



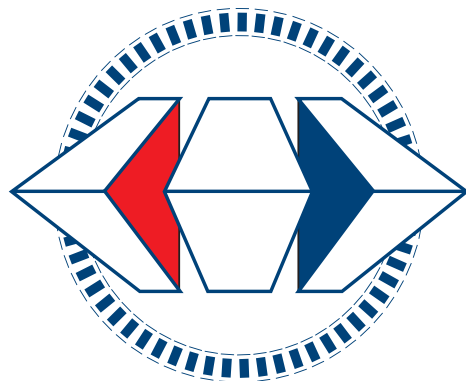
**РЕГИОНЫ НОМЕРА:**  
НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ,  
ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛАСТЬ

**МАРИЯ ЧЕРБОВА,  
ЛИДИЯ ХВОРОСТОВА,  
JUPITER GROUP LOGISTICS\*:  
«СВЯЗЬ С МИРОМ – ЗДЕСЬ!»**

\*«Юпитер Групп Лоджистикс»



**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**



**RBG**  
**www.rbgmedia.ru**  
Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.  
**12+**

Учредитель и издатель:  
**ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»**  
при поддержке ТПП РФ  
Главный редактор:  
**Мария Суворовская**  
Заместитель директора по коммерческим вопросам:  
**Ирина Длугач**  
Редактор номера:  
**Елена Александрова**  
Дизайн/вёрстка:  
**Елена Кислицына**  
Фото: **Эдуард Целуйко, Андрей Волков**  
Дирекция развития и PR:  
**Ольга Иванова, Екатерина Цындук, Кира Кузмина**  
Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР», г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3. Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

**Рукописи не рецензируются и не возвращаются.**  
Адрес редакции: **143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.**  
E-mail: **mail@b-d-m.ru**  
Тел.: **+7 (495) 528-17-35**  
**Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».**  
*Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.*  
**Russian Business Guide № 42/327 октябрь 2025**  
Подписано в печать: 16.10.2025  
Дата выхода в свет: 22.10.2025  
Тираж: **15000. Цена свободная.**

**RBG**  
**www.rbgmedia.ru**  
Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.  
**12+**

Founder and publisher:  
**BUSINESS DIALOG MEDIA LLC**  
with the support of the CCI of Russia  
The editor-in-chief: **Maria Suvorovskaya**  
Deputy Marketing Director: **Irina Dlugach**  
Managing Editor: **Elena Alexandrova**  
Designer: **Elena Kislitsyna**  
Directorate for Development and PR:  
**Olga Ivanova, Ekaterina Tsynduk, Kira Kuzmina**  
Photo: **Ed Tseluyko, Andrei Volkov**  
Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Elektroavodskaya, 20, building 3. Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication RBG. Materials are not reviewed and returned. Address of the founder and publisher:  
**23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966**  
E-mail: **mail@b-d-m.ru**  
Tel.: **+7 (495) 528-17-35**  
**Publisher: Business-Dialog Media LLC**  
*Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. Media registration number PI # FS77-70487 from July 25, 2017.*  
**RBG № 42/327 October 2025**  
Signed to the press: 16.10.2025  
Date of issue: 22.10.2025  
Edition: **15 000 copies. Open price.**

**СОДЕРЖАНИЕ**

**НАВСТРЕЧУ 8-МУ МЕЖДУНАРОДНОМУ ФОРУМУ-ВЫСТАВКЕ «РОССИЙСКИЙ ПРОМЫШЛЕННИК»**

|    |                                                                                                                                                          |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2  | ПРИВЕТСТВИЯ УЧАСТНИКАМ ФОРУМА-ВЫСТАВКИ «РОССИЙСКИЙ ПРОМЫШЛЕННИК» ОТ ВЫСШИХ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ СТРАНЫ                                                        |
| 8  | МАРИЯ ЧЕРБОВА, ЛИДИЯ ХВОРОСТОВА, JUPITER GROUP LOGISTICS: «СВЯЗЬ С МИРОМ – ЗДЕСЬ!»                                                                       |
| 14 | ЕЛЕНА ИЩЕЕВА: ОТ КАЛУГИ ДО ВЕТЛУГИ                                                                                                                       |
| 16 | РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ ОТ «СУПРОТЕК»: НОВАЯ ФИЛОСОФИЯ ЖИЗНИ ТЕХНИКИ И НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ                                                               |
| 20 | АЛЕКСАНДР КОХ, «НПО ЭНЕРГОСИСТЕМА»: «У МЕНЯ В ЗАПАСЕ ХОД ФЕРЗЁМ!»                                                                                        |
| 26 | «КАЛАНЧА»: НАДЁЖНОСТЬ, ИСПЫТАННАЯ ВРЕМЕНЕМ, И ЗАЩИТА, ПОСТРОЕННАЯ НА ИННОВАЦИЯХ                                                                          |
| 30 | ЛЕОНИД ПОЯНДАЕВ, ROVBOX: «СТРОИМ СКЛАДЫ БУДУЩЕГО УЖЕ СЕГОДНЯ!»                                                                                           |
| 34 | СЕРГЕЙ СКРЯБИКОВ, L-SYSTEMS: «ЗА НАШИМ ИМЕНЕМ УЖЕ СЕГОДНЯ СТОЯТ РЕАЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ И РЕПУТАЦИЯ НАДЁЖНОГО ПАРТНЁРА, А ЧЕРЕЗ 5 ЛЕТ ОНИ ПОМНОЖАТСЯ НА ПЯТЬ!» |

**РЕГИОН НОМЕРА: НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ**

|    |                                                                                                                              |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 38 | ГЛЕБ НИКИТИН: «В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ РЕАЛИЗУЮТСЯ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ, КОТОРЫЕ КОРЕННЫМ ОБРАЗОМ ИЗМЕНЯТ ЖИЗНЬ В РЕГИОНЕ» |
| 44 | КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ: РЕГИОН, ОТКРЫТЫЙ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ                                                   |
| 48 | ОЭЗ «КУЛИБИН»: ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД И МАКСИМАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА КАЖДОМУ ИНВЕСТОРУ                                              |
| 50 | ФЕРМА «НИКИТИНО»: ЦИФРОВИЗАЦИЯ ДЛЯ ВКУСНОГО И КАЧЕСТВЕННОГО МОЛОКА                                                           |

**РЕГИОН НОМЕРА: ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛАСТЬ**

|    |                                                                                                                                  |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 54 | НАТАЛЬЯ РОГОЦКАЯ, ТПП ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ: «НЕДЕЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ – ЭТО ПЛАТФОРМА, ГДЕ РОЖДАЕТСЯ БУДУЩЕЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ» |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



В номере использованы фото: <https://runews24.ru/society/27/01/2025/pravительство-rossii-povyisit-soczialnyie-vyiplaty-na-uroven-inflyaczii>, <https://www.tv21.ru/news/2025/07/17/vyacheslav-volodin-nornikel-vnosit-vklad-v-ukreplenie-ekonomiki-rossii>, <https://tvspb.ru/news/2025/03/18/manturov-ocenil-perspektivy-vozvrashheniya-renault-v-avtovaz>, [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BB%D0%B8%D1%85%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2\\_%D0%90%D0%BD%D1%82%D0%BE%D0%BD\\_%D0%90%D0%BD%D0%B4%D1%80%D0%B5%D0%B5%D0%B2%D0%B8%D1%87](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BB%D0%B8%D1%85%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2_%D0%90%D0%BD%D1%82%D0%BE%D0%BD_%D0%90%D0%BD%D0%B4%D1%80%D0%B5%D0%B5%D0%B2%D0%B8%D1%87), <https://rspb.ru/events/news/prezident-rspp-aleksandr-shokhin-provel-vstrechu-s-poslom-uzbekistana-v-rf-botirzhanom-asadovym-62194862d2f4e/>





## 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 для установления новых деловых контактов. Важно, что особое внимание будет уделено вопросам индустриального 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 индустриальные 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 10 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, АСЕАН, 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  
В. В. Володин*



## ДЕНИС ВАЛЕНТИНОВИЧ МАНТУРОВ

---

### *Уважаемые коллеги!*

Приветствую всех участников пленарного заседания форума «Российский промышленник». Это одна из ведущих площадок для 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, повышение инновационного статуса её ключевых секторов и качественного улучшения 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 10 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 инжиниринговых 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. Всё 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 10 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 государственно-частное партнёрство 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  
Д. В. Мантуров*



## АНТОН АНДРЕЕВИЧ АЛИХАНОВ

Уважаемые коллеги и участники 28-го Международного форума-выставки «Российский промышленник»! От имени Министерства промышленности и торговли Российской Федерации и себя лично рад приветствовать вас на площадке Форума.

Ежегодно Форум становится платформой для укрепления сотрудничества между бизнес-сообществом и государственным сектором, демонстрации передовых промышленных достижений и разработки технологических решений.

Несмотря на вызовы, с которыми сталкивается бизнес, темпы промышленного производства показывают уверенный рост. Индекс промпроизводства в России составил в первом полугодии 104,4% по сравнению с таким же периодом прошлого года. В связи с тем, что всё больший вклад в развитие обрабатывающей промышленности вносят сферы, требующие заметного объёма НИОКР и капитальных вложений, мы можем говорить о структурной трансформации экономики.

