЧТОБЫ ВЫИГРАТЬ ЗАВТРА

Транспортная логистика продолжает уверенно трансформироваться под влиянием новых инструментов цифровизации перевозок. Прогнозируется, что к 2030 году объём рынка IT-услуг для транспорта в России составит более 1,6 трлн, и основное место в нём займут программы для грузоперевозок, которые сыграют важную роль в дальнейшей автоматизации логистики. Стремление к цифровизации логистики в первую очередь свойственно крупным компаниям. При «ручном» управлении процессами крупный бизнес может терять миллионы при отсутствии качественной, объективной аналитики и эффективного прогнозирования логистических процессов. MasterTMS позволяет сформировать единое цифровое поле для построения взаимоотношений между грузовладельцем и перевозчиком. Вся коммуникация, начиная от поиска исполнителя и заканчивая формированием документов, происходит внутри сервиса.

По данным компании «ТН Цифровая логистика», клиенты, внедрившие MasterTMS для управления цепями поставок своей продукции, экономят на отгрузках от 9 до 21% за счёт снижения транспортных и административных расходов. Применяемые в MasterTMS технологии демонстрируют результативность на сотнях тысяч отгрузок каждый год. Благодаря использованию искусственного интеллекта (ИИ) платформа позволяет наиболее эффективно управлять цепочками поставок и оптимизировать маршруты доставки. При формировании маршрута ИИ платформы MasterTMS учитывает более 50 параметров: временные окна доставки, вес и объём груза, время

работы складов, тип транспортного средства и его вместимость, приоритетность условий и т.д.

## АМБИЦИОЗНЫЕ ЦЕЛИ

На сегодняшний день полностью ответственная разработка MasterTMS уже помогает сотням компаний решать такие амбициозные задачи, как снижение затрат на привлечённый транспорт, сокращение продолжительности маршрутов собственного автопарка и обеспечение возможности доставить груз строго в оговорённые временные окна.

В компании «ТН Цифровая логистика» нацелены в том числе и на международные рынки. Платформа MasterTMS уже используется крупными холдингами в Белоруссии, Узбекистане и Казахстане. По словам генерального директора «ТН Цифровая логистика» Андрея Петкевича, внедрение в СНГ показывает: потребности в цифровизации, в повышении прозрачности корпоративной логистики во многом универсальны, а технологические барьеры – минимальны.

Разработчики платформы MasterTMS отслеживают все тренды и изменения в логистической отрасли и постоянно расширяют набор функций системы. Платформенные решения, которые переводят «в цифру» взаимодействие всех участников логистической цепочки с каждым днём становятся всё популярнее. Цифровая трансформация грузоперевозок неизбежна – компании, которые подготовятся к изменениям заранее, смогут снизить риски и извлечь максимальную выгоду из новых возможностей. Эффект от внедрения особенно заметен в отраслях с высокой логистической нагрузкой – в производстве, дистрибуции и в розничной торговле.

*Подготовила Анна Добрынина*

теллекта и машинного обучения. С их помощью MasterTMS оптимизирует график отгрузок и формирует оптимальный порядок следования. Платформа отслеживает ход перевозки, отправляя отчёты поставщику, оперативно сообщает об инцидентах и рисках их возникновения.

✓ **Повышение эффективности логистики.** Работа логистов упрощается и становится более прозрачной. Платформа сама просчитывает оптимальные алгоритмы распределения грузов по перевозчикам, календарному графику, очередности доставки и маршрутам.

✓ **Упрощение документооборота.** Документы оперативно формируются по шаблонам. Система заполняет титулы накладной, используя данные из заявок, которые логист передаёт или создаёт в системе: груз, вес, маршрут, документы, реквизиты контрагентов и т.д. Это значительно сокращает время оформления и минимизирует ошибки.

MasterTMS позволяет собирать все данные о заявках, грузоотправителях, грузоперевозчиках, маршрутах и документах в единой системе, обеспечивает готовность структурированных данных для автоматического формирования электронных транспортных накладных. Переход на электронные накладные позволяет не только существенно сэкономить средства компании, но и получить конкурентное преимущество на рынке.



# СЕРГЕЙ ЧЛЕК: «“РОСПЛАТФОРМА” ДАЁТ ВОЗМОЖНОСТЬ ВНЕДРИТЬ ИННОВАЦИИ ОДНОВРЕМЕННО С ПЕРЕХОДОМ НА РОССИЙСКОЕ ПО»

«Росплатформа» – российский разработчик средств серверной виртуализации и распределённого хранения данных – основы для построения программно-определяемых ИТ-инфраструктур, частных и публичных облаков. Продукты компании включены в Реестр российского ПО Минкомсвязи РФ, имеют действующие сертификаты ФСТЭК и подходят для внедрения при условии обязательного импортозамещения. В основе решений компании – технологии международного класса, успешно используемые для работы миллионов виртуальных сред и хранения сотен петабайтов данных по всему миру. Сергей Члек, управляющий директор «Росплатформы», рассказывает о потенциале российского рынка в области системного ПО, почему не стоит искать аналоги западных решений, и о том, что попытки встроить российские компоненты в иностранную инфраструктуру – верный путь к провалу.



**– Существует ли сегодня дефицит инфраструктурных решений в России? И можно ли говорить об импортонезависимости в этой сфере?**

– Сегодня недостатка в инфраструктурных решениях практически нет. Импортозамещение началось ещё в 2014 году – уже тогда российский рынок разработки почувствовал первое влияние санкций. До этого периода, конечно, доминировал иностранный софт.

Другой момент, что российский IT-рынок ещё формируется. Решений много, а что выбрать – непонятно.

Если мы посмотрим на инфраструктурное и базовое ПО, то, на мой взгляд, мы в огромной степени импортонезависимы. Случилось это благодаря «борьбе с гегемонами» – она нашла свой отклик по всему миру в появлении большого количества проектов с открытым кодом, которые так или иначе легли в основу представленных сегодня на рынке российских IT-продуктов.

Проблемы с переходом обусловлены не недостатком решений, скорее, они лежат в области психологии. Я говорю про способность и желание адаптироваться. Делать из импортозамещения программного обеспечения большую проблему, на мой взгляд, как-то искусственно и бессмысленно, потому что речь идёт об обычной адаптации к любым изменениям, которые окружают каждого из нас – и компании, и отдельных людей.

## «ЕСЛИ МЫ ПОСМОТРИМ НА ИНФРАСТРУКТУРНОЕ И БАЗОВОЕ ПО, ТО, НА МОЙ ВЗГЛЯД, МЫ В ОГРОМНОЙ СТЕПЕНИ ИМПОРТОНЕЗАВИСИМЫ».

**– На ваш взгляд, с какими реальными сложностями столкнулись российские предприниматели, после того как иностранные вендоры покинули рынок?**

– С теми же сложностями, что и рядовые граждане. Проблемы домохозяйки, не нашедшей в магазине у дома привычный бренд кофе, стирального порошка или подгузников, и российского бизнеса, которому нужно импортозамещать IT-решения, в

сущности, одинаковые. Уход иностранного вендора есть уход иностранного вендора.

**– Когда люди лишаются привычных вещей, они ищут замену. Многие российские предприниматели пошли тем же путём и стали искать аналоги знакомого софта среди российского ПО. Насколько это, вообще, правильно и необходимо?**

– Стоит разделять области, где искать аналоги имеет смысл и где это может быть неоправданно.

Для базового инфраструктурного ПО, которое лежит в основе функционирования и отказоустойчивости систем, мы искренне считаем, что поиск аналогов – это путь в никуда. Это не только неэффективно, но и вредно.

Во-первых, аналог должен быть полностью локализован. С тем же стиральным порошком проще – производство уже в России, достаточно заменить этикетку. В нашей области локализации как таковой не было – она подразумевала бы передачу интеллектуальных прав и так далее.

Поэтому, говоря языком метафор, искать аналог электрического тостера на тропическом острове абсолютно бессмысленно.



Хочется жареного хлебushка – берётся палка, разводится костёр...

Конечно, это сильно утрировано. Но иногда нужно спуститься к самым базовым потребностям бизнеса, чтобы понять, как их решить с помощью российских продуктов, вместо того чтобы искать достойный аналог привычным решениям.

Поэтому, повторяю, 80% проблем с переходом – психологические, они связаны с инертностью и нежеланием адаптироваться, выходить из зоны комфорта, и только 20% – технические.

Грубо говоря, можно выбрать базовые компоненты, каждый из которых достаточно хорош сам по себе. При этом не нужно пытаться найти прямые аналоги высокотехнологичным решениям, достаточно просто подобрать «кубики», способные самостоятельно стоять и не падать. А после сложить из них то, что позволит реализовать применимый для конкретного бизнеса способ решения задачи.

**– Но главное, что в итоге результат не разочаровывает?**

– Не всегда. Кого-то разочаровывает – смотря чего ждут. Однако моё мнение такое: условно, если иностранная интел-

лектуальная супер-инженерная машинка, помимо всего прочего, при производстве ботинок полировала их до блеска, с отечественными решениями от опции блеска можно отказаться при условии, что ногам в ботинках тепло и сухо.



Сверхожидания можно называть по-разному: оверинжиниринг, маркетинг и т.д. Но в первую очередь это основы модели общества потребления. Так устроена психология – привыкаешь ко всему хорошему. Повторить этот эффект в краткосрочной перспективе – утопия, к которой не надо стремиться, потому что это недостижимо. Поиск аналогов сопряжён с постоянным разочарованием, что это подделка, от которой нет радости.

Я вижу две крайности, которых стоит избегать: полный дзен-буддизм, где бизнес ждёт у моря погоды и не принимает никаких решений, и порванная тельняшка с отрицанием всего иностранного. Моё мнение – нужен сбалансированный подход: не нужно ломать то, что работает, при этом всегда надо пробовать решения из тех, что есть в доступе, прагматично и поступательно выстраивая нужные, приемлемые для себя варианты. Да, где-то совершая ошибки, но без этого никак.

**– Есть такое мнение, что внедрение российского ПО – это откат назад. Так ли это?**

– Нет, это не всегда так! Иногда это, наоборот, возможность совершить архитектурный скачок и получить современное, инновационное решение, а не копию устаревших западных моделей. «Росплатформа», являясь вендором низкоуровневого системного ПО, решила ключевую задачу – обеспечила коробочную совместимость виртуализации и системы хранения данных.

Говорить «сделайте нам, как Microsoft, иначе мы не купим» – уже абсолютный моветон. Российские решения в области системного ПО очень зрелые, очень надёжные, среди них есть инновационные решения, которые лучше, чем привычные, которые эксплуатируются годами.

При этом я считаю, что практика «гибридизации»: попытки встроить российские компоненты в инфраструктуру, построенную из иностранных решений, – это верный путь к провалу. Нужно параллельно, с нуля, строить рядом дублирующий контур полностью из российских решений – от ИБП и серверов до рабочего места рядового сотрудника.

Ярким доказательством зрелости российских решений является пример с не-

прерывной работой кластера более чем 5 лет у нашего заказчика – «РСХБ – Финансовые консультации».

**– Однако всё же многие компании стараются искать обходные пути и не переходить на российское ПО. Чем опасны такие решения?**

– В этичность пиратства углубляться не буду. Понятно, что любой спрос найдёт исполнителя. Вопрос с использованием и неиспользованием иностранного ПО напрямую привязан к рискам: какие из них возникают и приемлемы для работы бизнеса.



С пиратством или бесплатной версией вы оставляете уязвимости, или бэкдоры, ими могут воспользоваться злоумышленники. А ведь данные – ценнейший ресурс бизнеса, всё остальное можно выбросить и купить новое.

Помимо продолжения использования систем хранения данных (СХД) иностранного производства, которые в любой момент могут превратиться в «кирпич», многие российские организации продолжают платить большие деньги за то, что иностранные вендоры (внутри своих СХД) получают доступ к данным для манипуляций с ними при помощи западного искусственного интеллекта (ИИ).

Ключевые российские компании рискуют. На той стороне с данными может произойти что угодно буквально по щелчку, и повлиять на это будет нельзя.

**– Насколько российские IT-решения сейчас инновационны и самостоятельны?**

– Во многом то, что сейчас доступно от российских разработчиков, и создавалось внутри страны. Наша компания является прямым олицетворением ситуации, когда российские программисты разработали базовые алгоритмы, но оформили это как международные продукты, чтобы продавать их на внешнем рынке.

Россия, в целом, обладает здесь – именно в инфраструктурном аспекте – очень большой самостоятельностью. Другое дело, что это сейчас немного хаотично выглядит и воплощено в большом количестве продуктов. Но есть тенденция к консолидации, впоследствии – к экосистемности. Осталось выждать время – это то, что нам сейчас необходимо.

**– А какие задачи у своих клиентов закрывает «Росплатформа»?**

– «Росплатформа» даёт возможность внедрить инновации одновременно с переходом на российское ПО. Это гиперконвергентная архитектура для построения базовой инфраструктуры.

Гиперконвергенция – это такая технология, которая позволяет эффективно и совместно использовать несколько технологий на одном и том же наборе простых серверов, таким образом преодолевая барьеры: интеграционный и т.д.

Для импортозамещения каждая заранее подготовленная интеграция и протестированная связка обладает огромной ценностью. «Росплатформа» как представитель гиперконвергентного подхода полностью «из коробки» предлагает решение, где системы хранения данных и управления виртуализацией развиваются и поддерживаются одновременно.

А ещё наш продукт не трогают конечные пользователи – и это хорошо. Мы не про красоту, а про незаметность: чем незаметнее наш софт, тем лучше. Это означает, что виртуальные машины защищены. Если любой аппаратный компонент выйдет из строя, они продолжают работать. И вместе с ними вся пирамида софта, операционной системы, прикладного слоя для конкретного конструктора останутся доступными.

**– Кто клиенты вашей компании сегодня?**

– В России ПО «Росплатформы» используется в больших государственных информационных системах (ГИС), таких как ЗАГС, ЕРН, Росреестр и Росимущество. Также сертифицированное ПО «Росплатформы» используется в контуре Гостеха. Среди заказчиков есть ФОВы, РОИВы, вузы, а также отдельные организации практически из всех отраслей: здравоохранение, ТЭК, промышленность и финансы.

**– Можете привести пример кейса, как ваша компания помогла перейти с иностранного ПО на отечественное?**

– Ну, например, в компании Hewlett-Packard всегда гордились тем, что на Международной космической станции (МКС) используются её коммутаторы, потому что они очень надёжны.

«Росплатформа» сейчас работает в Центре управления полётами (ЦНИИМАШ), и на наш софт, хотя и не в полной мере, переведены комплексы, которые поддерживают связь и контроль МКС, т.е. произошёл переход с UNIX-серверов Hewlett-Packard на кластер «Росплатформы».

Важно: заслуги по переходу – не наши. Наша задача была предоставить надёжную основу, и с ней мы справились. Проект перехода реализовывал наш партнёр и поддерживает его уже больше двух лет.

**– А как в итоге «Росплатформа» помогает строить отказоустойчивые надёжные IT-инфраструктуры?**

– За счёт инновационного программного обеспечения, которое было написано российскими программистами и в основном продавалось за границей. В последние годы мы работаем обособленно, хотя сохранили наработанный интеллектуальный багаж – наследство в виде исходного кода.

Что касается того, как строятся российские инфраструктуры, зачастую это базовые проекты с открытым кодом, которые дорабатываются, обрамляются и доводятся до степени готовности. Либо это изначально проприетарные проекты – собственные разработки.