Приоритетные задачи государства — достижение технологического суверенитета, развитие высокотехнологичных отраслей промышленности и обеспечение экономики страны высококвалифицированными кадрами. Эти темы стали ведущими и в рамках трёх дней Форума. Разрабатываемые отечественным бизнесом IT-решения открывают перед нами новые горизонты, и их реализация напрямую зависит от квалификации и профессиональной подготовки кадров. Так, федеральный проект «Профессионалитет» непосредственно направлен на подготовку таких молодых талантливых специалистов.

Минпромторг России ведёт активную работу по совершенствованию программ государственной поддержки и стимулирования промышленных секторов экономики для увеличения объёмов выпускаемой и экспортируемой продукции. Мы уделяем особое внимание созданию собственных IT-решений и внедрению инновационных механизмов на производствах.

Уважаемые коллеги, в этом году мы празднуем 10-летие закона о промышленной политике. За этот период мы создали условия, стимулирующие спрос на продукцию отечественного производства и обуславливающие её приоритетное использование как на отечественном, так и на международных рынках. Одна из ключевых задач, которая сейчас стоит перед нами, — создание синергии между государственными институтами, профессиональными сообществами и бизнесом для реализации поставленных целей и задач, заложенных в национальных проектах и Концепции технологического развития.

С учётом современных реалий мы ожидаем, что на Форуме будут обсуждаться общесистемные решения, которые приведут к комплексному развитию всех секторов экономики. Выражаю отдельную благодарность Российскому союзу промышленников и предпринимателей за организацию панельных сессий, дискуссий на Форуме. Уверен, что консолидированные решения, разработанные на полях «Российского промышленника», приведут к развитию промышленного сектора нашей страны.

Желаю участникам Форума успеха!

*С уважением,  
Министр промышленности и торговли Российской Федерации  
А.А. Алиханов*





## АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧ ШОХИН

---

### *Дорогие друзья!*

От имени Российского союза промышленников и предпринимателей приветствую вас на форуме-выставке «Российский промышленник»! Форум зарекомендовал себя как передовая площадка для диалога между промышленниками и властью, обеспечения опережающего технологического развития и налаживания промышленной кооперации. Адаптация отечественной промышленности к современным реалиям, выход на новые рынки, укрепление кадрового потенциала предприятий, а также ускорение курса на технологическую независимость — лишь ряд задач, которые стоят перед отраслью.

В обширной повестке Форума нашли отражение и вопросы устойчивого развития российской промышленности, возможности выхода на новые контуры межрегионального и международного сотрудничества. Сегодня промышленности принадлежит ключевая роль в сохранении стабильного развития экономики.

На заседаниях комиссий и комитетов РСПП в ходе Форума будут определяться новые векторы развития промышленного сектора и поддержки бизнеса в сложных современных условиях. Специализированная выставка «Российский промышленник» станет площадкой для деловых контактов и объединит в себе экспозиции ключевых отраслей, а также системообразующих предприятий регионов, коллективные экспозиции стран — промышленных партнёров России, институтов развития.

Уверен, «Российский промышленник» станет вехой в расширении кооперации в отрасли, поможет углубить конструктивный диалог между государственными ведомствами, ведущими предприятиями и экспертными кругами.

Желаю вам интересной и плодотворной работы!

*С уважением,  
Президент Российского союза промышленников и предпринимателей  
А.Н. Шохин*



# МАРИЯ ЧЕРБОВА, ЛИДИЯ ХВОРОСТОВА:

*«Наша миссия — оптимизировать логистику под новые условия рынка и тем самым способствовать экономическому развитию России, несмотря на все сложности, испытания и вызовы!»*





# Jupiter Group Logistics:

## «Об этом многие сейчас говорят, а мы реально это делаем!»

Jupiter Group Logistics – транспортно-логистическая компания с коллективом профессионалов, имеющих многолетний опыт работы в логистике и торговле. JGL имеет два официальных филиала: в Стамбуле и в Москве. Компания предлагает услуги по принятию грузов и их дальнейшей транспортировке по разным географическим направлениям. Благодаря партнёрским отношениям и слаженной работе Jupiter Group Logistics помогает клиентам сократить расходы и сроки на доставку грузов. О подробностях мы расспросили сооснователей Jupiter Group Logistics Марию Чербову и Лидию Хворостову. Сёстры Мария и Лидия уже давали интервью нашему изданию полгода назад. Для тех из наших читателей, кто ещё незнаком с Jupiter Group Logistics, мы повторим вкратце сведения о компании, ну и, конечно, Мария и Лидия расскажут нам о своих новостях.

– Мария, Лидия, вы являетесь сооснователями Jupiter Group Logistics, поэтому давайте начнём с основ: когда и на какой базе она создавалась? Почему была выбрана именно эта сфера деятельности? И как возникла идея бизнеса «на двоих»? С чего всё начиналось?

**Л. Х.:** Идея о бизнесе «на двоих» у нас возникла совершенно естественно, потому что мы – родные сёстры, это наш семейный бизнес, домашняя компания. Мы с самого детства тесно и близко общались, поэтому бизнес «на двоих» был, наверное, самым логичным решением.

**М. Ч.:** Когда начались санкции, мы приняли решение командировать Лидию в Турцию, открыть в этой стране компанию и, соответственно, открыться в России.

Мы параллельно основали две компании: в России и Турции – и начали двигаться синхронно. Это было в конце 2022-го – начале 2023 года.

– Какие у каждой из вас сферы ответственности и функции в общем деле?

**М. Ч.:** Лидия отвечает за турецкую компанию, за ВЭД в целом, за всё, что касается импорта и экспорта. За то, что касается внутрироссийских перевозок, отвечаю я.

– Что представляет собой сегодня Группа компаний Jupiter Logistics Group? Из каких подразделений она состоит? Какими мощностями располагает?

**Л. Х.:** Наша группа компаний состоит из трёх: это турецкая компания, отдельное юридическое лицо, – «Юпитер Лоджистик Групп», российская компания «Юпитер Групп Лоджистик», а ещё у нас есть «Юпитер Групп Трейдинг».

**М. Ч.:** Мы занимаемся трейдингом и логистикой. Если клиенту нужна не только логистика, но и необходимо найти, подобрать товар, мы спокойно можем это сделать. У нас есть для этого и финансовые, и банковские возможности.

**Л. Х.:** И поскольку я постоянно нахожусь в Стамбуле, если нужно, например, найти замену какому-то товару, российскому или китайскому, здесь я могу сделать это достаточно легко.

– Что стоит за словосочетанием «комплексный логистический сервис» применительно к вашей компании?

**М. Ч.:** Мы готовы справляться с любыми складскими трудностями, сложными погруз-







ками, негабаритными грузами, эскизными погрузками. Если нужно что-то оформить, подписать, это мы тоже можем. Плюс работаем в режиме связи с клиентами 24 на 7.

Наши ключевые преимущества – круглосуточная работа и обширная инфраструктура. В России мы располагаем несколькими железнодорожными сервисами: Тальцы, Сургут, Чита, Благовещенск и другие. Для клиентов, будь то экспедиторы или грузовладельцы, это означает значительную экономию, ведь многие конкуренты вынуждены перекупать наши же услуги. Добавьте к этому гибкость: мы берёмся за сложные задачи, такие как нестандартная погрузка или срочная доставка. Клиент для нас всегда на первом месте.

**– Какие виды транспорта вы используете?**

**М. Ч.:** Все возможные: автомобильный, железнодорожный, морской, авиационный – в любых комбинациях для оптимизации сроков и стоимости.

**– Работаете с опасными или ценными грузами? Предоставляете страхование?**

**Л. Х.:** Да, перевозим грузы любых категорий. Страхование – обязательный этап:

мы сотрудничаем с проверенными партнёрами, такими как «Ингосстрах» и «Золотые ворота». Благодаря этому наши клиенты избегают рисков. У нас каждая поставка защищена.

**– Мария, Лидия, с момента нашей последней встречи прошло всего полгода, но ситуация в бизнесе всегда динамична, а в наше беспокойное время турбулентна с приставкой «сверх»! Что интересного, положительного, а может, и не очень, случилось в вашей работе за это время? Конечно, о хорошем рассказывать приятнее, но, возможно, рассказав о негативном опыте, вы сумеете кого-то предостеречь?**

**Л. Х.:** Давайте начнём с плохого! Наверное, стоит поделиться таким опытом: мы попытались открыть счета для нашей компании в Сербии. До этого платили в Европу через турецких партнёров, и у нас это, в принципе, шло нормально. Но потом наш менеджер по банку в России предложил открыть счета в Сербии в попытке упростить и укоротить этот процесс. В результате мы потратили много времени, средств и сил на переводы и подготовку пакета документов. В прошлом разговоре с вами мы анонсировали открытие счетов в европейском банке, но в результате у нас это не получилось: в итоге сербские банки нам отказали. Когда мы только начали этот процесс, было получено подтверждение от них, а когда подошли к завершающему этапу, нам объяснили, что нет смысла это делать, так как их обложили какими-то огромными платежами в рамках антироссийских санкций, а мы должны будем иметь огромные депозиты, замороженные на этих счетах. Это было невыгодно, и мы отказались от этой затеи.

**– А из того, что получилось, чем можете похвалиться?**

**М. Ч.:** У нас добавилось много внутрироссийских направлений. Компанией было предпринято антикризисное решение: максимально варьировать географию, открыть новые направления. Например, на Читу и Благовещенск пошёл спад, и, чтобы его компенсировать, мы, в частности, открыли перевозки на Беркаит.

**– А где это? Никогда не слышала...**

– Железнодорожная станция Беркаит – ключевой пункт на Амуро-Якутской магистрали. Она находится в одноимённом посёлке, в 9 км к югу от города Нерюнгри, в Нерюнгринском районе Якутии. Мы, в принципе, давно это его планировали, но ситуация подтолкнула к немедленным действиям.

**– И каков характер грузов, идущих туда и оттуда?**

**М. Ч.:** Оттуда мы не возим, поток идёт по направлению на Якутию из центральных регионов. Это всё – от продуктов до медикаментов, от строительных материалов до агрохимии. Планируется, что весной на тот

же Благовещенск массово пойдут удобрения перед посевной.

Кроме того, мы делаем огромное количество вывозов по Новороссийску.

А также планируем восстановить направление на Омск, ранее оно у нас было, а сейчас, по нашим наблюдениям, возросла какая-то потребность у клиентов, многие стали запрашивать, есть спрос.

Несмотря на общую нестабильность, общие объёмы работы удалось сохранить и даже нарастить.

**– Но вы же на этом останавливаться не собираетесь? Что в ближайших планах?**

**Л. Х.:** У нас есть крупные турецкие партнёры, совместно с ними мы сейчас разрабатываем большой проект по доставке прицепов для фур через порты Туапсе, которые потом повезём до Москвы.

Если говорить про автоперевозки, сейчас иностранным водителям очень сложно получать визы для въезда за границу, любую, как европейскую, если говорить про турецких перевозчиков, с которыми мы работаем, так и в Россию. Водители очень долго простаивают в ожидании разрешения и виз, но при этом время у них ограничено.

Мы задумались над этой проблемой и нашли оригинальное решение. Не раскрывая пока подробностей, скажу, что это наше ноу-хау, – до нас в России такой ход ещё никто не пробовал.

Проект уже на финальной стадии, скоро стартуют тестовые отправки.

**М. Ч.:** И по этим направлениям у нас сейчас очень много развозов: выставка в Казахстане, потом Туапсе... На очереди выставки в Дубае, в ОАЭ, в Питере...

**– За прошедшее с последней публикации время структура компании как-то изменилась?**

**М. Ч.:** Мы выросли: в коллектив влились два менеджера и дизайнер, так как у нас проходит реорганизация сайта, маркетинговых программ.

Ещё из новостей: мы начали принимать на практику студентов-логистов и менеджеров, так сказать, растим кадры под себя, борясь с кадровым голодом.

А ещё за последние полгода мы заключили несколько договоров с заводами, с фабриками, т.е. непосредственно с производителями, и теперь возим их продукцию.

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

**Л. Х.:** Девиз Jupiter Group Logistics: «Связь с миром – здесь!».

**М. Ч.:** Свою миссию мы видим в том, чтобы, несмотря на сложившиеся обстоятельства, оптимизировать логистику, адаптировать её под новые условия рынка и тем самым способствовать экономическому развитию России, несмотря на все сложности, испытания и вызовы. Об этом многие сейчас говорят, а мы реально это делаем!



## MARIA CHERBOVA, LIDIYA KHVOROSTOVA:

*“Our mission is to optimize logistics for new market conditions and thereby contribute to Russia’s economic development, despite all the difficulties, trials and challenges!”*

**Jupiter Group Logistics: “Many people are talking about this now, but we are really doing it!”**

Jupiter Group Logistics is a transport and logistics company with a team of professionals with many years of experience in logistics and trade. Jupiter Group Logistics has two official branches: in Istanbul and in Moscow. The company offers services for the acceptance of goods and their further transportation in different geographical areas. Through partnerships and well-coordinated work, Jupiter Group Logistics helps customers reduce costs and delivery times. We asked Maria Cherbova and Lidiya Khvorostova, co-founders of Jupiter Group Logistics, about the details. Sisters Maria and Lidiya already gave an interview to our publication six months ago. For those of our readers who are still unfamiliar with Jupiter Group Logistics, we will briefly repeat the information about the company, and, of course, Maria and Lidiya will share their latest news.

– Maria, Lidiya, you are the co-founders of Jupiter Group Logistics, so let’s start with the basics: when and on what basis was it created? Why was this particular field of activity chosen? And how did the idea of a two-person business come about? How did it all start?

**L. Kh.:** The idea of a business “for two” came to us quite naturally, because we are sisters, this is our family business, a home company. Since childhood, we have been in close and intimate contact, so a business “for two” was probably the most logical decision.

**M. Ch.:** When the sanctions began, we decided to send Lydia to Turkey, open a company in this country and, accordingly, open in Russia.

We founded two companies in parallel: in Russia and Turkey, and started moving synchronously. It was in late 2022 and early 2023.

– What areas of responsibility and functions do each of you have in common?

**M. Ch.:** Lidiya is responsible for the Turkish company, for foreign economic activity in general, for everything related to import and export. I am responsible for domestic transportation.



**– What is Jupiter Group Logistics today? What divisions does it consist of? What capacities does it have?**

**L. Kh.:** Our group of companies consists of three companies: the Turkish company, a separate legal entity, Jupiter Group Logistics, the Russian company Jupiter Group Logistics, and we also have Jupiter Group Trading.

**M. Ch.:** We are engaged in trading and logistics. If a client needs not only logistics, but also needs to find and pick up a product, we can easily do it. We have both financial and banking capabilities for this.

**L. Kh.:** And since I am constantly in Istanbul, if you need, for example, to find a replacement for some product, Russian or Chinese, here I can do it quite easily.

**– What is behind the phrase “integrated logistics service” in relation to your company?**

**M. Ch.:** We are ready to cope with any warehouse difficulties, complex loadings,

oversized cargoes, draft loadings. If you need to arrange or sign something, we can do that too. Plus, we work in a 24/7 communication mode with clients.

Our key advantages are round-the-clock operation and extensive infrastructure. We have several railway services in Russia: Taltsy, Surgut, Chita, Blagoveshchensk and others. For customers, whether freight forwarders or cargo owners, this means significant savings, as many competitors are forced to outbid our services. Add flexibility to this: we take on complex tasks such as non-standard loading or urgent delivery. The customer always comes first for us.

**– What types of transport do you use?**

**M. Ch.:** Everything possible: automobile, railway, marine, aviation – in any combination to optimize time and cost.

**– Do you work with dangerous or valuable cargo? Do you provide insurance?**

**L. Kh.:** Yes, we transport goods of any category. Insurance is a mandatory stage: We cooperate with trusted partners such as Ingosstrakh and Golden Gate. Thanks to this, our clients avoid risks. We have every delivery secured.

**– Maria, Lidiya, it has only been six months since our last meeting, but the business situation is always dynamic, and in our turbulent times it is turbulent with the prefix “over”! What interesting, positive, or maybe not so much has happened in your work during this time? Of course, it’s more pleasant to talk about good things, but perhaps by talking about negative experiences, you will be able to warn someone?**

**L. Kh.:** Let’s start with the bad news! Perhaps it’s worth sharing this experience: we tried to open accounts for our company in Serbia. Previously, we had been making payments to Europe through Turkish partners, and this was generally going well for us. But then our bank manager in Russia suggested opening accounts in Serbia in an attempt to simplify and shorten the process. As a result, we spent a lot of time, money and effort on translations and preparation of a package of documents. In our last conversation with you, we announced opening accounts with a European bank, but ultimately, we didn’t get it: the Serbian banks ultimately turned us down. When we first started the process, we received confirmation from them, but when we reached the final stage, they explained to us that there was no point in doing so, as they were being hit with some huge payments under the anti-Russian sanctions, and we would have to keep huge deposits frozen in these accounts. It wasn’t profitable, so we abandoned the idea.

**– And from what happened, what can you brag about?**

**M. Ch.:** We have added many domestic destinations. The company has taken an anti-crisis decision: to vary the geography as much as possible, to open new directions. For example, there was a decline in Chita and Blagoveshchensk, and to compensate for it, we, in particular, opened transportation to Berkakit.

**– And where is that? I’ve never heard of it...**

– The Berkakit railway station is a key point on the Amur-Yakutsk Mainline. It’s located in the village of the same name, 9 km south of the city of Neryungri, in the Neryungri District of Yakutia. We’d been planning this for a while, but the situation forced us to take immediate action.

**– And what is the nature of the cargo going there and from there?**

**M. Ch.:** We do not carry it from there, the flow goes towards Yakutia from the



central regions. It's everything from food to medicines, from building materials to agrochemicals. It is planned that fertilizers will be used en masse in Blagoveshchensk in the spring before sowing.

In addition, we make a huge number of shipments in Novorossiysk.

We also plan to restore the Omsk route, which we previously had, but now, according to our observations, some kind of customer demand has been restored, many have begun to request, there is demand.

Despite the general instability, the overall volume of work has been maintained and even increased.

**– But you're not going to stop there, are you? What are your immediate plans?**

**L. Kh.:** We have major Turkish partners, and together with them we are currently developing a large project to deliver trailers for trucks through the ports of Tuapse, which we will then take to Moscow.