«ИСПОЛЬЗОВАНИЕ  
РОССИЙСКОГО ПО –  
ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ  
СОВЕРШИТЬ  
АРХИТЕКТУРНЫЙ  
СКАЧОК И ПОЛУЧИТЬ  
СОВРЕМЕННОЕ,  
ИННОВАЦИОННОЕ  
РЕШЕНИЕ,  
А НЕ КОПИЮ  
УСТАРЕВШИХ  
ЗАПАДНЫХ  
МОДЕЛЕЙ».

**– На что нужно обратить внимание российским предпринимателям, которые решили переходить на российское ПО? Какие шаги обязательны?**

– Тестируйте варианты – считаю, каждый бизнес должен пройти этот путь. Основная роль здесь как раз у интеграторов. Сейчас это архитекторы, которые сами всё попробовали и могут взять ответственность, порекомендовать решение для конкретной задачи. Какими бы замечательными мы ни были, каждый вендор отвечает «за свои пуговицы».

**– Расскажите, как ваше участие в АРПП «Отечественный софт» позволяет развивать и продвигать «Росплатформу»?**

– Мы являемся членами ассоциации с первого года создания компании. Как любое общество единомышленников, это полезное объединение, где можно обсудить интересующие вопросы, почувствовать поддержку.

АРПП – локомотив и энциклопедия одновременно. Например, в чатах можно за секунды получить ответы на интересующие вопросы, фокусно быть в курсе вещей, происходящих в индустрии.

Отдельно хочу поблагодарить комитет по интеграции, который выносит совместимость продуктов как ключевую идею и доносит до заказчиков идею кубиков, о которой я говорил выше.

**– А в этом сообществе единомышленников можно найти контакты, которые могут быть полезны при работе над проектами?**

– На развитых рынках традиционно обрывается конкуренция и кооперация компаний. К вопросу о совместимости, который так или иначе возникает, часто поднимается аргумент: российские софты хороши сами по себе, но они плохо работают друг с другом.

Соопетитион складывается годами. Меня в своё время шокировала история, что Apple использует матрицы Sony, хотя их ноутбуки конкурируют. Но это сейчас. А когда все были «по гаражам» в Силиконовой долине, никто не думал про дружбу. И каждый Microsoft, IBM и Apple разрабатывали свои несовместимые друг с другом операционные системы.

Чего уж далеко ходить за примерами, если даже крестовая отвёртка по-английски будет «philips screwdriver», потому что крестовые винтики были придуманы Philips, для того чтобы их нельзя было крутить чужими отвёртками.

Российский IT-рынок находится в ситуации, где от нас хотят всего и сразу – и развития, и кооперации. Ассоциация помогает это совмещать – это добрая организованная основа для совместной работы.

**– Давайте всё резюмируем. Если рассматривать развитие рынка инфраструктурных решений, как оно видится вам?**

– Я вижу, что весьма очевидно, развитие не рынка как такового, а инфраструктурных технологий – как формы отказа от традиционных систем хранения данных в пользу программно-определяемых. На мой взгляд, 2025 будет годом консолидации, когда компании начнут объединяться, создавать альянсы и договорённости, пройдя первую фазу «холода». «Росплатформа» смотрит на всё происходящее с интересом, однако при этом не забывает о своём продукте и улучшает его.

То, что сейчас сложилось у нас в России, – это потрясающий катализатор для подобного перехода. Как я уже говорил, это то, что непосредственно прикасается к данным, и то, что нужно спасать в первую очередь.

Именно поэтому нам как разработчику гиперконвергентного решения было важно получить сертификат безопасности от ФСТЭК – знак уверенности, что мы развиваем свой продукт правильно.

**Хотите ознакомиться с продуктами Росплатформы поближе? Регистрируйтесь здесь**





# ICONIC:

## «МЫ НЕ ПРОДАВЦЫ “ЖЕЛЕЗА”, МЫ – НАДЁЖНЫЕ ПАРТНЁРЫ В ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ»

– Уже несколько лет компания **ICONIC** занимается внедрением комплексных ИТ-решений как в России, так и в российских компаниях, работающих за рубежом. Какие тренды в области цифровизации вы наблюдаете? Пришлось ли вам искать новые программные решения в связи с уходом некоторых вендоров из России?

– Спасибо, что подняли этот вопрос. Если честно, в последние пару лет мы наблюдаем интересную трансформацию. Клиенты стали подходить к цифровизации более осознанно: теперь они хотят не просто «перенести всё в облако», а ищут разумный баланс. Недавно общался с владельцем сети магазинов, который обратился к нам с запросом на то, чтобы мы выполнили работы по раз-

делению мест хранения данных: финансовые отчёты должны остаться на серверах компании, а аналитика и резервное копирование будет перенесено в облако. И это очень показательная история – компании действительно хотят сохранить контроль над критическими данными, но при этом не отставать от технологий.

Что касается кибербезопасности... Раньше многие думали, что достаточно просто поставить антивирус. А сейчас даже средний бизнес понимает: нужен комплексный подход. Помню, как один наш клиент из manufacturing-сектора после инцидента с шифровальщиком полностью пересмотрел свой подход к безопасности данных. Теперь у них и двухфакторная аутенти-

## Iconic –

международный системный интегратор с богатым опытом в области создания управляемых и защищённых ИТ-инфраструктур. Компания появилась в результате сотрудничества владельцев российского системного интегратора INTACT и успешных турецких предпринимателей в ИТ-секторе.

Основная миссия компании – создание безопасных и надёжных цифровых экосистем, способных адаптироваться к быстро меняющимся условиям рынка. В компании хорошо понимают специфику работы и вызовы, которые стоят перед промышленными предприятиями в процессе цифровизации, и предлагают надёжные и реально работающие решения для управления производственными процессами. Сегодня компания зарекомендовала себя как надёжный партнёр в цифровой трансформации предприятий. О вопросах кибербезопасности, вариантах оптимизации затрат на обслуживание ИТ-инфраструктуры и о том, как сегодня должен работать технологический партнёр, нам рассказал генеральный директор компании Ясин Таха Джелилоглу.

фикация, и система обнаружения атак, и регулярные тренировки по реагированию на инциденты.

С уходом международных вендоров сначала, конечно, наблюдалась некоторая растерянность. Но сейчас я вижу, что в какой-то мере это даже пошло на пользу рынку. Мы стали больше смотреть в сторону азиатских и локальных решений. Например, недавно тестировали корейскую платформу для виртуализации, оказавшуюся достойной альтернативой европейским решениям, причём даже более гибкой в настройке.

Наши клиенты стали ценить технологическую независимость. Теперь они понимают, что лучше иметь стабильного локального поставщика, который всегда на

связи, чем зависеть от решений, которые могут в любой момент исчезнуть с рынка.

Поэтому сейчас мы активно развиваем партнёрства с местными разработчиками. Это история не только про поддержку отечественных решений, но и про практическую пользу – когда вендор находится в одном часовом поясе с тобой, вопросы решаются в разы быстрее.

Подводя итоги, могу отметить, что рынок повзрослел, стал более прагматичным. Компании ищут не просто модные технологии, а устойчивые и предсказуемые решения. И нам как интегратору это очень нравится – мы можем выстраивать долгосрочные отношения, а не просто «продавать коробки».

**«РОССИЙСКИЙ И ТУРЕЦКИЙ РЫНКИ ИДЕАЛЬНО ДОПОЛНЯЮТ ДРУГ ДРУГА. С ОДНОЙ СТОРОНЫ – РОССИЙСКАЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ШКОЛА В КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ И DATA SCIENCE, С ДРУГОЙ – ТУРЕЦКАЯ НЕВЕРОЯТНАЯ ГИБКОСТЬ В РАЗРАБОТКЕ И ПРОИЗВОДСТВЕ».**

**– Насколько плотно развивается российско-турецкое сотрудничество в сфере IT-технологий сегодня? Какие продукты, созданные в Турции, наиболее популярны и востребованы в России? Почему?**

– Отличный вопрос! Находясь между двумя рынками, мы видим уникальную динамику. Если раньше российско-турецкое IT-сотрудничество было скорее экспериментальным, то сейчас это полноценный стратегический тренд.

Я постоянно наблюдаю, как два наших рынка идеально дополняют друг друга. С одной стороны – российская фундаментальная школа в кибербезопасности и data science, с другой – турецкая невероятная гибкость в разработке и производстве. Это не конкуренция, а настоящая синергия.

На практике это выглядит так: турецкие разработчики привозят в Россию свои решения, а мы помогаем адаптировать их под местные требования. Причём делают они это с поразительной скоростью! Например, один турецкий вендор за две недели полностью переделал интерфейс своего ERP под российские стандарты – у западных компаний этот процесс мог длиться месяцами.

Что конкретно пользуется спросом? В B2B-сегменте это турецкие ERP- и CRM-системы – они заняли ту золотую середину между дорогими западными аналогами и нашими локальными решениями. В кибербезопасности тоже видны интересные



результаты: турецкие системы защиты периметра отлично показывают себя в российских реалиях.

Из оборудования популярны сетевые решения – многие компании из сегментов малого и среднего бизнеса переходят на них после ухода международных брендов. Да и в потребительском сегменте турецкие «умные» устройства и игры нашли своего пользователя – культурная близость определённо играет свою роль.

Такому устойчивому сотрудничеству двух стран способствуют, на мой взгляд, три ключевых фактора. Во-первых, отношения между нашими странами строятся на взаимном уважении, без лишней политизации. Во-вторых, турецкие продукты предлагают оптимальное соотношение цены и качества. Ну и главное – невероятная гибкость турецких коллег, их готовность быстро дорабатывать продукты под нужды конкретного клиента.

Лично я считаю, что такое партнёрство – не временный тренд, а новая реальность рынка. И мы в ICONIC гордимся тем, что помогаем строить этот мост между двумя технологическими культурами, находя практические решения для бизнеса по обе стороны.

**– Исходя из вашей практики, с какими сложностями сталкиваются промышленные предприятия в процессе цифровизации?**

– Если честно, в промышленной цифровизации мы сталкиваемся с очень житейскими, но сложными проблемами. Одна из частых задач – «подружить» старое оборудование с новыми технологиями. Представьте себе завод, где половина оборудования ещё советских времён, а другая – современные станки с ЧПУ. Недавно на одном предприятии мы три недели «подруживали» 20-летний немецкий станок к системе мониторинга – у него даже сетевого порта не было. Пришлось ставить специальный шлюз, который преобразует сигналы. Это как учить старую собаку новым трюкам – возможно, но требует терпения.

Самое опасное – когда начинаешь соединять производственные сети с офисными. Так, на одном заводе через месяц после подключения к корпоративной сети на

систему была совершена вирусная атака. Тогда они обратились к нам для решения этой проблемы, и мы внедрили многоуровневую защиту – пограничный контроль между цехом и офисом.

Ещё одна частая проблема – неподготовленная среда. В цеху ведь не как в офисе: пыль, вибрация, перепады температур. Обычные коммутаторы там не выживают. Приходится ставить специальное промышленное оборудование, тянуть оптоволокно – без этого об «умной фабрике» можно забыть.

Но технические сложности – это только полбеды. Часто руководители заводов не могут определиться со стратегией: что оставить локально, а что вынести в облако? Это особенно актуально для оборонной промышленности и автопрома – здесь требования к хранению данных очень строгие. В таких случаях мы рекомендуем гибридный подход, который позволяет хранить критичные данные на своём сервере, а аналитику и архивы – в облаке.

Самое сложное – объяснить ценность данных. Можно собрать терабайты информации с датчиков, но что с ней делать? Один директор мне как-то сказал: «У меня 1000 параметров по каждому станку, но я не понимаю, какие из них действительно важны». Поэтому мы сначала помогаем настроить сбор данных, потом показываем, как их анализировать, и только потом внедряем AI-модели для прогнозирования.

Наш подход прост: не пытаться оцифровать всё и сразу. Начинаем с одного участка, показываем быстрый результат, а потом масштабируем. Как-то на металлургическом комбинате мы за два месяца настроили систему предсказательного обслуживания для одной линии. Когда она спрогнозировала поломку за неделю до аварии, сразу же получили добро на цифровизацию всего производства.

Главное – не забывать, что за всеми этими технологиями стоят люди. Когда токарь видит, что система помогает ему избежать брака, а не лишает работы, отношение меняется кардинально. Поэтому мы всегда начинаем с обучения и объяснения, а уж потом берёмся за технологии.

– Вы как-то упоминали, что являетесь дистрибьютором программного обеспечения в сфере кибербезопасности. Расскажите подробнее о данном продукте. Какие потребности в сфере информационной безопасности он закрывает?

– Что касается кибербезопасности, мы подходим к этому как к строительству многоуровневой обороны. Представьте, что ваша IT-инфраструктура – это крепость. Недостаточно построить высокие стены (фаерволы), нужно ещё патрулировать территорию, контролировать кто входит и выходит, иметь планы на случай осады.

Вот как мы это видим на практике.

Начинаем всегда с базовой защиты – это как КПП на входе. NGFW- и UTM-системы не просто фильтруют трафик, а понимают, что именно пытается пройти. Например, могут отличить легитимное использование YouTube от попытки скачать вредоносный код.

Но стены – ещё не всё. Нужны «камеры наблюдения» внутри периметра, в IT – это системы IPS/IDS. Они отслеживают подозрительную активность уже внутри сети. Помню случай, когда такая система обнаружила аномальный трафик с рабочей станции бухгалтера, – оказалось, это была попытка подключения к бот-сети.

Особое внимание уделяем данным – они сейчас главная цель атак. Наши DLP-решения работают как внимательные пограничники: следят, чтобы конфиденциальная информация не утекла наружу. При этом система учится отличать нормальную работу от реальных угроз, чтобы не мешать сотрудникам делать свою работу.

Отдельная головная боль – привилегированные учётки системных администраторов. Наш подход к PAM напоминает банковское хранилище: доступ только по необходимости, все действия записываются, а пароли регулярно меняются.

Для финансового сектора у нас есть специальные «детективы» – системы защиты от мошенничества. Они анализируют транзакции в реальном времени и могут заметить то, что человек никогда не увидит. Один наш клиент из банка рассказывал, как такая система предотвратила кражу на 50 млн рублей, заметив аномальную активность в ночное время.

Но самое главное, все эти системы должны работать вместе. Как в оркестре: каждый инструмент играет свою партию, но вместе они создают гармонию. Мы настраиваем их так, чтобы они обменивались информацией об угрозах. Например, если IPS обнаружила атаку, фаервол сразу же блокирует источник.

При этом мы понимаем, что у каждого бизнеса свои особенности. Для небольшого интернет-магазина и крупного завода нужны разные подходы к безопасности. Поэтому мы не просто «продаём коробки». Сначала мы внимательно изучаем процессы клиента и только потом предлагаем решение.

**«МЫ НЕ ПРОСТО “ПРОДАЁМ КОРОБКИ”. СНАЧАЛА МЫ ВНИМАТЕЛЬНО ИЗУЧАЕМ ПРОЦЕССЫ КЛИЕНТА И ТОЛЬКО ПОТОМ ПРЕДЛАГАЕМ РЕШЕНИЕ».**

Как-то раз нам пришлось переделывать всю систему безопасности для производственного предприятия, после того как они пережили серьёзную атаку. Сейчас их IT-директор шутит, что их сеть защищена лучше, чем Форт-Нокс. Но в каждой шутке есть доля правды: современные угрозы действительно требуют комплексного подхода.