If we talk about trucking, it is now very difficult for foreign drivers to obtain visas to enter abroad, either European, if we talk about Turkish carriers with whom we work, or to Russia. Drivers have been waiting for permits and visas for a very long time, but their time is limited.

We thought about this problem and found an original solution. Without revealing any details yet, I will say that this is our know-how – no one has tried such a move in Russia before.

The project is already at the final stage, and test shipments will start soon.

**M. Ch.:** And we have a lot of trips in these areas now: an exhibition in Kazakhstan, then Tuapse.... Exhibitions in Dubai, the UAE, and St. Petersburg are next...

**– Has the company's structure changed since the last publication?**

**M. Ch.:** We have grown up: two managers and a designer have joined the team, as we are reorganizing our website and marketing programs.

More from the news: we have started to recruit logistics students and managers to practice, so to speak, we are raising staff for ourselves, struggling with personnel hunger.

Over the past six months, we have signed several contracts with factories, that is, directly with manufacturers, and now we are transporting their products.

**– Does the company have a motto or slogan? What do you see as your mission?**

**L. Kh.:** Jupiter Group Logistics's motto is "The connection to the world is here!"

**M. Ch.:** We see our mission in optimizing logistics, adapting it to new market conditions, and thereby contributing to Russia's economic development, despite all the difficulties, trials, and challenges. Many people are talking about this now, but we are really doing it!





# ЕЛЕНА ИЩЕЕВА: ОТ КАЛУГИ ДО ВЕТЛУГИ

Основатели портала Банки.ру открыли новое направление бизнеса, запустив производство минеральной воды в маленьком городке на севере Нижегородской области. Чем подкупила Ветлуга и реально ли «со стороны» попасть на полки сетевых магазинов, рассказывает предприниматель Елена Ищеева.



**– Елена Вячеславовна, интересна история вашего бизнеса: с чего всё начиналось?**

– Сначала было слово, а именно – портал Банки.ру, который создала и на протяжении 15 лет развивала наша семья. На момент продажи бизнеса в 2020 году это был крупнейший финансовый маркетплейс в России. Спустя два года мы вошли в другой актив, причём не в виртуальный, а в реальный бизнес, купив на торгах у «Роснано» завод по производству пеностеклового щепня в Калужской области. Пеностекло – элитный утеплитель, который изготавливается из переработанного стеклобоя. Нас подкупило то, что это красивая история: взять ненужную пустую бутылку и произвести из неё строительный материал, который будет служить веками.

**– А как в вашей жизни появилась минеральная вода?**

– Благодаря моему мужу (Филипп Ильин-Адаев. – Прим. ред.), который, как настоящий предприниматель, не может остановиться. У него была давняя мечта – выпускать питьевую воду. Причём он представления не имел, как устроен водный бизнес изнутри, но свято верил в то, что у него получится. И когда поступило предложение купить производство в Ветлуге, его уже было не остановить. А мне, как жене декабриста, пришлось встать рядом.

**– Чем вас подкупила Ветлуга?**

– Решение о покупке было принято в тот момент, когда мы попробовали воду. Более вкусной и нежной лечебно-столовой воды лично мне встречать не приходилось. Удивительно, что на самом Севере Нижегородской области добывается вода, схожая по составу с кавказскими минеральными водами! Только мягче.

*Город словно застыл на месте и пытается решить, куда ему двигаться: в сторону полного забвения или возрождения.*

А дальше нас влюбила в себя сама Ветлуга – городок на берегу одноимённой реки. С населением в семь тысяч человек, со следами богатой купеческой истории, 200-летним храмом... С заброшенным ликеро-водочным заводом, печным отоплением, из-за которого в воздухе большую часть года висит сладковатый дым, и с железнодорожной станцией в часе езды от города. Никакого производства – Ветлужский завод минеральных вод является единственным промышленным предприятием района. Город словно застыл во времени и пытается



решить, куда ему двигаться: в сторону полного забвения или возрождения.

– Живо рисуется картина маленького провинциального городка...

– Именно! И мы поняли, что обязаны помочь ему выжить. Купили завод, перерегистрировали юрлицо в Ветлуге, чтобы все налоги платить именно в местный бюджет, увеличили численность персонала, подняли всем зарплату. Сделали новый дизайн бутылки, разместив на лицевой части образы русской и марийской девушек кисти Владислава Нагорнова, любимого художника нашей семьи. Погрузили их в обрамление таёжного леса (именно с этих мест начинается тайга). И дали воде новое лаконичное название – «Ветлуга».

– Насколько успешен этот проект с точки зрения бизнеса?

– За этот год мы прошли очень большой путь, но понимаем, что это долгая инвестиция. Мы и не рассчитывали на быстрый успех. Ибо прежде, чем продукция окажется на полках супермаркетов, нужно навести «порядок в доме»: наладить производство, собрать команду, подготовиться к серьёзным отгрузкам. Вот с этими задачами мы успешно справились. Вода активно продаётся на OZONe, получая хорошие отзывы, – их уже больше тысячи. А теперь нам предстоит решить следующий кейс: как маленькому региональному производителю попасть в торговые сети? Предприятий, выпускающих воду, сотни, а «полка» одна.

– Региональные власти вам помогают?

– Они помогают не только нам, но и всему местному бизнесу. У Минпромторга и Торгово-промышленной палаты Нижегородской области есть очень хорошая традиция – День поставщика: руководство крупных торговых сетей приезжает знакомиться с региональными производителями. Мы принимали участие в нескольких по-



добных сессиях, и, не поверите, – это работает! После общения с дистрибьютером «Сладкая Жизнь» мы оказались на полках торговой сети «Смарт», встреча с менеджерами из «О'кей» закончилась тем, что «Ветлугу» начали продавать в гипермаркетах по всей России. А после недавней сессии с представителями «Магнита» мы ведём переговоры о первых, пусть небольших пока, поставках.

К таким гигантам, как «Магнит», просто так не пробиться, а благодаря Дню поставщика есть возможность провести небольшую дегустацию и пообщаться неформально.

Мы разговаривали с коллегами по водному бизнесу из других регионов – у них такой программы нет. А ведь это реально помогает предпринимателям!



На самом севере Нижегородской области добывается вода, схожая по составу с кавказскими минеральными водами. Только мягче.



– Мне кажется, что вы, встав на ноги, в долгу у местных властей не останетесь?

– Конечно, мы уже стараемся помогать. И на уровне Ветлуги, и на уровне области. Например, выступили «водным партнёром» фестиваля российского кино «Горький Fest», который в 9-й раз с успехом прошёл в Нижнем Новгороде. Известные актёры с удовольствием пили нашу воду и позировали с «Ветлугой». Многих звёзд я лично знаю ещё по ток-шоу «Принцип домино», когда они приходили ко мне в телестудию. Прошло много лет: они – на экране, а я – на заводе. И неизвестно, кто кому больше завидует!



# РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ ОТ «СУПРОТЕК»: новая философия жизни техники и национальная безопасность



В мире, где темпы потребления зашкаливают, а вопросы экологии и экономической устойчивости выходят на первый план, философия «продлить жизнь, а не утилизировать» кажется революционной. Группа компаний «СУПРОТЕК» уже более 20 лет доказывает, что продление жизни механизмов – это не нишевая услуга, а основа технологического суверенитета. О том, как рождалась эта философия, в чём заключается настоящая «магия» восстановления изношенного металла и почему просвещение стало для холдинга таким же важным продуктом, как и смазки, мы подробно поговорили с генеральным директором Сергеем Зеленьковым.



## ИСТОКИ: ОТ ФОКУСА С РАБОТАЮЩИМ БЕЗ МАСЛА ДВИГАТЕЛЕМ – К НАУЧНОЙ ПАРАДИГМЕ

– Сергей Михайлович, давайте начнём не с сегодняшних достижений, а с истоков. Расскажите, как маркетологи и рекламщики, которыми вы, по вашим словам, были в то время, решились с нуля взяться за столь сложную технологическую историю?

– Вы знаете, это была история не с нуля, а скорее «в точку». В 2002 году был дан старт

проекту. Большую роль в нём выполняет наука. Юрий Георгиевич Лавров, кандидат технических наук, бывший сотрудник Военно-морской академии им. Н. Г. Кузнецова, защитил диссертацию по теме восстановления узлов трения на основе природных минералов – талькхлоридов и силикатов. Это была не просто химия в привычном смысле, а настоящая инновационная ресурсосберегающая технология восстановления узлов трения любого типа на основе геомодификаторов трения.

Мы как маркетологи изучили потенциал технологии и поняли, что она уникальна. Это принципиально новый продукт. Но как доказать это рынку, где у автомобилистов бытует стойкое табу: «Ничего лишнего в двигатель не лить!»?

Нужен был прорывной, даже шокирующий аргумент. И мы его нашли. На первой же выставке «Мир автомобиля» в Санкт-Петербурге выставили автомобиль ВАЗ-2108. Слили из двигателя масло, сняли поддон картера, клапанную крышку... и он проработал на стенде 4 дня по 8 часов в сутки. Без масла!

– Но это же противоречит всем законам механики!

– Абсолютно! Любой инженер вам скажет, что в таких условиях двигатель «умрёт»

за считанные минуты. А у нас – работал. Потом мы пошли дальше: организовали пробег на 500 километров... без масла в двигателе! Это был не трюк ради трюка, а наглядный манифест: мы создали не присадку, а новый класс материалов – триботехнические составы, которые формируют на деталях самостоятельный, прочнейший защитный слой. Этот слой и работал, когда обычная смазка была удалена.

Но настоящим карт-бланшем для нас стала независимая экспертиза журнала «За рулём», проведённая в 2007 году. Журналисты этого авторитетного издания без нашего ведома взяли два одинаковых автомобиля, слили масло. Один двигатель был предварительно обработан нашим составом, второй – нет. Машины пустили по МКАД. «Наша» машина продержалась гораздо дольше. После этой публикации автовладельцы начали к нам относиться не как к шарлатанам, предлагающим очередную «панацею», а как к носителям серьёзной технологии.

### СУТЬ ТЕХНОЛОГИИ: «МЫ НЕ СМАЗЫВАЕМ, А СОЗДАЁМ НОВЫЙ СЛОЙ НА ТЕЛЕ ДЕТАЛИ»

– Давайте, наконец, разберёмся с этой «магией». Объясните, как можно «восстановить» изношенный металл, не вынимая деталь из механизма?

– Представьте кожу человека. Если она постоянно подвергается нагрузке, организм наращивает новую. Приблизительно так же работает наша технология, только на уровне кристаллической решётки.

В основе – специально подобранные и подготовленные природные слоистые силикаты. Это не химические реагенты, это микроскопические твёрдые частицы с уникальными свойствами. Когда мы добавляем наш состав в масло, он работает как «интеллектуальная» система построения новых поверхностей трения. Миллионы трибочастиц устремляются именно в зоны

максимального трения и давления – туда, где металл наиболее уязвим.

Там под воздействием температуры и давления эти частицы не просто образуют защитную плёнку, они встраиваются в микронеровности металла и создают совершенно новый триботехнический слой. Он обладает феноменальной твёрдостью и высокой способностью удерживать масло.

Поэтому мы не любим слово «присадка». Присадка – это то, что улучшает свойства масла. А наш продукт – это самостоятельный «строительный материал», который работает напрямую с металлом, создавая новую сверхтвёрдую поверхность.

### ВХОД В ПРОМЫШЛЕННОСТЬ: ДОЛГИЙ ПУТЬ ОТ ЛЮБИМЦЕВ ЧАСТНИКОВ ДО ТЕХНИЧЕСКИ ПРИЗНАННЫХ РЕСУРСОБЕРЕГАЮЩИХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ИНДУСТРИАЛЬНОГО СЕКТОРА

– Как случился переход от успеха у частных автовладельцев к внедрению в довольно консервативный промышленный сектор? Что стало переломным моментом?

– Переломный момент был неизбежен. Дело в том, что промышленность изначально была нашей главной целью, но серьёзные производства в массе своей действительно консервативны и не очень склонны к экспериментам. Долгие годы выставочной деятельности и успеха у автовладельцев накладывали отпечаток на нашу репутацию. Во-первых, директора, владельцы промышленных предприятий – тоже, как правило, автовладельцы, и часто хорошо разбираются в том, что происходит у них «под капотом». Во-вторых, на выставках нас видели инженеры заводов, технологи. Они подходили, смотрели на работающий без масла двигатель и говорили: «Это фантастика, но мы не можем ваш продукт применить – у нас регламент. В техпаспорте станка написано: использовать такую-то смазку. И всё».

## СУПРОТЕК – ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: ДОБАВЬ ЖИЗНИ!

Мы упёрлись в стену консерватизма: никто не хотел рисковать многомиллионным оборудованием и своим положением ради непонятной «присадки». И тогда мы приняли стратегическое, возможно, самое важное в истории «Супротек» решение. Мы поняли: чтобы нас впустили в промышленность, мы должны быть не «теми, кто подсыпает в масло волшебный порошок», а стать теми, кто поставляет общепринятые смазочные материалы.

Так родилось направление «Супротек-Пром». Мы создали в Санкт-Петербурге первое опытно-серийное производство – «Завод смазок и СОЖ». Начали с небольших объёмов и нескольких позиций. Но рынок требовал широты ассортимента и больших объёмов.

И здесь случился второй стратегический ход. Мы нашли партнёра – завод «Неозон» в городе Сланцы Ленинградской области, который с 1991 года производил пластиковые смазки. Договорились о совместной работе: они производят базовые продукты, а мы их модифицируем, улучшаем и продаём под нашим брендом, применяя свои ноу-хау. Сегодня это уже более 400 наименований продукции. А общий объём производства может достигать 150–200 тонн в месяц. Это уже серьёзная заявка на импортозамещение.

– С какими самыми неожиданными проблемами вы столкнулись «в полях»?

– Это отдельная история, особенно с СОЖ (смазочно-охлаждающими жидкостями для металлообработки). Мы думали, что сделали идеальный продукт – в лаборатории. А на заводах буквально столкнулись с «технической культурой», вернее, с её отсутствием.

Старые трубы, поражённые коррозией, вода из скважин без какой-либо водоподготовки, ёмкости для СОЖ, которые никто никогда не чистил и не дезинфицировал. Наша экологичная жидкость, смешанная с такой водой в грязном баке, зацветала и портилась. Винили нас.

Нам пришлось потратить почти 3 года и огромные ресурсы на улучшение рецептур и на создание серии СОЖ – стабильных,





терпимых к разной воде и при этом безопасных для кожи и дыхательных путей операторов станков. Мы сознательно не пошли по пути добавления сильных ядов, которые убивают всю патогенную микрофлору, но и вредят людям. Мы нашли свой, более сложный, но и более чистый путь. И сейчас наши СОЖ успешно работают на предприятиях ВПК и в крупнейших промышленных холдингах.

### ЭНЕРГО- И РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ: КОНКРЕТИКА, КОТОРУЮ МОЖНО ПОЩУПАТЬ

– Давайте вплотную рассмотрим вопрос ресурсосбережения. Вы приводите цифры: ресурс подшипников качения увеличивается в 5 раз, двигателей – в 2–2,5 раза. Как это транслируется в макроэкономике?

– Давайте считать вместе. Возьмём не абстрактный станок, а конкретный электродвигатель насоса на том же нефтеперерабатывающем заводе. В нём стоит подшипник, который по регламенту меняют раз в год. Его стоимость – условно 50 000 рублей. Плюс работа по замене – 30 000. Плюс простой оборудования – ещё 100 000. Итого: 180 000 рублей в год на один узел.

А если его ресурс увеличивается в 5 раз? Меняют его не через год, а через 5 лет. Экономия только на этом одном подшипнике –  $180\,000 \times 4 = 720\,000$  рублей за 5 лет. А таких узлов на предприятии – тысячи.

А теперь посмотрим на ситуацию с большей высоты: чтобы сделать новый подшип-



ник, нужно добыть руду, выплавить сталь, обработать её, потратив гигаватты энергии и тысячи литров воды. Отложив его производство на 5 лет, мы экономим все эти ресурсы. Мы подсчитали: 1 рубль, вложенный в нашу технологию, приносит 7 рублей совокупной экономии. Это не голословный маркетинг, это реальная математика.

С экологией – та же история. Ещё в 2005 году мы замеряли: после обработки двигателя выбросы вредных веществ (CO, CH, NOx) снижались на 30–98%. Представьте, если бы в Москве хотя бы 10% автопарка прошли такую обработку? Город бы вздохнул. Плюс экономия топлива: на

5–10% меньше сжигается нефти. Меньше расход масла – меньше его производят и утилизируют. Это и есть то самое «зелёное» производство, о котором все говорят, но которое мало кто реализует на практике, столь осязаемо.

– Но это ведь вопрос не только бизнес-эффективности, но и государственного подхода. Вы чувствуете сдвиги на этом уровне?

– Я вижу, что запрос зреет. Проблема в том, что сегодня на многих предприятиях существует порочная практика: руководителю выделяют бюджет на ремонт и замену оборудования. И если он его не освоит, на следующий год бюджет урежут. Получается, ему экономически невыгодно продлевать жизнь станку или двигателю, ему выгодно его менять. Это тупиковая модель, которая поедает ресурсы страны.

Мы же предлагаем другую парадигму. Не урезать бюджет, а стимулировать экономию. Представьте, если бы государство создало механизм, при котором сэкономленные на ремонтах и заменах средства частично оставались бы на самом предприятии для его развития, модернизации, премирования сотрудников. Это стало бы мощнейшим драйвером для внедрения ресурсосберегающих технологий.

И я очень рад, что сегодня на самом высоком уровне, в том числе в обращениях Президента России Владимира Владимировича Путина, звучат предложения уделить ресурсосбережению столь же пристальное внимание, как и энергосбережению. Это уже не просто правильные слова, это







осознание стратегической необходимости. Устойчивое развитие промышленности – это не только о темпах роста, но и о том, как мы используем то, что уже создали. Как мы управляем жизненным циклом оборудования. Это основа технологического суверенитета в долгосрочной перспективе. И наша компания готова быть не просто поставщиком, но и архитектором этой новой культуры на российских предприятиях.

#### **ПРОСВЕЩЕНИЕ КАК МИССИЯ: КАЖДЫЙ ДЕНЬ В ЭФИРЕ**

– Сергей Михайлович, ваша медийная активность поражает: ежедневные программы на «Маяке», программы на «Комсомольской правде», свои каналы. Зачем всё это бизнесу, продающему смазки?