– Какие решения для хранения данных вы рекомендуете? Насколько высок экономический эффект от использования гибридной облачной архитектуры? Существуют ли риски для бизнеса при хранении данных в облаке и насколько они управляемы?

– Что касается систем хранения, здесь нет универсального решения, – всё зависит от задач. Обычно мы подбираем вариант под конкретные нужды, как портной, который шьёт костюм по индивидуальным меркам.

Например, для высоконагруженных баз данных или виртуальных машин лучше всего подходят All-Flash массивы вроде Dell PowerStore. Это как спортивный автомобиль – высокая скорость и минимальная задержка. Помню, как после перехода на такие системы один из наших клиентов из e-commerce в 3 раза ускорил обработку заказов в пиковые периоды.

Для резервного копирования и архивов используем решения типа Data Domain или PowerScale. Они умно сжимают данные – иногда в 10 раз! Это как складывать вещи в вакуумный пакет: место экономится значительно. Однажды помогли производственной компании сократить расходы на хранение архивных данных на 60%.

А для компаний, которые хотят всё в одном решении, предлагаем гиперконвергентные системы (HCI). Это как конструктор LEGO – серверы, хранилище и сетевое оборудование в едином комплексе. Особенно удобно для филиальных сетей – развернул и забыл о технических сложностях.

Что касается использования гибридной облачной архитектуры, экономический эффект здесь действительно заметный, но он заключается скорее в гибкости. Например, один наш клиент из ритейла теперь легко справляется с сезонными всплесками нагрузки в предпраздничные периоды – просто арендует дополнительные облачные мощности вместо покупки серверов «про запас».

Теперь про риски в облаке... Да, они есть, но с ними можно работать. Самый частый страх – безопасность данных. Здесь помогает многоуровневая защита: шифрование, двухфакторная аутентификация. Кстати, после внедрения MFA в одной логистической компании количество попыток несанкционированного доступа снизилось на 90%.

Риск зависимости от одного поставщика тоже решаем. Обычно мы советуем клиентам использовать несколько облачных платформ или гибридный подход. Как в известной поговорке – не клади все яйца в одну корзину.

А вот с затратами – интересная история. Да, облачные счета могут неприятно удивить, если за ними не следить. Но у нас есть практика FinOps – мы регулярно анализируем использование ресурсов и помогаем оптимизировать расходы. Например, недавно перенесли часть неиспользуемых данных в более дешёвый сегмент хранения и сэкономили клиенту около 40% ежемесячных платежей.



В общем, облака – это как общественный транспорт: не нужно покупать автобус, чтобы доехать до работы, но важно знать маршруты и расписание. При правильном подходе преимущества значительно перевешивают риски. Главное – не бросаться в омут с головой, а двигаться постепенно, с опытным проводником.

**«МЫ СТРЕМИМСЯ СТАТЬ  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ  
ПАРТНЁРАМИ, ЧТОБЫ КЛИЕНТ  
МОГ СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ  
НА СВОЁМ БИЗНЕСЕ,  
А МЫ ОБЕСПЕЧИВАЕМ  
БЕСПЕРЕБОЙНУЮ РАБОТУ ВСЕЙ  
ИТ-ИНФРАСТРУКТУРЫ».**

**– Была ли у вас практика внедрения искусственного интеллекта на производственных предприятиях? Какие процессы можно автоматизировать и оптимизировать с его помощью?**

– К внедрению искусственного интеллекта на производствах мы подходим практично: не создаём AI-алгоритмы с нуля, а скорее выступаем как «переводчики» между готовыми AI-решениями и реальными производственными процессами.

Вот живой пример: недавно мы работали с заводом по производству листового металла. У них была проблема – микротрещины и дефекты на высокоскоростной линии, которые операторы не успевали заметить. Мы не стали изобретать велосипед, а взяли готовое решение для компьютерного зрения от нашего партнёра-вендора. Установили промышленные камеры, подключили систему – и теперь она с точностью 99% определяет дефекты в реальном времени. Главный технолог завода сначала скептически говорил: «Никакой компьютер не заменит глаз опытного оператора», а через месяц он согласился с тем, что эта система видит то, что человек никогда не заметит.

Однако компьютерное зрение – это только вершина айсберга. Сейчас мы много говорим о предиктивном обслуживании. Например, на одном машиностроительном заводе мы внедрили систему, которая анализирует вибрации и температуру оборудования. Система учится на исторических данных и может предсказать поломку за несколько дней. Это как иметь опытного механика, который по звуку двигателя определяет, когда менять подшипники.

Ещё одно интересное направление – оптимизация логистики внутри цехов. Мы внедряем WMS-системы со встроенным AI, которые сами рассчитывают оптимальные маршруты погрузчиков. На одном из пищевых производств это помогло сократить время перемещения сырья на 30%.



Наша главная ценность в таких проектах заключается в том, что мы берём на себя всю невидимую работу: подбираем правильное оборудование, настраиваем сети, обеспечиваем безопасность данных. Как-то раз пришлось даже специальные серверы для edge-вычислений подбирать, чтобы AI-модели работали прямо в цеху, без задержек на передачу данных в облако.

Важно понимать: мы не продаём «волшебные таблетки». Каждое внедрение – это долгая работа по изучению процессов и обучению персонала.

Я вижу, что производственники постепенно меняют отношение к AI. Если раньше смотрели на это как на дорогую игрушку, то сейчас всё чаще приходят с конкретными задачами: «Помогите снизить процент брака» или «Хотим предсказывать износ оборудования». И это здорово – значит, технологии действительно начинают работать на бизнес.

**– Какие направления работы в IT-сфере вы считаете наиболее перспективными для себя на сегодняшний день? Куда планирует развиваться компания?**

– Если говорить о наших планах развития, мы смотрим на вещи практично. Опыт работы на российско-турецком направлении показал: клиентам нужны не просто модные технологии, требуется надёжное решение их реальных проблем.

Сейчас мы сосредоточились на трёх основных направлениях, в которых видим наибольший спрос.

Первое – это гибридная инфраструктура. Клиенты хотят одновременно контролировать свои данные и пользоваться преимуществами облаков. Мы помогаем строить такие гибридные архитектуры – часть систем локально, часть в облаке. Например, недавно для сети аптек сделали такое решение: базы данных с персональной информацией остались на их серверах, а системы аналитики и резервного

копирования переехали в облако. Руководитель IT-отдела теперь шутит, что «теперь спит спокойно – всё под контролем, но без головной боли с оборудованием».

Второе направление – кибербезопасность как сервис. Угрозы становятся сложнее, а найти хороших специалистов всё труднее. Поэтому мы предлагаем не просто поставить фаервол, а взять на постоянное обслуживание всю безопасность клиента. Среди наших клиентов есть банк, который устал постоянно обновлять и настраивать свои системы защиты. Теперь мы сами мониторим их сеть 24/7, а их специалисты могут сосредоточиться на развитии бизнеса.

Третье – промышленный IoT. Здесь мы помогаем заводам подключить старое оборудование к цифровым системам. Помню, как на одном машиностроительном предприятии мы устанавливали датчики на станки 1990-х годов. Главный инженер сначала сомневался: «Зачем моим старым станкам интернет?». А через месяц сам попросил поставить такую же систему в другом цеху, когда увидел, как она предсказала поломку прессы за неделю до аварии.

**НО ГЛАВНОЕ – МЫ МЕНЯЕМ  
ПОДХОД К РАБОТЕ. РАНЬШЕ  
МЫ ПРИХОДИЛИ К КЛИЕНТУ,  
СТАВИЛИ ОБОРУДОВАНИЕ  
И УХОДИЛИ. СЕЙЧАС  
МЫ СТРЕМИМСЯ СТАТЬ  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ  
ПАРТНЁРАМИ, ЧТОБЫ КЛИЕНТ  
МОГ СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ  
НА СВОЁМ БИЗНЕСЕ,  
А МЫ ОБЕСПЕЧИВАЕМ  
БЕСПЕРЕБОЙНУЮ РАБОТУ ВСЕЙ  
ИТ-ИНФРАСТРУКТУРЫ.**

Например, для одной логистической компании мы полностью взяли на себя обслуживание их сети филиалов. Теперь они не думают о том, как обновить прошивку на коммутаторах в другом городе или почему тормозит связь между складами – это наша забота.

По сути, мы хотим быть для клиентов не продавцами «железа», а надёжными партнёрами в цифровой трансформации. Чтобы, когда у них возникает любая IT-проблема, они знали – можно просто позвонить нам, и мы всё решим. Как недавно сказал один наш клиент: «С вами я могу заниматься своим бизнесом, а не разбираться с техникой». Для меня это лучшая оценка нашей работы.

*Беседовала Анна Добрынина*

Искусственный интеллект – одно из тех словосочетаний, которое сегодня звучит буквально везде: от деловых конференций и корпоративных стратегий до новостных заголовков. Но за этим скрывается реальная трансформация: ИИ уже сейчас глубоко встраивается в бизнес-процессы и меняет подходы к решениям, которые принимают компании, к тому, как они формируют взаимодействие с клиентами и управляют рисками.

Для специалистов EN Consulting Group, работающих в сфере юридического аутсорсинга и сотрудничества с государственными компаниями, этот вопрос особенно актуален. Сотрудники компании ежедневно сталкиваются с необходимостью обрабатывать большие массивы информации, проверять документы, анализировать судебную практику и обеспечивать соответствие требованиям законодательства. И именно здесь искусственный интеллект становится надёжным партнёром. Подробнее о возможностях и потенциале ИИ для применения в бизнесе, а также о том, как контролировать риски его использования, рассказывает Эмилия Невская, основатель и руководитель Emilia Nevskaya Consulting Group.



**ЭМИЛИЯ НЕВСКАЯ:  
«ИСКУССТВЕННЫЙ  
ИНТЕЛЛЕКТ – НЕ МОДА,  
А ИНСТРУМЕНТ,  
КОТОРЫЙ УЖЕ  
МЕНЯЕТ БИЗНЕС»**

Чтобы говорить об ИИ не как о модном термине, а как о реальном бизнес-инструменте, нужно рассмотреть его возможности подробно и на практике.

Когда мы произносим «ИИ», многие до сих пор представляют фильмы о роботах, способных самостоятельно мыслить и управлять людьми. Реальность сейчас совсем иная.

ИИ в бизнесе – это алгоритмы, которые умеют:

- анализировать данные быстрее человека;
- выявлять закономерности, которые сложно заметить «невооружённым глазом»;
- прогнозировать события на основе статистики и больших массивов информации;
- автоматизировать рутинные процессы, освобождая специалиста для более интеллектуальной работы.

Здесь важно подчеркнуть: **ИИ не заменяет человека, а усиливает его**. Он делает работу эффективнее, но именно специалист остаётся носителем контекста, в частности юридического и делового опыта, ответственности.

## ПОЧЕМУ БИЗНЕСУ ТАК ПОМОГАЕТ ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В НАШЕ ВРЕМЯ?

**1. Ускорение процессов.** Там, где раньше уходили часы, сегодня требуется несколько минут. ИИ быстро занимается поиском, анализом информации. Человек физически может просмотреть несколько десятков документов или таблиц в день, а вот ИИ способен анализировать сотни тысяч строк данных за считанные секунды и находить закономерности, которые специалист заметил бы лишь через дни работы. Вместо того чтобы вручную собирать данные из разных источников, ИИ формирует аналитические отчёты и прогнозы почти в реальном времени. При этом человеку остаётся лишь принять решение на основе готовых выводов. Кроме того, что очень важно: алгоритмы искусственного интеллекта не ограничены рабочим временем. Это особенно ценно в клиентском сервисе – чат-боты и голосовые помощники отвечают мгновенно, независимо от времени суток, работают 24/7, чего не может сделать ни один человек. В целом, ИИ ускоряет процессы потому, что берёт на себя однообразную, аналитическую и вычислительную часть работы, позволяя человеку сосредоточиться на том, где нужны стратегия, креативность и ответственность.

**2. Снижение издержек.** Автоматизация рутинных процессов уменьшает расходы на операционные процессы. Большая часть расходов бизнеса – зарплаты сотрудников. Когда рутинные процессы (такие как проверка документов, сортировка данных, обработка заявок) автоматизируются, компании требуется меньше времени и людей для выполнения тех же задач. Кроме того, ошибки

сотрудников часто ведут к дополнительным расходам: штрафам, судебным издержкам, затратам на исправления. ИИ не исключает ошибки полностью, но значительно уменьшает их количество, так как работает по заданным алгоритмам и не устаёт, что зачастую свойственно сотрудникам. Также ИИ помогает находить «узкие места» и перерасход ресурсов. Например, в логистике алгоритмы рассчитывают маршруты так, чтобы сократить пробег и расходы на топливо. В производстве алгоритмы прогнозируют износ оборудования, снижая расходы на ремонт. В маркетинге они анализируют аудиторию, чтобы не тратить бюджет на неэффективную рекламу. Что ещё следует подчеркнуть, чат-боты и автоматизированные HR-системы могут взять на себя часть функций по онбордингу сотрудников: они отвечают на вопросы, выдают инструкции, помогают с документацией. Это снижает нагрузку на HR-отдел и затраты на обучение.

**«ИИ УСКОРЯЕТ ПРОЦЕССЫ, ПОТОМУ ЧТО БЕРЁТ НА СЕБЯ ОДНООБРАЗНУЮ, АНАЛИТИЧЕСКУЮ И ВЫЧИСЛИТЕЛЬНУЮ ЧАСТЬ РАБОТЫ, ПОЗВОЛЯЯ ЧЕЛОВЕКУ СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ НА ТОМ, ГДЕ НУЖНА СТРАТЕГИЯ, КРЕАТИВНОСТЬ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ».**

## 3. Повышение качества решений.

Прогнозы на базе больших данных позволяют минимизировать ошибки. Человек может опираться на десятки факторов, но ИИ – на тысячи. Он способен одновременно учитывать статистику продаж, поведение клиентов, экономические тренды, регуляторные ограничения. В результате решение строится не на «интуиции» и не на фрагментарной информации, а на максимально полной картине. Например, если брать банковскую сферу, искусственный интеллект оценивает вероятность невозврата кредита не только по официальному доходу клиента, но и по косвенным параметрам (истории покупок, паттернам расходов). Это повышает точность решений о выдаче займа. Также стоит отметить, что ИИ лишён субъективности – он оценивает данные строго по алгоритмам. Это снижает вероятность ошибок, вызванных усталостью, давлением или личными симпатиями. ИИ позволяет не просто анализировать прошлое, но и строить прогнозы: «Что будет, если...». Так, компания может просчитать разные сценарии и выбрать оптимальный.

**4. Конкурентное преимущество.** Компании, внедрившие ИИ, быстрее реагируют на изменения рынка. А в условиях высокой конкуренции и быстрых изменений именно скорость и точность реакции определяют, кто выигрывает, а кто остаётся позади. Алгоритмы быстро обрабатывают всю рыночную информацию, начиная с новостей и публикаций в СМИ, данных продаж и поведения клиентов, динамики цен конкурентов, заканчивая трендами в соцсетях. Так, например, ритейлеры используют ИИ для отслеживания динамики цен у конкурентов. Если конкурент снижает стоимость товара, система автоматически корректирует прайс, чтобы компания не потеряла покупателей. И такое можно внедрять и использовать в любой сфере. ИИ позволяет заранее увидеть, что именно будет востребовано. Например, в одежде – спрогнозировать, какие модели будут популярны в следующем сезоне, в продуктовой сфере – оценить рост спроса на определённые товары перед праздниками, а, например, в юридических услугах – понять, какие направления будут особенно актуальными после изменений в законодательстве. Также компании, использующие ИИ, быстрее тестируют гипотезы и принимают решения о запуске новых продуктов. Алгоритмы анализируют отзывы и запросы потребителей, формируют предложения о доработке продукта, оценивают вероятность успеха на рынке. Если растёт спрос, ИИ пересчитывает оптимальный уровень запасов. Если, наоборот, падает, корректирует производство и закупки. А ещё ИИ помогает компаниям предлагать каждому клиенту именно то, что ему нужно. Это увеличивает лояльность и уменьшает отток. Например, Amazon использует ИИ для персональных рекомендаций. Это обеспечивает до 35% их выручки – компания обгоняет конкурентов именно за счёт точного знания клиентов.