– Мы пришли к простой мысли: штрафами и запретами культуру не создашь. Можно оштрафовать человека за грязный выхлоп, но это не заставит его понять, почему это так важно. Культура эксплуатации, культура ресурсосбережения – это мировоззрение. Его нужно формировать.

Поэтому мы не просто рекламируем свой продукт в эфире. Мы создали и уже 10 лет ведём «Ассамблею автомобилистов» на «Маяке» – одну из главных автомобильных программ страны. Собрали пул лучших автоэкспертов страны: Александра Пикуленко, Олега и Андрея Осиповых, Фёдора Буцко, Юрия Сидоренко и других. Говорим обо всём: о правах автомобилистов, о новых технологиях, о том, как правильно обслуживать машину, чтобы она служила дольше.

В 2020 году запустили программу «Мой автомобиль» на «Комсомольской правде».

Это наша социальная ответственность. Мы считаем, что должны доносить до многомиллионной армии автомобилистов и специалистов простую мысль: твоя техника – это не расходный материал. Это актив, жизнь которого можно и нужно продлевать. Это выгодно тебе, твоему бизнесу и стране в целом. Когда ты заливаешь плохое топливо или не меняешь масло вовремя, ты не экономишь, а запускаешь цепную реакцию гораздо больших расходов: на ремонт, на экологию, на здоровье... Мы пытаемся эту цепь разорвать.

#### **ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ: РЕСУРСОАУДИТОРЫ, НОВЫЕ ЗАВОДЫ И ГЛОБАЛЬНЫЕ АМБИЦИИ**

– Какие проекты у вас сегодня в работе? И чего ждать рынку в ближайшем будущем?

– Один из ключевых проектов, которым я горжусь, – создание Центра научно-инжиниринговых решений. Мы ушли от продаж только в розницу, частникам, теперь мы предлагаем комплексные решения в секторе B2B. Но есть и более амбициозная цель.

В стране есть профессия «энергоаудитор». А профессии «ресурсоаудитор» пока нет. Представьте себе специалиста, который приходит на завод и считает не только киловатты, но и потери ресурсов на каждом участке: почему этот подшипник меняется так часто, почему тот двигатель съедает столько топлива, какую экономию даст переход на другие смазки? Мы активно работаем над созданием этого профстандарта. Это будет прорыв.

Что касается продуктов, мы только что запустили собственное, полного цикла, производство моторных масел SUPROTEC Comfort и Atomium – 100%-ную синтетику на ПАО и эстерах. Это уровень лучших мировых брендов. Мы также активно развиваем направление топливных присадок, спрос на которые растёт на 25–30% в год.

И да, мы строим планы по расширению производственных мощностей. Наша цель – в течение 2–3 лет построить новый завод, который позволит нам ещё больше контролировать качество и наращивать объёмы. Мы видим, что рынок ждёт наших решений. И мы готовы этот спрос удовлетворить, следуя нашей миссии: «добавить жизни – и технике, и экономике России».





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





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

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

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

Станки дышат размеренно, как великаны, выполняющие слаженные движения на тренажёрах в спортивном зале. Но их работа трансформируется не в силу мышц, а в силу большой страны. В мощь, кото-

рая и складывается из таких заводов, как большая река собирается из малых рек и ручейков.

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

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

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

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

«Такой вектор развития приведёт и к созданию комплексного производства, и к расширению номенклатуры изделий, причём у всех участников. Разделение труда – основа современной экономики. Резиденты хаба могут пользоваться луч-

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

В.В. Путин.







шими решениями коллег на выгодных условиях. Это намного дешевле, чем создавать продукт своими силами, «с нуля».

Вы читали о корпорации «Красная звезда» в романе Нормана Спинрада? О том, как советские предприятия объединились и захватили мировые рынки. Это всё та же идея. Её, к сожалению, не реализовали в своё время. Но и после нокдауна надо вставать и побеждать!»

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

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

ты новым идеям, предложениям от тех, кто не стоит на месте. Кто понимает преимущества модели “тройной спирали”, например».

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

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

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

«Да, у нас завод полного цикла металлообработки.

Да, у нас самое современное оборудование.

Да, у нас свои ноу-хау.

Да, нам доверяют ведущие компании России.











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

А почему?

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

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

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

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

*Сгустки ультрамарина брызжут из-за облаков. Восходит Солнце как Феникс, как новая эра. Эра русского преображения.*

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

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

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

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

Со стороны государства стремление к этому явно ощутимо. Мы со своей стороны тоже не сидим на месте. Помните, в школе при выращивании кристаллов медного купороса для начала процесса нужен затравочный кристалл, то есть не-







обходима сформировавшаяся точка роста. Я о нашем заводе. Уже сейчас вокруг нас аккумулируются структуры, понимающие тренд Индустрии 4.0. Мы этому рады. Всячески готовы способствовать этому процессу.

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

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

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

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





# «КАЛАНЧА»: надёжность, испытанная временем, и защита, построенная на инновациях



В наше беспокойное время возникло множество вызовов, о которых несколько лет назад большинство из нас, кажется, и не подозревали. Однако это можно сказать не обо всех – есть специалисты, в чьей компетенции, «надеясь на лучшее, готовиться к худшему». Взять хотя бы область пожаротушения, в частности тушение пожаров в парках РВС после атак беспилотников. Для тех, кто далёк от подобной тематики, поясним, что парки РВС (или резервуарные парки) – это группы наземных вертикальных стальных резервуаров (РВС), предназначенные для приёма, хранения и выдачи больших объёмов различных жидкостей, таких как вода, нефть, нефтепродукты, химикаты или пищевые продукты. Такие парки создаются для удобства учёта, хранения и обеспечения бесперебойной работы промышленных предприятий, нефтебаз, АЗС и других объектов.

Для специалистов такой вызов, как тушение подобных пожаров повышенной сложности, вызываемых сегодня атаками БПЛА, не был неожиданностью. Какие средства и инновации могут противопоставить профессионалы этой напасти, нам рассказали генеральный директор ООО «Каланча» Владимир Александрович Тарасенко и технический директор компании Игорь Анатольевич Прохоров.



## КОГДА ОГОНЬ БЬЁТ СВЕРХУ: НОВАЯ ТАКТИКА ЗАЩИТЫ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕЗЕРВУАРОВ

В современной реальности, где беспилотные летательные аппараты стали фактором производственных рисков, традиционные системы пожаротушения демонстрируют свою уязвимость. Почему? Потому что они создавались для мирного времени и не учитывали сценарии целенаправленных атак. Компания «Каланча» предлагает комплексное решение этой проблемы – автоматические установки газопорошкового пожаротушения (АУГПП), которые уже сегодня защищают стратегически важные объекты по всей стране.

## АНАТОМИЯ ПРОБЛЕМЫ: ПОЧЕМУ СТАРЫЕ МЕТОДЫ БЕССИЛЬНЫ ПРОТИВ НОВЫХ УГРОЗ

Чтобы понять преимущества нового подхода, необходимо разобраться в ограничениях традиционных систем. Нормативные документы по пожарной безопасности рассматривают возгорания как результат случайных событий – технических неисправностей или человеческих ошибок. Однако атака БПЛА – это целенаправленное воздействие, создающее одновременно несколько очагов поражения.

Специалисты выделяют три основных сценария развития пожара после атаки беспилотника:



1. **Пожар внутри резервуара** – при поражении крыши и верхней части стенки.

2. **«Стена огня»** – когда пробита стенка ниже уровня жидкости, а горящий нефтепродукт стекает по внешней поверхности.

3. **Комбинированная катастрофа** – происходят оба сценария одновременно.

Особую сложность представляет тушение горячей жидкости на вертикальной поверхности. Пена, эффективная против пожаров внутри резервуара, бессильна против «огненного водопада» на внешней стенке.