Для организаций это не просто удобство, это вопрос эффективности и соответствия требованиям.

## ГДЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ ИИ

Необходимо также поговорить об основных направлениях ИИ в бизнесе. Каждый юрист, бухгалтер или HR-специалист знает, сколько времени уходит на повторяющиеся действия: сверка реквизитов, проверка корректности данных, подготовка типовых документов.

ИИ сегодня автоматизирует:

- составление договоров по шаблону;
- проверку комплектности пакета документов;
- сверку реквизитов и дат;
- обработку заявок клиентов.

В **EN Consulting Group** мы используем ИИ для первичной проверки договоров. Система подсвечивает проблемные места: пропущенные реквизиты, потенциальные

несоответствия закону, ошибки в датах. Юристу остаётся принять финальное решение. Это позволяет сэкономить до 60% времени на таких задачах.

### КАДРОВЫЙ ПОМОЩНИК

Что касается помощи HR-специалистам, прежде всего искусственный интеллект значительно облегчает этап поиска и отбора кандидатов. Современные алгоритмы способны автоматически обрабатывать огромные массивы резюме, выделяя ключевые компетенции, опыт и навыки, сравнивать их с требованиями конкретной вакансии и формировать список наиболее подходящих соискателей. То, что раньше у рекрутера занимало дни и даже недели, сегодня можно сделать за считанные часы. Более того, системы ИИ могут искать потенциальных кандидатов не только среди присланных откликов, но и в открытых источниках, например на профессиональных платформах вроде LinkedIn. В результате HR получает более широкий и при этом точный пул кандидатов.

Следующий этап – первичная коммуникация. Искусственный интеллект здесь тоже берёт на себя значительную часть задач. Чат-боты и голосовые помощники способны отвечать на стандартные вопросы соискателей: какой график работы в компании, какой пакет льгот предусмотрен, какие документы нужно подготовить. Они же могут автоматически рассылать приглашения на собеседования, напоминания о встречах и даже проводить первичное тестирование кандидатов. Таким образом, HR-специалисты освобождаются от десятков однотипных переписок и звонков, а кандидаты получают быстрые и понятные ответы.

Очень важная функция ИИ в HR – повышение качества подбора. Человеческий фактор неизбежен: рекрутер может руководствоваться личными предпочтениями, симпатиями или, напротив, предвзятым отношением. Алгоритмы же анализируют только факты: опыт кандидата, его навыки, совпадение с профилем должности. Более того, системы машинного обучения могут сопоставлять данные новых кандидатов с профилями уже работающих сотрудников и прогнозировать, кто с наибольшей вероятностью будет успешен и задержится в компании надолго. Такой подход позволяет снизить текучесть кадров и сократить количество ошибок при найме.

После того как кандидат принят, искусственный интеллект помогает ему быстрее адаптироваться. Сотрудники часто сталкиваются с вопросами: где найти нужные инструкции, как оформить отпуск, к кому обратиться за пропуском. Вместо того чтобы отвлекать HR-отдел, новичок может обратиться к виртуальному помощнику, работающему на базе ИИ, и получить мгновенный ответ. Более того, алгоритмы

формируют персонализированные программы обучения для новых сотрудников в зависимости от их уровня подготовки и должности.

Отдельное направление – аналитика и удержание персонала. Искусственный интеллект способен собирать и обрабатывать данные о работе сотрудников: уровень вовлечённости, удовлетворённость условиями труда, результаты внутренних опросов, даже активность во внутренних корпоративных системах. На основе этих данных система может выявить риски увольнения и предсказать, кто из сотрудников с высокой вероятностью покинет компанию в ближайшие месяцы. Для HR это огромный плюс: зная о риске заранее, можно вовремя предложить человеку карьерные перспективы, повышение или обучение, тем самым снизив текучесть и сохранив ценные кадры.

### «ИИ – ЭТО ИНСТРУМЕНТ ПОДДЕРЖКИ, А НЕ САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ СУБЪЕКТ, И КОНТРОЛЬ ВСЕГДА ОСТАЁТСЯ ЗА СПЕЦИАЛИСТОМ».

ИИ также помогает в организации обучения и профессионального развития. Вместо стандартных курсов «для всех» алгоритмы выстраивают индивидуальные траектории развития. Если сотрудник работает в продажах, ему предлагаются курсы по переговорам; если планируется его рост до руководящей должности – обучение лидерству и управлению проектами. Системы фиксируют результаты обучения, оценивают динамику развития навыков и дают HR-специалистам данные о том, насколько программы действительно эффективны.

Наконец, искусственный интеллект даёт HR совершенно новые возможности в стратегическом планировании. Алгоритмы анализируют бизнес-планы компании, состояние рынка труда и внутренние данные, чтобы прогнозировать потребность в кадрах на несколько лет вперёд. Они помогают моделировать бюджет на персонал, выявлять подразделения, где высок риск дефицита специалистов, и заранее готовить меры по их укреплению. Таким образом HR-отдел перестаёт быть только операционным звеном и превращается в полноценного стратегического партнёра бизнеса.

Важно подчеркнуть и экономический эффект. Благодаря внедрению ИИ HR-службы тратят меньше времени на рутинные задачи, реже совершают ошибки при подборе, быстрее закрывают вакансии. Всё это означает снижение издержек для бизнеса: компания не теряет деньги из-за долгих простоев или неудачных наймов,

а сотрудники HR могут сосредоточиться на том, что невозможно автоматизировать – на построении доверительных отношений с людьми и развитии корпоративной культуры.

В итоге искусственный интеллект помогает HR-специалистам не только ускорить и упростить работу, но и сделать её более качественной и стратегически значимой. С его помощью рекрутинг становится точнее, адаптация сотрудников – быстрее, удержание персонала – эффективнее, а планирование кадров – более взвешенным. И главное: ИИ освобождает HR от рутинных задач и даёт возможность заниматься тем, что всегда было главным в этой профессии, – людьми.

### АНАЛИЗИРУЙ ЭТО

Искусственный интеллект работает и как аналитик. Аналитика всегда была сердцем бизнеса. Но объём информации сегодня таков, что человек физически не в состоянии его обработать. Именно здесь на помощь приходит искусственный интеллект. Он способен не просто собирать и структурировать данные, но и находить в них закономерности, которые остаются невидимыми для человеческого глаза. Например, при анализе судебной практики алгоритмы способны «прочитать» тысячи решений за несколько лет, выявить повторы, проследить, как менялась позиция судов в разных регионах, и на основе этого предложить вероятный сценарий развития дела. Такой анализ вручную занял бы у юриста недели, а система справляется за часы.

Не менее ценен ИИ в изучении поведения клиентов. Он способен выявлять скрытые тенденции: как меняются предпочтения покупателей в зависимости от сезона, региона и даже конкретных событий. Благодаря этому компании заранее понимают, какой товар будет пользоваться спросом, какой сервис окажется наиболее востребованным, а какой сегмент клиентов находится в зоне риска ухода к конкурентам. Это позволяет выстраивать персонализированные предложения и удерживать клиентов ещё до того, как они сами осознают свои потребности.

Что касается непосредственной работы с клиентами, стоит отметить, что сегодня ожидания клиентов меняются стремительно: люди хотят получать ответы здесь и сейчас, без задержек и длинных очередей. При этом они ценят не только скорость, но и удобство общения – интуитивно понятный язык, персональный подход и возможность решить вопрос без лишних шагов. Искусственный интеллект стал тем инструментом, который позволяет бизнесу выстроить такой сервис.

Современные чат-боты уже давно перестали быть «автоматическими автоответчиками». Сегодня это системы, способные

вести диалог в естественной форме, распознавать контекст и предлагать решения, а не просто набор ссылок. Они мгновенно обрабатывают запросы и закрывают типовые ситуации: от уточнения статуса заказа до подбора нужного документа. Таким образом клиент получает ощущение живого и оперативного контакта с компанией.

Особое значение приобретает использование голосовых технологий. Ассистенты, построенные на ИИ, понимают речь с высокой точностью, умеют уточнять детали и направлять человека по наиболее короткому пути решения задачи. Они доступны круглосуточно и не ограничены языковыми барьерами: один и тот же ассистент может общаться с клиентами на разных языках, что особенно важно для международных компаний.

В результате компания получает не просто инструмент для сокращения нагрузки на колл-центры или отделы поддержки. Она формирует совершенно новый стандарт взаимодействия – когда клиент уверен, что получит ответ без ожидания, в удобной форме и именно тот, который ему нужен. Это напрямую влияет на уровень лояльности, доверия и готовность возвращаться к бренду снова.

### КОНТРОЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Несмотря на все преимущества, которые приносит искусственный интеллект бизнесу, его использование связано с определёнными ограничениями и рисками. Эти вопросы нельзя игнорировать: они напрямую влияют на эффективность внедрения технологий и доверие к ним со стороны сотрудников, клиентов и партнёров.

Прежде всего работа ИИ полностью зависит от качества данных. Алгоритм может быть сколь угодно сложным и совершенным, но, если исходная информация неполная или искажённая, выводы окажутся некорректными. В бизнесе это особенно критично: на основании прогнозов и аналитики принимаются важные решения, и ошибка, вызванная «грязными данными», может обернуться финансовыми потерями или репутационными рисками. Поэтому компаниям важно уделять особое внимание чистоте, полноте и актуальности информационных массивов, на которых обучается система.

Второй аспект связан с юридической ответственностью. Алгоритм может подсказать решение, предложить прогноз или выявить закономерность, но он не несёт никакой ответственности за свои выводы. В конечном счёте именно человек принимает решение и отвечает за его последствия. Это особенно заметно в тех сферах, где цена ошибки велика: в финансах, медицине, юриспруденции. Компании должны чётко разграничивать: ИИ – это инструмент поддержки, а не самостоятельный субъект, и контроль всегда остаётся за специалистом.



Третий блок ограничений касается этики. Искусственный интеллект работает с огромным количеством персональных данных – от информации о клиентах и сотрудниках до коммерческих сведений. Любая утечка или неправомерное использование этих данных может привести к серьёзным последствиям: от нарушения закона о защите информации до потери доверия со стороны общества. Именно поэтому внедрение ИИ должно сопровождаться строгим соблюдением правовых норм, прозрачной политикой хранения и обработки данных и внедрением инструментов киберзащиты.

Наконец, нельзя забывать о человеческом факторе внутри самой компании. Сотрудники нередко воспринимают искусственный интеллект как угрозу: появляется страх, что алгоритмы заменят людей и приведут к сокращению рабочих мест. Это сопротивление вполне естественно, и задача руководителей – донести до команды реальную цель внедрения технологий. ИИ не подменяет специалиста, а лишь снимает рутину, освобождая время для более важных и содержательных задач. Там, где сотрудники понимают, что

новые инструменты помогают им работать быстрее и эффективнее, уровень доверия и вовлечённости в цифровые проекты значительно выше.

Таким образом, ограничения искусственного интеллекта связаны не с самим инструментом, а с условиями его применения. Чистые данные, прозрачное распределение ответственности, соблюдение этических норм и грамотная работа с персоналом – вот те факторы, которые позволяют максимально использовать возможности технологий и при этом избежать их потенциальных рисков.

Искусственный интеллект – это не мода, а инструмент, который уже меняет бизнес. Он позволяет работать быстрее, точнее, безопаснее. Но самое главное – он усиливает человека, а не заменяет его.

В **EN Consulting Group** мы убеждены: будущее принадлежит тем компаниям, которые смогут соединить профессиональный опыт и современные технологии. Именно синергия знаний и ИИ даёт возможность бизнесу быть гибким, конкурентоспособным и устойчивым в условиях быстро меняющегося мира.



# INET STUDIO: ПРОЕКТЫ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ В СФЕРЕ DIGITAL

– Руслан, сегодня достаточно крупные компании доверяют работу над своим брендом и продвижением компании INET Studio. Расскажите, как вы пришли в IT-сферу? Какие фундаментальные ценности вот уже 19 лет помогают вам удерживать лидирующие позиции на столь высококонкурентном рынке?

– Я родился в Кемерово и через несколько лет моя семья переехала в Наро-Фоминск – город с населением 65 тысяч человек. Здесь я пережил все яркие моменты 1990-х, свойственные тогда малым городам: улицы без освещения, подача воды по несколько часов в день... А во время «тучных 2000-х» в страну полились инвестиции, но главное, что определило мою жизнь, – по регионам потянулся интернет. Тогда даже не верилось, что им можно пользоваться дома, а не в интернет-кафе. И это впечатляло. Уже тогда, школьником, я всерьёз заинтересовался IT-сферой. По купленной в ларьке книге изучил принципы работы сети и понял, как создать собственный сайт. Моя мотивация заключалась в желании быть полезным миру и своему городу. Поэтому я создал информационно-развлекательный сайт Наро-Фоминского района – ИРСН.

В 2002 году он перерос в более крупный проект – «Наро-Фоминск Online». Как и любому студенту, мне нужны были средства. И я придумал, как их заработать – создал на своём сайте раздел: «Вам нужен компьютер? Обращайтесь». Собирая системники, я постепенно осваивал азы клиентского сервиса.

Осенью 2006 года появилась моя собственная интернет-студия. За 19 лет усердной работы она разрослась в аккредитованную IT-компанию с более чем 130 сотрудниками. Постепенно мы начали работать с пулом крупных клиентов, а их приход заставил нас перестроить и все внутренние процессы. Так мы пришли к реорганизации и созданию отделов. В компании появились веб-департамент, креативный департамент, отделы дизайна, SEO, SMM, а бухгалтеров

Сегодня, когда цифровые технологии становятся неотъемлемой частью бизнеса, выбор надёжного партнёра для реализации проектов в сфере digital играет ключевую роль. В INET Studio в основе любой идеи лежат опыт и почти двадцатилетняя экспертиза. Здесь научились проявлять чуткость к партнёрам и замечать мельчайшие детали, способные повлиять на успех дела заказчика.

Каждый реализуемый проект начинается с глубокого понимания бизнеса клиента, его целей и задач. Такой индивидуальный подход позволяет разрабатывать максимально эффективные стратегии. Клиенты INET Studio получают не просто услуги, а полноценные решения, адаптированные под их уникальные условия и требования рынка.

Одним из главных факторов успеха компании является команда профессионалов, которую удалось собрать основателю и CEO digital-агентства INET Studio Руслану Миняжетдинову. Он рассказал нашему журналу о том, как в условиях кадрового дефицита ему удалось объединить под своим крылом лучших профессионалов России, благодаря чему были разработаны сервисы и решения, позволяющие оперативно создавать уникальные B2B- и B2E-платформы.

и юристов объединили в полноценный бэк-офис. С новой структурой поменялся и подход к персоналу. Поддержка и развитие сотрудников стали обязанностями руководителей подразделений. Людям необходимо, чтобы они могли прийти со своими предложениями, решениями и даже проблемами к руководству.

Замечая сильные стороны сотрудников, мы предоставляем все условия для развития профессионального трека. Причём человек может жить в своём родном городе и работать на удалёнке. Наши сотрудники живут в самых разных городах России, в разных часовых поясах, и нам это даёт преимущество: пока московский «офис» засыпает, дальневосточный уже просыпается. Главное, что меня мотивирует – связь с людьми и возможность распределять финансовые потоки по стране. Поэтому в моей компании главный принцип – это человечность. Я думаю не только о сотрудниках, но и об их семьях. Из любви к людям и желания быть полезным обществу рождаются силы решать и управлять, а также вдохновение создавать новые продукты и масштабировать своё дело.

**– Как вы работаете с клиентами для понимания их потребностей и задач? Насколько широк спектр компетенций INET Studio?**

– Мы работаем с проектами любой сложности, от промопроектов (простые лендинги, чековые промо с геймификацией) до сложных платформ федерального масштаба. Например, более 6 лет мы разрабатываем и поддерживаем две большие платформы для фармацевтов и врачей. На нашей платформе педиатры и онкологи проходят не только повышение квалификации, но и проводят наблюдательные исследования, которые позволяют анализировать эффективность препаратов. С помощью нашей платформы пациенты вносят свой неоценимый вклад в улучшение продукции фармацевтическими и косметическими компаниями.

Есть у INET Studio и большие контентные проекты, где мы управляем не только сайтом, но и редакцией: контролируем написание статей, которые соответствуют техническому заданию от нашего SEO-отдела, ведь от темы статьи сильно зависит органический трафик и выход статьи в топ-10.

За 19 лет работы на рынке, а мы по сути видели все этапы развития Digital-рынка России, мы нарабатывали уникальный опыт и насмотренность. И когда мы приходим к клиенту, мы в первую очередь не себя презентуем, а слушаем его запросы и узнаём болевые точки.

Наша ключевая особенность заключается в том, что мы видим в каждом заказчике партнёра. Мы стремимся к тому, чтобы наши отношения с клиентом выходили из рамки «клиент–подрядчик» в рамки «партнёр–партнёр».



**«Мы работаем с проектами любой сложности, от промопроектов до сложных платформ федерального масштаба».**

**– Хочу расспросить вас о тех технологиях и инновациях, которые вы применяете при работе с клиентами из промышленно-го сектора. Какие задачи сегодня наиболее актуальны и востребованы рынком?**

– Здесь я хотел бы обратить внимание на наши платформы B2B, которые могут быть адаптированы для промышленного сектора.

У нас есть готовые решения, востребованные крупными предприятиями с большим количеством сотрудников. Например, B2E-платформа для мотивации и обучения персонала, несколько проектов по организации внутренних порталов компаний, начиная от базы знаний, заканчивая системой идей и объединения в команды для внутрикорпоративного соревнования.

Удержание, мотивация и разработка внутрикорпоративных порталов сейчас очень востребованы рынком. Мы обладаем высоким уровнем экспертизы по созданию и поддержанию таких инструментов и можем разработать портал под любые задачи бизнеса, причём сделать это достаточно оперативно, используя уже готовые модули и микросервисы. Это также может быть разработка портала с нуля, под конкретный запрос и нужды заказчика.

Инновации в основном сейчас связаны с применением нейросетей и ИИ-агентов. В 2022 году мы создали AI-департамент, в задачи которого входят анализ всех выходящих нейросетей на рынке и реализация сценариев их применения. Также мы работаем над созданием собственных решений на основе искусственного интеллекта, направленных на решение проблемы факт-чекинга в ответах нейросетей, а для промышленности это особенно критично.

**– Какими реализованными проектами компании вы особо гордитесь?**

– Чуть выше я как раз рассказывал о них. В первую очередь платформами для врачей. Это действительно большой федеральный проект, там зарегистрировано свыше 60 тысяч фармацевтов и более 14 тысяч врачей из разных регионов нашей необъятной Родины.

У нас большие и долгосрочные планы по развитию данных платформ совместно с нашими клиентами. Для INET Studio важно не только получать прибыль, но и быть полезными обществу, вкладываться в развитие социально значимых проектов.

Также у нас есть контентные проекты с посещаемостью в миллион уникальных пользователей в месяц, по факту на наших



контентных проектах были практически все жители России, но никто не знает, что их разрабатывали, поддерживаем и продвигаем именно мы в связи с соглашениями о неразглашении (NDA), подписанными с заказчиками.

**– Совсем недавно IT-сфера столкнулась с проблемой кадрового дефицита. Как вы оцениваете текущее состояние кадрового потенциала отрасли? Что помогает вам удерживать в компании талантливых и востребованных рынком специалистов?**

– Мы не загоняем себя в тесные рамки, нанимая сотрудников только из своего региона, поэтому нам удаётся находить прекрасных специалистов по всей России. Кроме того, я считаю очень важным работать над удержанием сотрудников. В этом плане я изучал международный опыт, и в результате использования разных методик понял, что по многим критериям нашей компании подходит японская модель управления. Сотрудников можно удерживать не только высокими зарплатами, есть ряд инструментов, применение которых оказывается более эффективным, чем простое повышение оклада. Люди имеют свойство выгорать, могут уходить из-за отсутствия интересных проектов и задач, переработок, токсичной атмосферы в коллективе.

Пожалуй, есть несколько лайфхаков, на которые можно обратить внимание, для того чтобы создать действительно сильную и профессиональную команду даже в условиях кадрового голода: не ограничиваться своим регионом, устраивать испытательный срок, научиться работать в разных часовых поясах, инвестировать в сотрудников в плане их обучения и профессионального роста.

Чтобы создать компанию, в которой люди захотят оставаться долгие годы, нужно обеспечить им поддержку: быть готовым помочь советом, обучить. Мы выстраиваем такую систему коммуникации, которая позволяет получать обратную связь от сотрудников об уровне их внутренней удовлетворённости. Когда это нужно, даём возможность взять на себя больше ответственности. В некоторых случаях путь от выгорания – возможность создать собственный проект в рамках компании. Сотрудники периодически предлагают мне идеи, мы обсуждаем детали, финансируем, и всё это вырастает в крупные проекты.

Для выстраивания такой системы важна регулярность: запланированные one-to-one встречи с сотрудниками, пересмотры карты компетенций, но самое главное – эмпатийный подход руководства.

Работа на удержание – это проявление заботы о сотруднике, его самочувствии, физическом и ментальном, развитии, амбициях, доступности руководства и открытости. Когда ваша команда это чувствует, она работает намного лучше и становится счастливее.

**– Вы упомянули про японскую модель управления. Несколько слов о ней. Какие принципы из этой модели вы используете?**

– Вкладываясь в удержание сотрудников, я постепенно стал адептом японской модели управления.

Исторически в Японии было принято выбирать компанию один раз и на всю жизнь. Сотрудники работали годами в одном месте, росли с бизнесом и, если не происходило ничего экстраординарного, не стремились перейти в другую организацию.

Такая стабильность позволяет руководителю снижать издержки на поиск и обучение новых сотрудников, выстраивать устойчивую корпоративную культуру и формировать сильную команду.

Есть несколько основных принципов, которые мы внедрили у себя в компании: руководители отделов вырастают из рядовых сотрудников, стаж работы в компании влияет на уровень зарплаты, выстроена система наставничества, мы практикуем коллегиальное принятие важных решений и поддерживаем тёплую, местами даже семейную атмосферу в коллективе, концепция непрерывного совершенствования – фокусировка на малых, но регулярных улучшениях, что в совокупности приводит к значительному повышению качества продукции и услуг.

Кроме понятных нам принципов, у японской модели есть свои минусы: японцы привыкли к переработкам, жёсткой дисциплине и менее гибкой структуре. Это уже не вписывалось в моё видение компании: моей целью было создать максимально комфортные условия для работы, чтобы сотрудники оставались в агентстве на долгий срок. Поэтому мы точно забрали принципы этой модели.

**«В 2022 году мы создали AI-департамент, в задачи которого входят анализ всех выходящих нейросетей на рынке и реализация сценариев их применения».**

**– Остаётся ли у вас время на семью при таком плотном графике? Ведь в основе развития вашей компании лежит принцип человечности, а такой подход требует большой эмоциональной вовлечённости с вашей стороны.**

– Меня радует, что людей в INET Studio становится всё больше. В то же время пугает,

что при масштабировании компании я могу потерять связь с сотрудниками и перестать узнавать их в лицо. В больших коллективах представители одного департамента часто не знают ничего о коллегах из другого, а это приводит к проблемам в коммуникации и прозрачности. Во избежание этой ситуации мы запустили корпоративный дайджест INET Pulse, где каждый руководитель рассказывает, чего мы добились за последнее время, какие тендеры выиграли, а какие проиграли и почему, – в общем, мы вместе радуемся и впитываем опыт. У нас есть целый раздел в дайджесте, где сотрудники могут рассказать и показать свои фото из отпуска, мы закупили на всех флаги компании, раздали их на летнем корпоративе, и теперь сотрудники фотографируются с флагами, что повышает и общий дух коллектива.

Выгорание неизбежно на любой работе, если отдавать ей много сил. В 2017 году у нас был критический момент – мы брались за любой проект и трудились без выходных, из-за этого потеряли несколько ценных сотрудников. Это стало сигналом, что пора что-то менять. Мы стали внедрять чёткое разделение рабочего и нерабочего времени и следить за загрузкой.

Окончательно осознание, что нельзя работать 80–90% в сутки, ко мне пришло, когда я стал отцом двоих детей. Дети требуют очень много времени и внимания, но и приносят много радости. Сейчас выходные я провожу с семьёй, стараюсь не отвечать на звонки, за исключением форс-мажоров.

Переключение с работы на личную жизнь очень важно. Необходимо вырабатывать комфортный для себя ритм жизни.

Например, я не могу похвастаться, как многие успешные люди, тем, что встаю в пять утра и к обеду успеваю сделать половину дел. Я просыпаюсь в лучшем случае в восемь утра, но и ложусь поздно – ближе к двум ночи. Мне комфортно работать и мыслить, когда все уже спят: я пробовал разные варианты графика, и на данный момент для меня это оптимальный – опять же все люди индивидуальны.

Кроме того, от усталости спасает делегирование, но с ним у меня всегда были проблемы: мне долго казалось, что лучше меня никто не справится с работой. Ценность этого инструмента я понял только со временем. Сейчас я чётко осознаю, что некоторые проекты лучше поручать опытным сотрудникам, которые могут взглянуть на задачу свежим взглядом. А я, если понадобится, смогу скорректировать что-то после.

**– Вы не стоите на месте: появляются новые идеи и проекты. Поделитесь своими планами по развитию компании.**

– Буквально две недели назад мы получили заключение Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации о включении нашего сервиса умной маркировки рекламы «SmartErid» в реестр отечественного ПО. Замечу, что сервис полностью запатентован в Роспатенте. Благодаря этому сервису мы помогаем рынку полноценно соблюдать законодательство ФЗ-347, включая саморекламу. Наш сервис и наша команда полностью забирают на себя все заботы по маркировке: мы автоматизируем этот процесс, исключая человеческий фактор.

Сейчас пока ещё часть рынка находится в серой зоне при соблюдении ФЗ-347, но мы делаем всё, чтобы как можно скорее все компании смогли соблюдать законодательство благодаря автоматизации этого процесса, что позволит сэкономить и финансовые, и человеческие ресурсы бизнеса.

Три последних месяца мы работали над новым позиционированием компании. Меняется рынок – меняемся и мы. Для нас важно, чтобы новые клиенты, зайдя на наш сайт и ознакомившись с нашим портфолио, понимали, чем мы ценны рынку. Сейчас у нас в работе новый брендинг, который мы планируем запустить к 2026 году. Это будет совершенно новый логотип, который показывает наши корни, ведь мы являемся умной и технологичной российской компанией.

Также сейчас мы разрабатываем новый портал под собственные нужды, который позже будем рады предложить рынку и похожим на нас компаниям. Здесь мы исходим из принципа, что-то хочешь предложить рынку, сделай сначала для себя.

Мы постоянно развиваемся, обучаемся, растём над собой, принимаем участие в стратегических сессиях. Недавно мы приняли решение создать конструктор из своих сервисов, что позволит ускорить процесс запуска новых проектов и поможет нашим клиентам наглядно показать возможности микросервисов, то, что можно спроектировать с их помощью. Это позволит гораздо быстрее запускать новые и уникальные (созданные под задачи клиента) B2B- и B2E-платформы.

*Беседовала Анна Добрынина*



# ЦПЭ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ: БИЗНЕС БЕЗ ГРАНИЦ



*Директор  
АНО «Центр  
поддержки экспорта  
Владимирской  
области»  
Дарья Гречухина*

АНО «Центр поддержки экспорта Владимирской области» (далее – ЦПЭ ВО) – одна из организаций инфраструктуры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в сфере внешнеэкономической деятельности и несырьевого экспорта в регионе. Началась его деятельность в марте 2017 года. Учредитель ЦПЭ ВО – Министерство экономического развития и промышленности Владимирской области. Продукция региона традиционно пользуется высоким спросом, предприятия вносят весомый вклад в создание технологического суверенитета страны. На региональном уровне действует ряд мер поддержки, которые интересны экспортоориентированным предприятиям.

## Экспортная поддержка

ЦПЭ ВО предоставляет услуги по информационно-аналитической, консультационной, организационной поддержке экспортной деятельности субъектов предпринимательства Владимирской области, что содействует их выходу на иностранные рынки:

- консультирование по вопросам экспортной деятельности;
- сопровождение экспортного контракта;
- содействие в поиске и подборе иностранного покупателя;
- обеспечение доступа субъектов предпринимательства к запросам иностранных покупателей на товары (работы, услуги);
- организация и проведение международных, реверсных, межрегиональных бизнес-миссий;

**«ВЛАДИМИРСКАЯ  
ОБЛАСТЬ  
ЭКСПОРТИРУЕТ  
СВЫШЕ 400  
ВИДОВ ТОВАРОВ В  
БОЛЕЕ ЧЕМ 100  
СТРАН МИРА».**

- организация участия субъектов предпринимательства в международных выставочно-ярмарочных мероприятиях на территории Российской Федерации и за пределами территории Российской Федерации;

- обеспечение участия субъектов предпринимательства в акселерационных программах по развитию экспортной деятельности.

## Экспортный потенциал

Владимирская область – уникальный регион, имеющий 6 отраслевых центров промышленных компетенций (пищевая промышленность, стекло, фармацевтика, машиностроение, химия, мебель).

Промышленность Владимирской области – это почти 4 тысячи предприятий, из



которых около 900 – крупные и средние. В регионе размещены ведущие производители электрооборудования, машиностроения, станкостроения, изделий химии, стекла, лекарств, бытовой техники, продовольственных товаров, а также текстильные и швейные производства.

Область активно участвует в реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт», благодаря которому поддержку получают более 60% экспортёров региона.

Во Владимирской области разработана региональная программа развития экспорта, которая полностью отвечает санкционным вызовам. Она включает в себя три взаимосвязанных проекта, которые планируется реализовать до 2030 года:

- «Системные меры развития экспорта Владимирской области до 2030 года»;
- «Инфраструктурные меры реализации экспортной политики Владимирской области»;
- «Развитие экспорта туристических услуг Владимирской области».