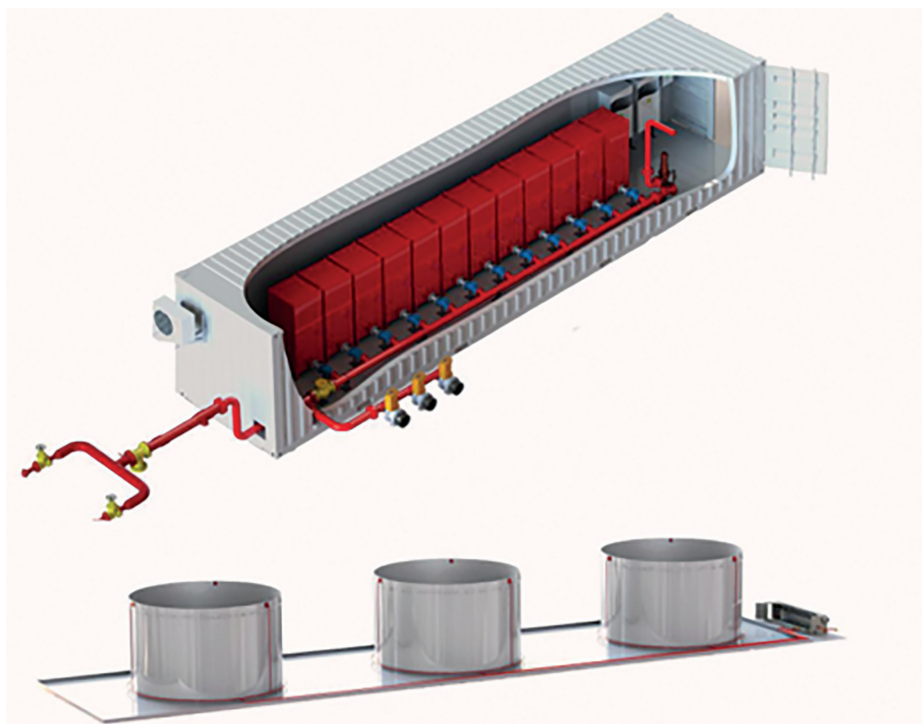
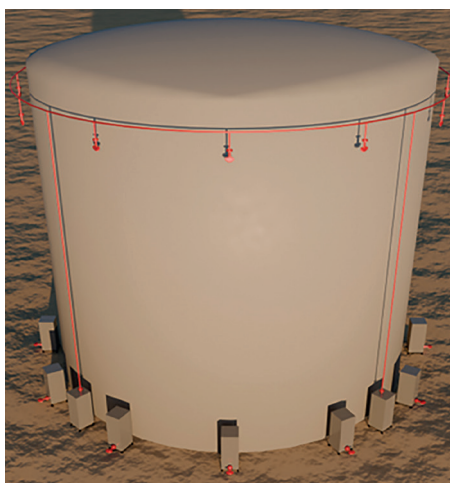
Но и это не все проблемы. Действующие нормативы предусматривают оборудование стационарными системами пожаротушения только резервуаров объемом свыше 5000 м<sup>3</sup>. Меньшие ёмкости должны тушить мобильные средства – пожарные автомобили. Однако в условиях воздушной тревоги выезд расчётов невозможен из-за риска поражения личного состава, а задержка с началом тушения часто приводит к полному разрушению резервуара.

Кроме того, практика показывает, что при атаке несколькими БПЛА первый удар часто наносится по системам противопожарного водоснабжения – по насосным станциям и трубопроводам. Это делает невозможным тушение последующих возгораний.

### РЕШЕНИЕ: «УМНЫЙ ЩИТ» ДЛЯ КАЖДОГО РЕЗЕРВУАРА

Технология, предлагаемая компанией «Каланча», основана на принципе создания автономной системы защиты для каждого резервуара. Вместо уязвимых централизованных систем мы предлагаем распределённую сеть газопорошковых модулей, способных работать независимо друг от друга.

Основу системы составляют модули МГПП-110-CO2-30-PX-ABCE-Y2 собственного производства компании – по сути, это



автономные пожарные расчёты в металлическом корпусе, готовые к работе 24/7.

### КОНСТРУКТИВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ

Система включает два типа модулей, решающих разные задачи.

#### *Модули для внутреннего тушения*

Оснащены удлиняющими трубопроводами и специальными насадками объёмного тушения. При срабатывании насадки вводятся внутрь резервуара через технологические узлы и заполняют его объём огнетушащим порошком.

#### *Модули для внешней защиты*

Комплектуются насадками, формирующими диаграмму распыла в форме плоского сектора. Это позволяет создавать сплошную завесу из огнетушащего вещества, покрывающую всю площадь возможного истечения горячей жидкости.

Количество и расположение модулей рассчитывается индивидуально для каждого объекта с учётом объёма резервуаров, их геометрических размеров и взаимного расположения.

### ГЛАВНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО – СКОРОСТЬ

Ключевое отличие технологии газопорошкового тушения – невероятная скорость реакции. Сравните:

- нормативная инерционность традиционных пенных систем – 180 секунд;

- время срабатывания АУГПП – не более 1 секунды.

Скорость движения газопорошковой смеси по трубопроводам составляет 50 м/с. Это означает, что буквально через несколько секунд после атаки дрона очаг возгорания будет подавлен и локализован.

Запуск системы возможен тремя способами:

- автоматически – по сигналу тепловых извещателей или датчиков пламени;
- дистанционно – оператором через систему видеонаблюдения;
- вручную – персоналом с безопасного расстояния.

Надёжность,  
испытанная  
временем.





## Защита, построенная на инновациях.

### ПРЕИМУЩЕСТВА, КОТОРЫЕ ВАС ЗАЩИЩАЮТ

#### Живучесть системы

Модульная архитектура обеспечивает устойчивость системы к частичным повреждениям. Даже при выходе из строя нескольких модулей остальные продолжают функционировать.

#### Быстрое развёртывание

Технология позволяет оборудовать объекты эффективной противопожарной защитой без капитального строительства и реконструкции. Модули поставляются как серийные изделия и могут быть установлены в кратчайшие сроки.

#### Полная законодательная поддержка

Все компоненты системы сертифицированы по ТР ЕАЭС 043/2017. Использование АУПП разрешено нормативными документами: СП 155.13130.2014, СП 485.1311500.2020, ВНПБ 74-22.

#### Эффективность, подтверждённая испытаниями

Технология успешно прошла натурные огневые испытания на полигоне Оренбургского филиала ФГБУ ВНИИПО МЧС России.

#### Адаптивность к любым условиям

Модули являются взрывозащищёнными и могут эксплуатироваться во взрывоопасных зонах. Температурный диапазон позволяет использовать их по всей европейской части России без дополнительного утепления.

#### Гибкость применения

После нормализации обстановки оборудование может быть демонтировано и использовано для защиты других объектов:

насосных станций, сливо-наливных эстакад и т.п.

### ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ: КОМБИНИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ

Специалисты «Каланчи» уже работают над системами следующего поколения – комбинированными установками, которые обеспечат не только тушение, но и предотвращение повторных возгораний.

#### Предлагаемый алгоритм:

- мгновенное тушение пожара газопорошковыми модулями;
- заливка пролива пеной низкой кратности для предотвращения повторного возгорания.

Такое решение позволяет значительно снизить расход пенообразователя и организовать подачу пены с помощью дистанционно управляемых средств, исключая риск для персонала.

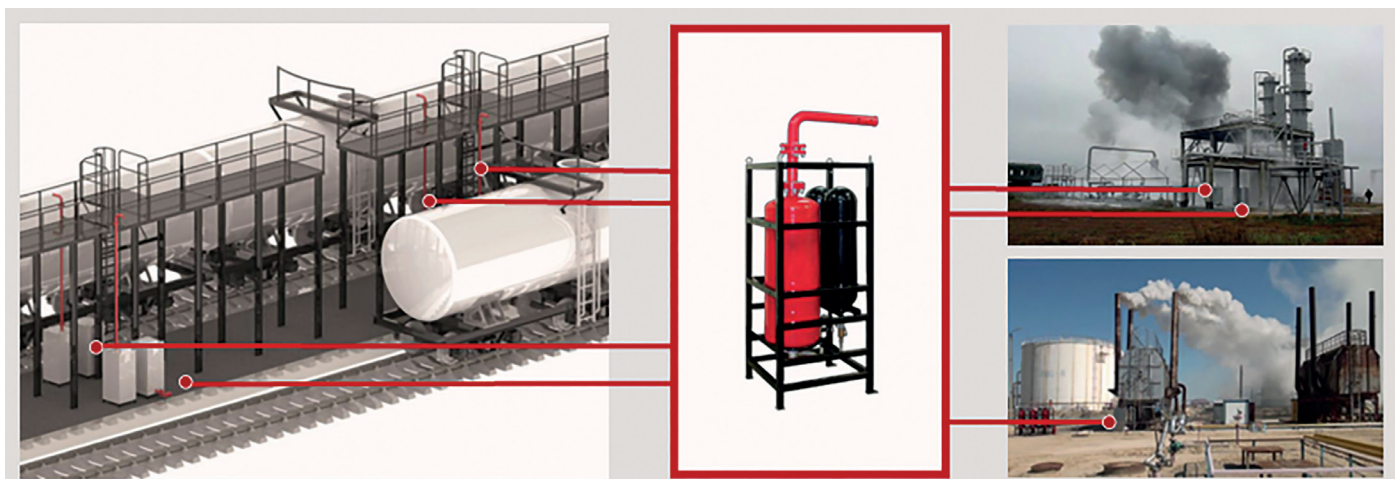
### ПОЧЕМУ ВЫБИРАЮТ СРЕДСТВА ПОЖАРОТУШЕНИЯ КОМПАНИИ «КАЛАНЧА»?

«Каланча» предлагает не просто оборудование, а комплексную услугу:

- проектирование системы с учётом особенностей вашего объекта;
- поставку сертифицированных модулей собственного производства;
- шеф-монтаж и пусконаладочные работы;
- техническое сопровождение и сервисное обслуживание.

Наши модули МГПП-110-СО2-30-РХ-АВСЕ-У2 – это результат многолетних ис-





## УЖЕ СЕГОДНЯ ВАШИ РЕЗЕРВУАРЫ МОГУТ БЫТЬ ПОД НАДЁЖНОЙ ЗАЩИТОЙ. НЕ ЖДИТЕ, ПОКА УГРОЗА СТАНЕТ РЕАЛЬНОСТЬЮ, – ДЕЙСТВУЙТЕ НА ОПЕРЕЖЕНИЕ.

следований и испытаний. Каждый модуль представляет собой законченное техническое решение, готовое к немедленному применению.