### Современные вызовы

Экспортёры столкнулись с ограничением доступа к традиционным европейским и американскому рынкам. Это подталкивает бизнес искать новые точки роста и альтернативные пути выхода на международные торговые площадки, включая азиатские, африканские и латиноамериканские.

Такие изменения подталкивают к значительному реформатированию структуры продаж, изменению в маркетинговых планах и адаптации выпускаемой продукции для потенциальных потребителей, а также кар-

## ЦПЭ ВО – ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ БИЗНЕСА НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ.

динально меняются логистические цепочки.

Переориентация на новые рынки требует глубокого понимания местных условий торговли, кросс-культурных особенностей потребителей и специфики ведения бизнеса. Владимирские предприниматели часто испытывают недостаток информации о потенциальных партнёрах и условиях входа на рынок. ЦПЭ ВО предоставляет возможность компаниям-экспортёрам популяризировать свой продукт и заявить о себе в международных изданиях.

В этом году для международных публикаций выбраны следующие страны: Китай, Беларусь, Казахстан и Узбекистан.

### Активное взаимодействие

Задача ЦПЭ ВО – помочь бизнесу Владимирской области выйти на иностранные рынки товаров, услуг и технологий, а также

всячески стимулировать экспортоориентированные предприятия, в том числе повышая конкурентоспособность и эффективность их деятельности. Услугами ЦПЭ ВО на сегодняшний день уже пользуется более 200 компаний.

В 2025 году при оказании комплексной поддержки ЦПЭ ВО компании региона отгрузили свою продукцию в 18 стран: Азербайджан, Казахстан, Узбекистан, Армения, Туркменистан, Беларусь, Таджикистан, Молдова, Республика Киргизия, Вьетнам, Монголия, Абхазия, Грузия, Турция, Китай, Сербия, Франция, ОАЭ.

В 2025 году ЦПЭ ВО поставил глобальную задачу: расширить продвижение региональной продукции на новых направлениях. Было запланировано 6 международных выставок с коллективными стендами, бизнес-миссии и 13 международных выставок с индивидуальными стендами. Многие мероприятия из запланированных уже состоялись. Предприятия Владимирского региона высоко оценивают организацию и помощь ЦПЭ ВО в налаживании деловых контактов с потенциальными партнёрами.

В настоящее время специалисты ЦПЭ ВО продолжают помогать компаниям по вопросу получения сертификата «Сделано в России» от Российского экспортного центра. В ближайшее время начнётся приём заявок на получение регионального добровольного сертификата «Сделано со смыслом» («Сделано во Владимирской области»), который подтвердит качество продукта, созданного с учётом экологических стандартов и социальной ответственности бизнеса. Этот проект является флагманским для ЦПЭ ВО и владимирской экономики и в будущем 2026 году.

*Подготовил Вячеслав Колесников*

Во Владимирской области, традиционно ассоциируемой с историей и ремёслами, сегодня развивается современная промышленность нового поколения. Один из самых ярких примеров – компания «Бергус», многопрофильное производственное предприятие, открытое в 2016 году и ставшее заметным игроком на рынке косметики, бытовой химии, медицинской продукции и других популярных товаров.



## «БЕРГУС»: ПРОИЗВОДИМ ТО, ЧТО ПОКУПАЮТ КАЖДЫЙ ДЕНЬ

### ТРУДНОСТЯМ ВОПРЕКИ

Компания была создана в апреле 2016 года. Практически с нуля в кратчайшие сроки во Владимирской области появилось новое современное высокотехнологичное производство. Выбор направлений деятельности определялся заранее, из расчёта реалий российской экономики: было решено делать то, что в Российской Федерации не производят вообще или производят в минимальных количествах. Таким образом, в списке первой выпускаемой продукции предприятия оказались лейкопластыри – востребованный и нечастый по тем временам товар.

Для повышения квалификации и приобретения опыта специалисты «Бергуса» изучали современные технологии производства на предприятиях Германии и Италии. Там же преимущественно закупалось автоматизированное оборудование, были найдены лучшие поставщики сырья.

Выпустив первые образцы, компания успешно прошла государственную регистрацию десятков видов продукции, а в дальнейшем на предприятии были разработаны и запатентованы собственные торговые марки, сегодня широко известные потребителям.

Уровень конкуренции в выбранном направлении изначально довольно высо-



кий, почти все конкуренты – иностранные производители со сложившейся репутацией. Среди них и крупные транснациональные бренды, которые на момент начала работы «Бергуса» занимали буквально все полки магазинов. Но молодой компании постепенно удалось пробиться и уверенно занять свою нишу, продемонстрировав покупателям высокое качество своей продукции.

### ГИГАНТ ПРОИЗВОДСТВА

Сегодня «Бергус» – это не просто завод, это высокотехнологичный производственный комплекс с собственной лабораторией, где создано более 2500 уникальных

рецептур. За годы работы предприятие трижды модернизировало мощности, значительно расширив площади и повысив технологическую автономность.

Одно из ключевых преимуществ компании – полная локализация производственного цикла на территории Владимирской области. От разработки состава и тестирования сырья до контроля качества и упаковки – всё происходит в одном месте. Это позволяет «Бергусу» оперативно реагировать на изменения рынка, обеспечивать стабильность поставок и поддерживать высокий уровень качества продукции.

Компания непрерывно инвестирует в обновление парка оборудования, большая часть которого произведена в Европе. При этом «Бергус» поддерживает и отечественного производителя. К примеру, такие ключевые элементы, как котлы для варки косметики, закупаются у российских поставщиков.

Компания активно развивает контрактное производство и уже реализовала более 200 проектов для клиентов. «Бергус» помогает партнёрам на всех этапах – от разработки формулы до подбора упаковки и этикетки. Благодаря гибкости, технологической базе и вниманию к деталям компания становится надёжным промышленным партнёром для брендов разного масштаба.

### ЗА КАЧЕСТВО В ОТВЕТЕ

На предприятии выпускается продукция под несколькими брендами, охватывающими разные сегменты рынка. Например, Lunya – серия детской уходовой косметики, зубной пасты и бытовой химии. Все средства этой линейки разрабатываются с учётом особенностей нежной и чувствительной кожи малышей. Уходовая косметика для женщин представлена брендом Living Dew. Она предусмотрена в двух версиях – эконом и премиум.

А бытовую химию, медицинские маски, бахилы и пластыри объединяет Arma. Эта продукция соответствует требованиям государственных тендеров и сертифицирована для использования в медицинских учреждениях.

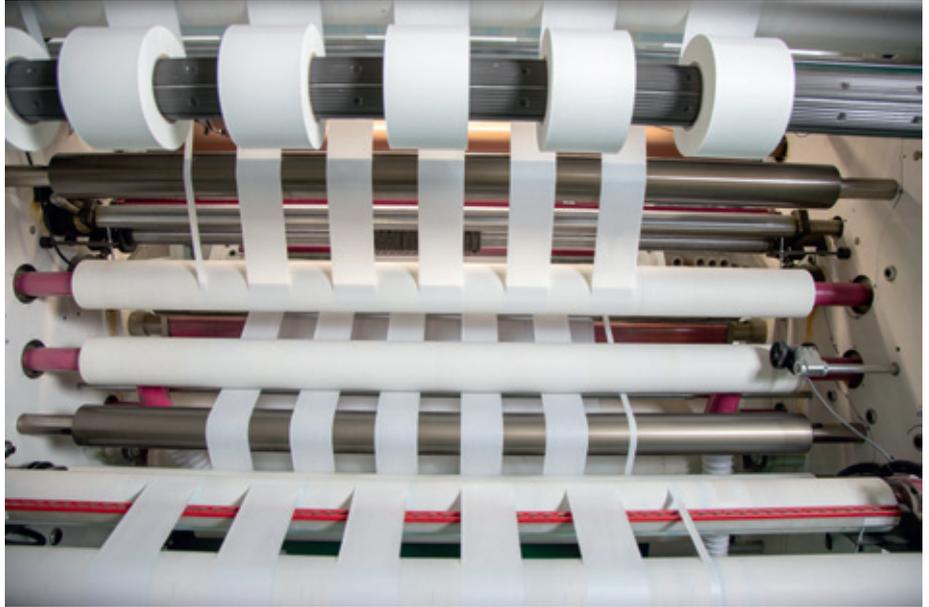
Надо отметить, что традиционно продукция компании производится из высококачественного сырья преимущественно европейского происхождения и имеет всю необходимую разрешительную документацию. Каждая партия проходит многоэтапный контроль – от входного тестирования до финальной проверки готового продукта и упаковки. А перед запуском продаж продукция проходит потребительское тестирование: реальные пользователи оценивают текстуру, запах, эффективность и удобство упаковки. И только после положительной оценки и всех проверок новый продукт идёт в серийное производство. Добавим, что компания ежегодно расширяет список своих товаров, пользующихся стабильным спросом у покупателей. Для управления качеством продукции на производстве внедрена система менеджмента качества ISO 9001 и ISO 13485-2017.

С целью минимизации воздействия на окружающую среду на «Бергусе» действует программа экологического контроля. Так, вся бытовая химия имеет подтверждённые ЭКО-сертификаты. Регулярная сдача макулатуры – ещё один шаг компании в рамках этой политики.

### «БЕРГУС»: РОСТ ДИСТРИБУЦИИ

ООО «Бергус» продаёт продукцию оптом и имеет дистрибьюторов в большинстве регионов России. При этом в компании происходит постоянный рост дистрибуции – это результат системной работы над качеством, логистикой и сервисом. Продукция «Бергуса» поставляется в фармацевтические и торговые сети, дистрибьюторские и оптовые компании по всей России и в ближнее зарубежье. Продукция для розничных покупателей размещается на маркетплейсах Ozon, Wildberries, Магнит Маркет и в интернет-магазинах «Золотое Яблоко» и «Детский мир».

Кроме того, она имеет сертификат СТ-1, подтверждающий её происхождение и дающий преимущества при участии в госзакупках.



С 2019 года предприятие развивает и экспортные направления работы. Среди постоянных стран-экспортёров – республики Казахстан, Кыргызстан и Армения.

### ГЛАВНОЕ – ЛЮДИ

Компания «Бергус» создаёт современные рабочие места, регулярно и вовремя выплачивает заработную плату, строго соблюдает все нормы охраны труда и инвестирует в развитие персонала. Доброй традицией стали корпоративные праздники и подарки для сотрудников и их детей. Работаящим на предприятии сотрудникам предоставляется возможность проходить тренинги, курсы повышения квалификации и даже получить дополнительное образование за счёт компании.

Также «Бергус» тесно сотрудничает с учебными заведениями Владимирской области, в которых получают образование будущие кадры для промышленности.

На предприятии всегда рады квалифицированным сотрудникам, готовы предоставить им индивидуальную систему мотивации.

### ОПЕРЕЖАЯ ВРЕМЯ

Многопрофильное производственное предприятие «Бергус» представляет собой технологически прогрессивное, современное, ответственное производство. Статус компании подтверждается её регистрацией в Государственной информационной системе промышленности (ГИСП). Согласно паспорту промышленного предприятия, «Бергус» входит в топ-30 предприятий своей отрасли. Это пример того, как региональное предприятие может сочетать традиционные отрасли с инновационным подходом, внося вклад в экономику и повышая планку качества на рынке.

«Бергус» – не просто производитель. Это часть промышленного будущего Владимирской области.

Одни видят в искусственном интеллекте угрозу человечеству, предрекая, что ИИ оставит людей без работы, другие надеются, что нейросети – это одно из главных достижений XXI века, после которого жизнь изменится навсегда. А третьи уже «приручили» нейросети, чтобы было удобно тысячам пользователей.

С работой компании «Войс Коммьюникэйшн» нас знакомит её руководитель Евгений Полковников.

«АЛЛО, ГОВОРИТЕ!»

Путь компании – это история о технологическом вызове и глубоком понимании человеческих потребностей. Всё началось почти 15 лет назад, когда исследовательское агентство решило развиваться как IT-компания.

Тут уместно сказать несколько слов о её руководителе Евгении Полковникове. Путь в бизнесе у выпускника исторического факультета был нетривиальный.

Его первый проект, Независимое агентство региональных исследований (НАРИ), запущенный в 2001 году, быстро зарекомендовал себя как одно из ведущих исследовательских агентств страны в области маркетинговых, социально-политических исследований и консалтинга. Расширяя горизонты, в 2005 году компания внедрила направление BTL-услуг, а в 2007 году запустила один из первых в России аутсорсинговых контакт-центров.

На рубеже 2010-х, в ответ на запросы времени (и во многом их предвосхищая), появилась ООО «Войс Коммьюникэйшн». Очень быстро компания вошла в число ведущих аутсорсинговых контакт-центров в России, наладив успешное сотрудничество с крупнейшими российскими компаниями. Завоевание позиции в высококонкурентном сегменте потребовало объединения усилий: интеллектуальных, технических и, конечно, маркетинговых.

Когда конкуренты пошли по тому же пути, открывая новые филиалы, «Войс Коммьюникэйшн» уже смотрела далеко вперёд. Рост технологий и желание дальнейшего развития заставили задуматься над новыми направлениями. В итоге был выбран только зарождавшийся на тот момент рынок речевых технологий. Так компания стала пионером во внедрении голосовых помощников, речевой аналитики и голосовой биометрии.

# «Войс Коммьюникэйшн»: ДО ЧЕГО ДОШЁЛ ПРОГРЕСС



Этот путь был нелёгким – многие компании не сразу понимали потенциал инноваций, было немало сомнений. Среди первых клиентов, решившихся внедрить у себя речевые технологии, были такие крупные игроки, как «Аэрофлот», «Промсвязьбанк», «Сбербанк-Спасибо».

*«Голос – удивительный инструмент, которым нас наделила природа. Он меняется вместе с нами. И цифровые технологии не могли обойти эту сферу стороной. Мы делаем всё, чтобы голос помогал людям», – говорит Евгений Полковников.*

#### «НАШИ ТЕХНОЛОГИИ – НАШЕ ПРЕИМУЩЕСТВО»

В компании «Войс Коммьюникэйшн» несколько лет назад разработали и вывели на рынок MAICS (Multichannel AI Communication Service) – первую в России мультиканальную коммуникационную pop-code-платформу на основе искусственного интеллекта. Она позволяет реализовывать комплекс задач и сценариев в сфере исследований, сбора баз данных, оповещений, лидогенерации, продаж, но главная её функция – предоставлять быстрый и удобный инструмент создания голосовых помощников для приёма входящих обращений.

Это не просто набор функций, это уникальный инструмент с упрощённой pop-code-логикой, позволяющей клиентам быстро создавать сложные сценарии коммуникаций. «Мы дали бизнесу режисёрский пульт, теперь он сам пишет сценарии своих голосовых сервисов, меняет их на лету, – объясняет Полковников. – Это прорыв в скорости и гибкости».

«Помните автоответчик, который просто молча записывал вас? Это было что-то из прошлого века. Нам казалось – голосовой ИИ не должен быть бездушным. Именно поэтому мы пошли дальше и стали создавать настоящих голосовых помощников, которые умеют слушать, понимать и отвечать».

Сегодня в клиентском портфеле ООО «Войс Коммьюникэйшн» – ведущие компании в сфере телекоммуникаций, пассажирских перевозок, страхования и даже атомной энергетики. Автоматизация приёма входящих звонков – это те возможности, которые доступны сейчас не только крупным корпорациям, но даже среднему и малому бизнесу. Внедрение голосового помощника, с одной стороны, для бизнеса сокращает затраты на обслуживание клиентов, с другой – повышает качество и доступность информации.

Отдельно стоит отметить внедрение голосовых помощников для оказания государственных и муниципальных услуг. Это направление активно развивается, повы-

шая доступность информации. Среди последних кейсов «Войс Коммьюникэйшн» можно выделить внедрение голосового помощника на горячую линию Министерства образования Владимирской области. Подобные проекты имеют ярко выраженный социальный эффект, так как значительно улучшают качество получения государственных услуг.

#### УНИКАЛЬНОСТЬ В КАЖДОМ ПРОДУКТЕ

Компания «Войс Коммьюникэйшн» сразу же с момента прихода на рынок речевых технологий и искусственного интеллекта стремилась вкладываться в разработку собственных продуктов. Именно поэтому в компании постоянно работает отдел R&D, в задачи которого входят разработка инновационных решений, создание по-настоящему уникальных продуктов. Одним из таких продуктов стала система акустической аналитики «SecureTrackAI», функции которой – мониторинг всех звуков в определённом периметре, их распознавание, локализация и мгновенное оповещение в случае появления звуков повышенной опасности: это крики, паника, выстрелы, взрывы.

В своём сегменте она уникальна, в мире на данный момент имеются всего 2–3 аналога. Отметим, что «SecureTrackAI» создавалась при поддержке Российского фонда развития информационных технологий.

Применение системы акустической аналитики может значительно повысить безопасность не только в местах массового скопления людей: аэропорты, вокзалы, концертные залы, – но и, например, в школах, подъездах. В целом это большой потенциал использования «SecureTrackAI» в рамках программы «Безопасный город», для комплексного мониторинга ситуации в парках и в неблагополучных районах.

Отдельно стоит упомянуть: поскольку акустическая аналитика не привязана ни к какому конкретному языку, у неё огромные экспортные перспективы. Сейчас «VoiceCom» ведёт переговоры по внедрению данной системы в Казахстане, в Объединённых Арабских Эмиратах и во Вьетнаме.

Кроме того, «SecureTrackAI» может быть «дообучена» на определение любых звуков, в том числе неслышимых человеческому уху. Так, например, перспективным видится направление промышленной детекции – нахождение по звуку поломок в работающем двигателе.

#### «ВАМ ЗВОНЯТ МОШЕННИКИ!»

Борьба с преступниками, использующими мессенджеры и телефонную связь вышла на государственный уровень. В компании «Войс Коммьюникэйшн» тоже занимаются проблематикой в сфере безопасности: «Одним из ключевых направлений наших научных изысканий является

голосовая биометрия. Голос человека является уникальным инструментом, с помощью которого с высокой степенью вероятности можно определить принадлежность голоса, проходящего биометрическую проверку. Каждый из нас имеет уникальное строение голосовых связок, расположение зубов, особенности строения горла и т.д., так же как человек распознает звонящий ему по телефону голос, так и система определяет владельца уникального голосового слепка». Уже сейчас ведущие банки активно внедряют голосовую биометрию, а в недалёком будущем она может стать своего рода универсальным «отпечатком пальца» для любой удалённой коммуникации.

#### ИИ НА СЛУЖБЕ У БИЗНЕСА

Отдельное, совсем новое направление для ООО «Войс Коммьюникэйшн» – создание чат-бота на базе искусственного интеллекта – IQBot. Если голосовые агенты заменяют сотрудников контакт-центра в среднем на 60–80%, забирая на себя всю рутинную коммуникацию, в данном случае всё ещё интереснее. Используемые технологии AI позволяют полностью заменить человека в текстовых форматах коммуникации с клиентами. Чат-бот консультирует, продаёт, оказывает полный спектр пред- и постпродажного сопровождения, обладает базой знаний, которую не может выучить ни один оператор. Однако стоимость его использования в разы ниже, чем работа живого человека.

IQBot интересен самому широкому кругу, в том числе относительно небольшим компаниям: медицинским и ветеринарным клиникам, HR, страховым компаниям, организациям в сфере ЖКХ, интернет-магазинам, банкам, компаниям, занимающимся продажей и арендой недвижимости, доставкой еды, логистическим фирмам, автосервисам, гостиницам, салонам красоты, девелоперам, продавцам на Ozon и Wildberries, аптекам. И этим список не исчерпывается.

Евгений Полковников подчёркивает: «Сегодня, когда, с одной стороны, на рынке труда отмечаются серьёзный кадровый голод и рост запросов по заработной плате, а с другой – компании стремятся оптимизировать расходы, внедрение AI-технологий – это уникальное решение, которое способно сохранить для компании качество клиентского сервиса, при этом сокращая расходы на обслуживание».

В завершение нашего разговора Евгений отметил: «Мы уверенно смотрим в будущее и продолжаем следовать миссии нашей компании – стремимся к тому, чтобы речевые технологии и искусственный интеллект стали доступны самому широкому кругу людей и каждому бизнесу, способствовали повышению доступности информации, повышали уровень безопасности жизни и открывали новые возможности, о которых сейчас, может быть, никто даже не задумывается».

# «ЭЛРОС»: ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ЛЮДЕЙ

**В** современном мире цифровая трансформация стала ключевым фактором развития как государственного управления, так и бизнеса. Одним из лидеров этого процесса в Центральном федеральном округе и по всей России является компания ООО «ЭлРос» — системный интегратор и разработчик программных решений, более 19 лет работающий на рынке информационных технологий. История компании — это путь от небольшого интегратора до мощного игрока с собственными разработками, уникальной экспертизой и международными амбициями.



## Первые шаги и становление

Компания «ЭлРос» была основана в 2012 году, однако её истоки уходят в середину 2000-х годов, когда команда инженеров и специалистов занималась системной интеграцией, поставкой оборудования и программного обеспечения. Первые проекты включали внедрение серверного ПО, корпоративной почты, систем телефонии и коммуникаций (Microsoft Exchange, SharePoint, Lync). Сотрудники проходили аттестации у мировых вендоров и повышали квалификацию, чтобы предлагать клиентам полный спектр услуг.

С самого начала компания уделяла внимание качеству и экспертизе: технический аудит объектов заказчиков, индивидуальный подбор решений и их грамотное внедрение стали основой доверия клиентов. Одним из первых успехов стало сотрудничество с образовательными организациями Владимирской области — Владимирским институтом развития образования и IT-Кубом города Коврова в рамках реализации национальных проектов России.

## Инновации и технологии

Компания «ЭлРос» всегда стремилась использовать самые современные технологии и подходы. Ещё до массового распространения в России её специалисты начали работать с BI-системами, ситуационными центрами и нейронными сетями. В период пандемии COVID-19 ко-

манда разработала уникальную систему QR-кодирования и аналитики посещений, которая позволила заведениям общепита продолжить работу, а жителям — получать уведомления о контактах с заражёнными. На внедрение этой системы потребовалось всего три дня.

Среди инноваций «ЭлРос» — интеграция искусственного интеллекта в туристические сервисы. Платформа «LOOK-ВОКРУГ» использует нейросети для персонализации маршрутов, рекомендаций и коммуникации с туристами. Сервис включает билетную систему, маркетинг-плейс сувениров, интеграцию с официальными порталами и возможность взаимодействия через Telegram-бота.

В сфере образования компания первой на уровне региона РФ реализовала «Цифровую экосистему образования» — платформу дистанционного и смешанного обучения, которая объединяет школы, колледжи и другие образовательные организации. В систему «Обеспечение контроля качества питания», внедрённую уже в шести субъектах Российской Федерации, интегрированы функции контроля бюджетных средств и формирования индивидуального рациона.

В здравоохранении «ЭлРос» внедряет BI-решения для мониторинга льготного лекарственного обеспечения. Также компания построила систему оперативного реагирования для Ситуационного центра губернатора Владимирской области.

## Сложности и вызовы

История компании — это не только успехи, но и преодоление трудностей. Одним из главных вызовов стали международные санкции и необходимость перехода на отечественное ПО. «ЭлРос» одной из первых компаний региона полностью перенастроила свои процессы на работу с российскими платформами, что позволило сохранить устойчивость проектов и независимость от зарубежных поставщиков.

Другим серьёзным вызовом стала пандемия COVID-19, когда в кратчайшие сроки требовалось внедрять цифровые инструменты для медицины, образования и бизнеса. Благодаря накопленному опыту компания смогла предложить готовые решения, которые реально помогли обществу.

## Выход на международный рынок

Сегодня «ЭлРос» активно работает над международной экспансией. Ведутся проекты с Министерством здравоохранения Узбекистана по созданию единой медицинской платформы с телемедициной и ВКС. Разрабатываются предложения для стран Африки, где цифровизация может стать драйвером экономического роста. Компания также принимает участие в международных форумах ШОС и БРИКС, где выступает как эксперт в сфере цифровых технологий.

## КЛЮЧЕВЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ

- **2013** год – интеграция автоматизированных информационных систем в образовательных организациях Владимирской области. Начало большого пути в сфере цифровизации образования региона.
- **2014** год – туристический портал Владимирской области vladimirtravel.ru, открывший для компании новое направление – цифровизация сферы туризма и культуры.
- **2015** год – разработка ПО «Система контроля и управления доступом, СКУД».
- **2016–2017** годы – разработка АИС «Платформа сайтов».
- **2018–2020** годы – разработка и внедрение системы «Учёт питания» в Липецкой области и ХМАО. Система автоматизировала организацию школьного питания и стала эталоном качества в отрасли, разработка АИС «Навигатор дополнительного образования», АИС «Цифровая Экосистема Образования», АИС «Оценка компетенций педагогических работников».
- **2022** год – победа на 10-м ИТ-форуме «Проф-IT», подтверждающая высокий уровень компетенций.
- **2023** год – развитие решений в сфере кибербезопасности и BI-аналитики. Создание ситуационных центров и дашбордов для органов власти.
- **2024** год – создание базовой кафедры «Цифровые технологии» во ВлГУ, разработка АИС «Автоматизированная информационная система мониторинга и прогнозирования кадровой потребности организаций субъекта РФ», АИС «Каникулярный отдых», АИС «Обеспечение контроля качества питания».
- **2025** год – разработка АИС «Комплексная система управления библиотечным фондом», АИС «Единый агрегатор форм», АИС «Региональная информационная система цифровой координации, стандартизации и предиктивного анализа компонентов информационных систем» для регионов России, разработка инновационного туристического сервиса «LOOK-ВОКРУГ» с элементами искусственного интеллекта.

Сегодня в портфеле компании – более **800** проектов и около **20** информационных систем, которые работают во Владимирской, Рязанской, Липецкой, Ивановской, Ростовской областях, в ХМАО и на федеральной территории «Сириус».



## Ключевые кейсы «ЭлРос»

- Образование – региональные порталы, платформа сайтов, система «Обеспечение контроля качества питания» (6 регионов), «Навигатор дистанционного обучения», региональный интегратор мессенджера MAX с информационными системами партнерских регионов.
- Энергетика – цифровые решения для ОРЭС: личные кабинеты и портал технического присоединения (7+ регионов), интеграция с Госуслугами.
- Туризм – vladimirtravel.ru, сервис «LOOK-ВОКРУГ».
- Здравоохранение – BI-системы для Минздрава регионов, внедрение «РТ МИС».
- Кибербезопасность – подразделение по пентесту, проекты на «Тавриде».
- Коммерция – сайты, промышленные, инвестиционные и другие бизнес-порталы, информационные системы и сервисы, интернет-магазин «Русские ремёсла».

## На пути в будущее

История компании «ЭлРос» – это история постоянного роста, обучения и внедрения инноваций. Начав с системной интеграции и поставки оборудования, она превратилась в мощного игрока на рынке ИТ, который создаёт собственные продукты, внедряет цифровые экосистемы и помогает государству и бизнесу становиться эффективнее.

Сегодня «ЭлРос» – это более 100 специалистов, 800+ проектов, более 20 внедрённых информационных систем собственной разработки, признание на федеральном уровне и амбиции по выходу на международный рынок. В «ЭлРос» уверены: будущее принадлежит тем, кто готов использовать технологии ради улучшения качества жизни. И именно этим в компании занимаются каждый день.

## Максим Байрак, генеральный директор компании «ЭлРос»:

*«Мы более 18 лет помогаем государству и бизнесу меняться к лучшему через цифровую трансформацию. Наша команда создаёт решения, которые делают образование доступнее, культуру ближе, энергетику и здравоохранение эффективнее. Сегодня «ЭлРос» – это сотни успешных проектов, десятки запатентованных информационных систем, но самое главное – это наша уникальная команда, которая умеет превращать сложные задачи в простые и удобные решения, команда, которая обладает всей полнотой экспертизы в области разработки, информационной безопасности, управлению на основе данных, применения алгоритмов машинного обучения и нейросетей. Миссия компании заключается в создании продуктов, использование которых позволяет экономить ресурсы для самого ценного в жизни наших пользователей».*

**На** российском и зарубежном рынке «ДекорСтайлГласс» известен как производитель декорированной посуды из стекла. Предприятие было основано в 2007 году в городе Гусь-Хрустальный Ириной Демченко. На тот момент у неё уже был десятилетний опыт работы в сфере производства посуды.

Сегодня продукцию «ДекорСтайлГласс» можно найти и на полках крупнейших сетевых магазинов, и в ассортименте товаров индивидуальных предпринимателей, и на маркетплейсах.

За годы своей работы «ДекорСтайлГласс» зарекомендовал себя как надёжный поставщик, предлагающий качественную, востребованную и, главное, стильную продукцию. О сегодняшних заботах предприятия, о производстве уникальной посуды, рассчитанной на самый изысканный вкус, и о планах на будущее мы беседуем с Ириной Демченко, основателем и генеральным директором ООО «ДекорСтайлГласс».



## СтеклЯнная СКАЗКА

**– Ирина Мавлетовна, расскажите об истории создания предприятия. С чего всё начиналось?**

– История нашего предприятия начинается в 2007 году, и основа производственного цикла была заложена итальянским оборудованием знаменитой марки ANTONINI. Первоначально производство располагалось на скромных площадях: общая площадь – 400 м<sup>2</sup> плюс дополнительные 500 м<sup>2</sup> занимали складские помещения.

Первые шаги оказались крайне трудными: мировой финансовый кризис 2009 года, жёсткая конкуренция на рынке, дефицит финансирования и другие неизбежные проблемы стартапа заставляли нашу компанию балансировать на грани выживания.

Но упорство и целеустремлённость принесли успех: в 2012–2014 годах наше

предприятие стало ведущим поставщиком уникальной тематической посуды для Олимпийских игр в Сочи. А в последующие годы, с 2015-го по 2018-й, мы занимали 95% рынка посуды по производству лицензионной детской посуды из стекла.

В 2018-м начался новый этап развития – выход на международный рынок. Первая партия продукции успешно отправилась в Казахстан, открыв новую страницу в истории бренда.

Сегодня объёмы выпуска достигают внушительных цифр – около 3 млн декорированных изделий ежемесячно. Это позволяет стабильно удовлетворять растущие запросы рынка, гарантируя высокое качество каждой единицы товара и своевременность исполнения заказов.

**– Как осуществляется декорирование посуды «от» и «до»?**

– Декорирование посуды начинается с тщательной подготовки изделий: проверки качества, выявления дефектов и удаления возможных наклеек, способных испортить внешний вид продукции после обжига. Затем опытный специалист приступает непосредственно к художественному оформлению стеклянных изделий, применяя технику напыления или нанесения декоративных элементов (деколей). Завершающий этап – высокотемпературный обжиг, придающий изделию законченный эстетический облик и прочность. В результате всех технологических процессов мы получаем готовую высококачественную продукцию.

**– На каком оборудовании идёт работа? Есть ли необходимость поставок импортных запчастей?**

– Все печи на предприятии изготовлены известным итальянским брендом

ANTONINI, надёжность которого проверена годами безупречной эксплуатации. Ещё в 2020 году мы приняли для себя решение сформировать резерв необходимых комплектующих на собственном складе для стабильной и бесперебойной работы предприятия. Основная часть запчастей поставляется из-за рубежа.

*«Мы можем подготовить продукцию по индивидуальному заказу, включающему 100+ SKU, всего за 5–7 дней».*

**– Какое внимание уделяется на предприятии оптимизации и автоматизации производственных процессов?**

– Конечно, мы понимаем, что в связи с ростом цен на комплектующие и сырьё себестоимость готовой продукции постоянно растёт, тогда как наш клиент хочет видеть от нас постоянство в цене. Именно поэтому мы постоянно совершенствуем и оптимизируем производственные процессы. Благодаря участию в государственной программе «Повышение производительности труда» в 2022 году нам удалось существенно повысить эффективность производства – на целых 33%. Основной наш минус, но при этом и плюс, состоит в том, что большая часть процессов осуществляется вручную. Мы можем оперативно изготовить заказ как в 500 единиц, так и в 500 000 изделий. А главное наше преимущество использования ручного труда в том, что мы можем подготовить продукцию по индивидуальному заказу, включающему 100+ SKU, всего за 5–7 дней. Большие заказы от 50 000 штук на 1 SKU мы производим на автоматизированной линии.

**– Расскажите, как разрабатывается дизайн вашей уникальной продукции.**

– Чтобы постоянно радовать клиентов новыми актуальными решениями, дизайнеры «ДекорСтайлГласс» непрерывно ищут свежие идеи и вдохновляются последними трендами. Они смело отказываются от строгих правил и ограничений, полагаясь исключительно на творческие порывы, яркие впечатления и современные тенденции. Каждая оригинальная концепция быстро реализуется благодаря современным графическим редакторам, доводится до совершенства, согласовывается и оперативно запускается в производство.

**– Почему предпочтение в работе было отдано именно стеклянной посуде?**

– Разумеется, одна из ключевых причин выбора стекла понятна – ведь речь

идёт о городе стеклоделов. Собственное производство стеклянной посуды в Гусь-Хрустальном значительно упрощает логистику поставок, делая процесс быстрым и удобным. Однако не менее значима и другая сторона вопроса: уникальные свойства самого материала. Стекло обладает непревзойдённой красотой, прозрачностью и универсальностью, позволяя нам создавать изысканную, яркую и доступную каждому посуду.

**– На предприятии, кроме прочего, большое внимание уделяется дизайну собственной упаковки. Это влияет на продажи?**

– Упаковка – это больше, чем оболочка продукта, это визуальная составляющая, которая способна подчеркнуть индивидуальность бренда и создать особое настроение покупателя. Именно поэтому продуманная и креативная упаковка становится важным фактором, положительно влияющим на рост продаж.

**– Вы отслеживаете новые тренды, учитываете при работе мировой опыт?**

– Безусловно, мы внимательно следим за новейшими тенденциями и активно интегрируем международный опыт в свою деятельность. Постоянное изучение мировых практик позволяет нам оставаться конкурентоспособными и своевременно внедрять инновационные подходы. Для нас важно не только соответствовать актуальным требованиям рынка, но и превосходить ожидания наших клиентов, предлагая самые современные и эффективные решения.

**– Как часто идёт обновление ассортимента?**

– Мы стремимся идти в ногу со временем, чутко реагируя на изменения спроса и потребности наших клиентов. Постоянно пополняя линейку товаров интересными новинками, мы обеспечиваем разнообразие предложений, позволяющее удовлетворить любые предпочтения и пожелания потребителей.

**– Если можно, расскажите о вашей новой линейке посуды премиум.**

– Создавая новые коллекции премиум-класса, мы руководствовались желанием





уделяя больше внимания созданию уютной атмосферы вокруг себя. Это привело к увеличению спроса на товары, способные украсить повседневность и привнести ощущение роскоши даже в обычные дни.

Особое внимание уделяется качественной и красивой посуде – потребители стремятся выбрать изделия, которые будут радовать глаз ежедневно, а не только по особым случаям. Эта особенность создаёт хороший потенциал для расширения рынка и открывает новые возможности для производителей и продавцов.

Таким образом, мы продолжаем активно развиваться, предлагая широкий ассортимент товаров, соответствующих новым реалиям и желаниям покупателей жить комфортно и эстетично. И именно наша новая премиальная серия превращает желание иметь великолепную посуду в реальность, сохраняя доступную стоимость.

**– Как осуществляется продажа продукции? Это маркетплейсы, фирменные магазины?**

– Мы успешно сотрудничаем с ведущими сетевыми розничными магазинами, как федеральными, так и региональными, одновременно уверенно осваивая рынок онлайн-продаж через крупные маркетплейсы: Wildberries, Ozon и ЯндексМаркет. Этот комплексный подход позволяет охватывать широкую аудиторию, обеспечивая доступность нашей продукции для максимального числа покупателей. Мы производим B2B-проекты, лицензионные заказы, изготавливаем СТМ-проекты.

**– По какому принципу идёт отбор рабочих кадров? Это готовые специалисты или им требуется дополнительная подготовка?**

– Подбор персонала в нашей компании основан на сочетании профессиональных качеств и личностных характеристик кандидатов. Мы открыты как для опытных профессионалов, готовых внести вклад в развитие бизнеса, так и для начинающих специалистов, обладающих

клиентов окружить себя красивой посудой как для повседневного использования, так и для праздничных мероприятий, а также возможностью подчеркнуть вкус и статус владельца.

Дизайн регулярно обновляется, позволяя покупателям выбирать изделия, соответствующие их предпочтениям и интерьерному оформлению. Продукцию бренда можно приобрести не только в специализированных магазинах, но и через крупные онлайн-площадки, что делает покупку удобной и доступной.

Таким образом, продукция «Декор-СтайлГласс» занимает прочные позиции на рынке, удовлетворяя потребности покупателей, которые ценят качество, комфорт, дизайн и оригинальность.

**– Насколько сегодня востребована декорированная посуда?**

– Декорированная посуда сегодня пользуется заслуженной популярностью среди широкого круга потребителей. Эстетика, индивидуальность и функциональность – вот ключевые факторы, определяющие

высокий спрос на посуду. Декорированная посуда неизменно привлекает внимание своей уникальностью и способностью удивлять.

*«Стекло обладает непревзойдённой красотой, прозрачностью и универсальностью, позволяя создавать изысканную, яркую и доступную каждому посуду».*

**– Расскажите о рынке продаж. Есть тенденция к его расширению?**

– Тенденции к расширению есть всегда, главное – правильно увидеть направление и почувствовать запросы рынка.

После пандемии и локдауна многие люди привыкли проводить время дома,



Серия «Эстрелла»



Серия «Хейіз»



Серия «Линден»

высоким уровнем мотивации и желанием учиться новому.

Мы уделяем большое внимание поддержке профессионального роста работников, развитию корпоративной культуры и формированию команды единомышленников. Особая роль отводится созданию возможностей для самореализации и поощрения инициативности, что обеспечивает мотивацию сотрудников и укрепляет командный дух.

**– Каков ваш экспортный потенциал? Предприятие готово осваивать зарубежные рынки?**

– Да, безусловно, мы с удовольствием осуществляем поставки своей продукции за границу. Так, в 2021 году более 30% выпускаемой продукции отгружалось на экспорт в страны как ближнего зарубежья, так и дальнего. В нашем портфеле 20 стран, 43 компании. Ближнее зарубежье: Казахстан, Южная Осетия, Беларусь, Узбекистан, Армения, Азербайджан. Дальнее зарубежье: Молдова, Германия, Литва, Латвия, Польша, Чехия, Испания, Италия, Греция, Франция, Болгария, Сербия, Румыния, Эстония, Бельгия. К сожалению, начиная с 2022 года европейский рынок закрыт для нас, однако мы активно развиваем сотрудничество с партнёрами из стран СНГ, укрепляя своё присутствие на рынках ближнего зарубежья.

**– В чём заключается ваше сотрудничество с Центром поддержки экспорта Владимирской области?**

– Центр поддержки экспорта (ЦПЭ) Владимирской области оказывает нам постоянную поддержку в области экспорта и налаживания связей с нашими партнёрами за рубежом. В 2019 году ЦПЭ Владимирской области организовал бизнес-миссию в Казахстан, на которой мы провели более десятка переговоров и привезли два контракта, они работают и по настоящий момент. Отлично себя показала и бизнес-миссия в Азербайджане, организованная ЦПЭ Владимирской области в 2025 году. По итогам мероприятия состоялось подписание договора с крупной торговой сетью Азербайджана. Сейчас в активной фазе обсуждения находятся ещё два потенциальных контракта.

**– Как вы считаете, насколько устойчива мода на стеклянную посуду?**

– Стеклянная посуда – вне временных рамок. Её элегантность, экологичность и долговечность делают этот материал классикой, актуальной в любую эпоху.

**– Расскажите о производстве лицензионной продукции – посуды под брендами, а также о продукции B2B-сектора, выпускаемой в маркетинговых целях.**

– Популярность рынка лицензионной продукции достигла пика в период с 2015



по 2018 год. На нашей площадке изготавливалось до 95% лицензионной посуды из стекла российского производства. К нам приходили держатели лицензий с желанием или идеей изготовить посуду с изображениями любимых персонажей, порой даже не имея чёткого представления о конечном продукте. Мы брали на себя всю работу по изготовлению готового проекта «под ключ». Среди самых популярных брендов были детские лицензии, такие как «Маша и Медведь», Hello Kitty, «Губка Боб», «Ми-ми-мишки», «Машинки» и многие другие. Продукция продавалась в большинстве торговых сетей России и стран ближнего зарубежья. Ежегодно мы выпускали более 5 млн штук готовой продукции, включая кружки, стаканы, салатники, тарелки и наборы посуды. Но, к сожалению, начиная с 2019 года спрос на такую посуду стал сокращаться и в настоящий момент снизился до минимума, что составляет примерно 200 тысяч штук в год.

*«Эстетика, индивидуальность и функциональность – вот ключевые факторы, определяющие высокий спрос на стеклянную посуду».*

**– Как заказчики выходят на ваше предприятие? Каков процент постоянных клиентов?**

– Узнаваемость бренда «ДекорСтайл-Гласс» с каждым годом растёт. За последние годы формат торговли сильно изменился, переформатировался, и все рынки

сбыта, включая рынок посуды, уходят в онлайн-торговлю. Мы идём в ногу со временем и даём возможность купить нашу продукцию не только через сетевые магазины, но и через маркетплейсы.

Кроме того, в целях продвижения наша компания активно участвует в специализированных отраслевых выставках, рассматривая их как важнейшую площадку для демонстрации достижений, установления деловых контактов и расширения клиентской базы. Мы представляем свою продукцию широкой аудитории, демонстрируя лучшие образцы и новинки, открывая возможности для сотрудничества с партнёрами и покупателями. Участие в выставочных мероприятиях позволяет продвигать бренд, повышать его узнаваемость и укреплять позиции на рынке, а также получать обратную связь от потребителей, что служит основой для дальнейшего развития и улучшения ассортимента.

**– Поделитесь своими перспективными планами.**

– У нас грандиозные планы. Долгое время мы работали в сегменте эконом/эконом минус, но сегодня, видя стремление людей окружать себя предметами роскоши, мы сосредоточились на разработке премиальных коллекций посуды, ожидая большого успеха от этого шага.

Среди наших эксклюзивных серий премиум-класса представлены такие уникальные коллекции, как «Эстрелла», «Линден», «Хейз».

Каждая серия отличается уникальной фактурой стекла, широкой цветовой палитрой, изысканностью и красотой.

Наша основная цель – создавать посуду, достойную восхищения, внести частичку роскоши и праздничного настроения в жизнь каждого человека.

*Беседовал Вячеслав Колесников*

## Экспертная поддержка вашего бизнеса

30+  
лет на рынке

Решение задач любого  
уровня сложности

ТОП-8  
в России

Анализ состояния  
бухгалтерского  
и налогового учета

Диагностика  
налоговых рисков и  
налоговый health-check

Внедрение и  
сопровождение 1С:ERP  
и 1С:Документооборот

# ICONIC

## Международный системный интегратор



**3**

компаний



**100+**

сотрудников



**Филиалы**

- ✓ Москва
- ✓ Стамбул
- ✓ Санкт-Петербург



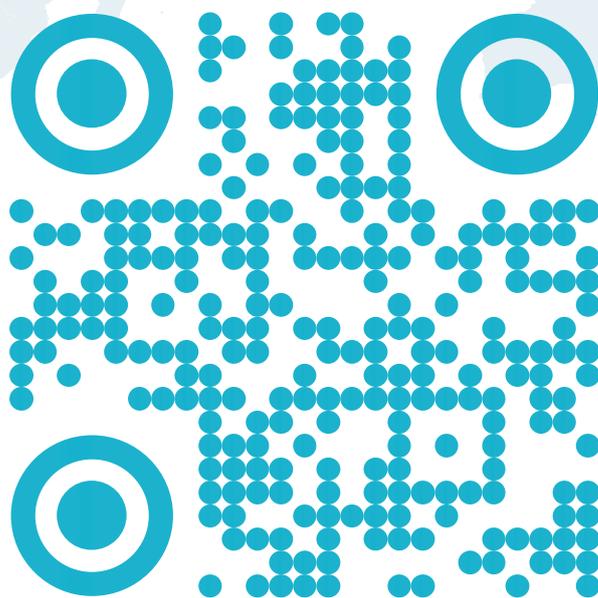
**1500+**

реализованных  
проектов



**50+**

партнёров  
по решениям



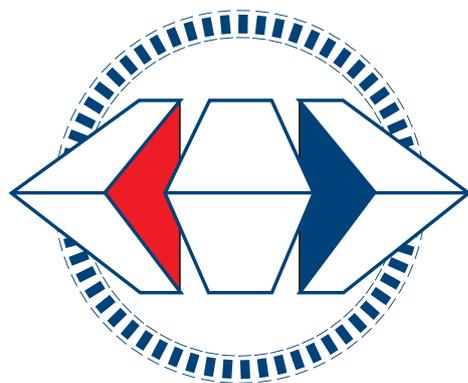
121609, Россия, Москва,  
Осенний бульвар, д.23

+7 495 432 32 00

moscow@iconic.ru

iconic.ru

**29–31  
ОКТАБРЯ  
2025**



**РОССИЙСКИЙ  
ПРОМЫШЛЕННИК  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ-ВЫСТАВКА**

**«ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ  
КАК ФУНДАМЕНТ  
НАЦИОНАЛЬНЫХ  
ПРОЕКТОВ»**

**14 000**  
УЧАСТНИКОВ

**350**  
ЭКСПОНЕНТОВ

**560**  
СПИКЕРОВ

**38**  
РЕГИОНОВ



СООРГАНИЗАТОРЫ:



**120** Минпромторг  
России



ОПЕРАТОР ФОРУМА:



**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ | КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»  
PROMEXPO.EXPOFORUM.RU**