### ВЫВОД: ЗАЩИТА, КОТОРАЯ РАБОТАЕТ НА ОПЕРЕЖЕНИЕ

Применение установок газопорошкового пожаротушения для защиты резервуарных парков – это не просто замена старых систем на новые. Это принципиально иной подход к безопасности, учитывающий современные риски.

Даже при частичном срабатывании система значительно снижает интенсивность

горения, увеличивает время до развития катастрофы и повышает шансы на успешную ликвидацию пожара. Это позволяет минимизировать ущерб и сохранить объект.

Для получения подробной консультации и расчёта стоимости оборудования для вашего объекта обращайтесь в ООО «Каланча».

Наш почтовый адрес: 141310, Московская обл., г. Сергиев Посад, г.о. Сергиево-Посадский, ул. Пионерская, д. 6, помещ. 2.

**8-985-315-85-37**

**etarasenko@kalancha.ru**





# ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ROBBOX ЛЕОНИД ПОЯНДАЕВ: «Строим склады будущего уже сегодня!»



С Леонидом Пояндаевым, генеральным директором Акционерного общества «Роббокс», входящего в ГК «Бережливый склад», мы обсудили ряд ключевых вопросов – от философии до сроков внедрения, окупаемости, «зелёной» эффективности и экспортной стратегии. Мы узнали о гибкой автоматизации, AI-платформе, опережающей трансформации складов и о многом другом.

– Компания ROBBOX – одна из составляющих ГК «Бережливый склад». Насколько значима её роль? Когда родилось это направление и какую позицию оно занимает в группе?

– АО «Роббокс» возникло в ответ на системные ограничения отрасли, а именно – на ручные операции, простои, потери на стыках процессов. Мы объединяли проектирование, строительство, оснащение и эксплуатацию складов и видели, как компаниям не хватает сквозной управляемой технологии. Так родилась идея собственной платформы и полного набора решений:

от инженерии до ПО. Сегодня ROBBOX – ключевой технологический драйвер Группы: мы формируем стандарты гибкой автоматизации, задаём методологию и обеспечиваем масштабирование решений для клиентов по всей стране.

– Есть ли у ROBBOX девиз? Как вы формулируете свою миссию?

– Наш девиз: «Строим склады будущего уже сегодня!». Миссия – сделать высокие технологии практичными, а именно – соответствующими текущим реалиям кадрового дефицита, растущим требованиям

к эффективности труда, требованиям технологического суверенитета к локализации решений по производству и поддержке, а также гибкой по конфигурации и предсказуемой по экономике. То есть мы продаём не «железо», а результат – управляемую производительность и устойчивую эффективность склада.

– Вы продвигаете концепт гибкой автоматизации и критикуете подход «100% автоматизации любой ценой». В чём баланс между человеком и роботом и почему он критичен для эффективности?

– Баланс – в разделении ролей. Автоматизированное оборудование и системы управления берут на себя повторяемые и тяжёлые операции, человек – контроль, тактические решения, работу с исключениями. Мы внедряем модульные решения поэтапно, без остановки склада: от механизации отдельных зон до полной роботизации. Такой подход снижает CAPEX (капитальные затраты компании на приобретение, создание или модернизацию долгосрочных активов) на входе, ускоряет запуск и устраняет «бутылочные горлышки» на стыках процессов.

– Вы заявляете о рекордных сроках внедрения: 3-9 месяцев против среднеотраслевых 18-24. За счёт чего достигается такая скорость?

– На это влияют три фактора. Во-первых, собственная инженерная и монтажная база полного цикла. Во-вторых, библиотека готовых технологических модулей: конвейеры, лифты, роботизированные тележки, мезонины, стеллажи, типовые интерфейсы. В-третьих, методология внедрения на принципах бережливого производства. Начинаем с аудита процессов, убираем потери, затем накладываем технологию. В результате мы сокращаем путь «проектирование – поставка – пусконаладка – стабилизация», от одного до трёх кварталов.

– Вы позиционируете себя как стратегического партнёра, а не как поставщика. Как выглядит это на практике – в моделях «Трансформация под ключ» и «Стратегический альянс»?

– В «Трансформации под ключ» мы берём ответственность от обследования и проектирования до достижения KPI: производительность, точность, время цикла, доступность оборудования. В «Стратегическом альянсе» совместно с клиентом планируем развитие инфраструктуры на годы вперёд,



с дорожной картой релизов, гибридными схемами CAPEX/OPEX и SLA на поддержку. Во всех моделях мы отвечаем не за поставку техники, а за бизнес-результат.

– **ROBBOX AI WCS + RMS построена по принципу AI-first. Что это даёт на практике по сравнению с системами, в которые ИИ добавляют постфактум? Можно пример?**

– AI-first означает, что алгоритмы оптимизации потоков и расписаний – в ядре платформы, а не в качестве надстройки. ROBBOX Control System управляет маршрутами, очередями, буферами и скоростями в реальном времени, она самообучается на данных эксплуатации, что существенно повышает эффективность системы икратно повышает диагностические возможности для предупреждения несоответствий. В одном из проектов скорость отбора выросла с ~180 до ~260 ед./час без дополнительного «железа», только за счёт алгоритмов маршрутизации и оркестрации оборудования.

– **Вы подчёркиваете вендор-независимую интеграцию. Насколько сложно заставить оборудование разных производителей работать как единый организм под управлением вашей AI-WCS-системы?**

– Это непросто, ведь протоколы, сигналы, допуски, особенности приводов и оптических устройств различаются. Мы решаем задачу слоем унифицированных интерфейсов и коннекторов, собственной шиной обмена и библиотекой драйверов. Благодаря этому мы интегрируем конвейеры, лифты, шаттлы, тележки разных производителей в единый контур и можем реанимировать оборудование, оставшееся без поддержки иностранных вендоров.

– **Вы заявляете о самообучении и ежемесячном приросте эффективности. Как это выглядит для клиента? Приведите пример метрики?**

– Клиент видит это как регулярные безостановочные улучшения, система пере-



считывает матрицу маршрутов, балансирует нагрузки, снижает холостые ходы. На практике растут скорость отбора/комплектации, точность маршрутизации, сокращаются время цикла и энергопотребление. В реальном кейсе прирост производительности до ~260 ед./час достигнут исключительно алгоритмически – данные эксплуатации стали топливом для оптимизатора.

– **Ключевой аргумент – окупаемость 12-18 месяцев. Какая бизнес-модель (CAPEX, OPEX/подписка или гибрид) пользуется сейчас наибольшим спросом и почему?**

– До настоящего времени мы были сторонниками CAPEX-моделей, но текущие рыночные условия и желание выстраивать долгосрочные отношения с клиентами меняют наши предложения на гибридные, например CAPEX на оборудование + OPEX/подписка на программную платформу и поддержку. В проектах, где поставляется оборудование с нашего склада, начинаем

предлагать полные OPEX-модели, в том числе с привлечением лизинговых компаний. Это снижает входной барьер, ускоряет одобрение сделок и оставляет гибкость для масштабирования поставляемых решений. Для среднего бизнеса аренда оборудования и подписка на ПО помогает начать быстрее, а для крупных она удобна как предсказуемые операционные расходы со SLA.

– **В модели «Трансформация под ключ» вы упоминаете гарантии производительности. Что именно гарантируете и как это закрепляется юридически?**

– Фиксируем KPI в договоре и протоколе приёмки, а именно ед./час по зонам, точность маршрутизации/отбора, доступность оборудования, время реакции на инциденты. Базируемся на испытаниях и нагрузочном моделировании, прописываем методику измерений и ответственность сторон. Система после сдачи продолжает самообучаться: KPI не только удерживаются, но и растут в ходе эксплуатации.







– Согласно вашим данным, производительность труда достигает 300 ед./час против отраслевых 100. За счёт чего достигается такой трёхкратный рост?

– Не всегда это так, зачастую и выше. Это происходит за счёт работы системы, а не отдельной «железки», где наша WCS координирует весь поток как единый организм и исключает потери на стыках операций, обеспечивая сквозную маршру-

тизацию (синхронную работу конвейеров, лифтов и тележек, умное распределение заданий, оптимизацию слотов и буферов, а также эргономику рабочих мест, включая экзоскелеты).

– Пилотная программа – низкий риск. Какой самый показательный «пилот», переросший в полномасштабный проект, и какие результаты были в нём достигнуты?

– Показательный пример, когда на «пилоте» мы развернули конвейерную систему в многоуровневом комплексе свыше 10 000 м<sup>2</sup>. За 3 месяца получили +60% к производительности без увеличения штата, а после масштабирования – рост примерно в 2,5 раза. Важно, что переход к промышленной эксплуатации прошёл без остановки склада.

– Многие конкуренты тоже делают ставку на российские решения. В чём ваше технологическое преимущество перед отечественными поставщиками, особенно после ухода западных вендоров?

– Преимуществ как минимум три! Первое – AI-first ядро управления потоками, изначально спроектированное под самообучение и real-time оптимизацию. Второе – вендор-независимая интеграция и вторая жизнь для оборудования в наличии, выведенного из эксплуатации после ухода западных поставщиков (занимавших более 90% рынка). Третье – собственные инженерные мощности и скорость внедрения 3-9 месяцев, что вдвое-втрое быстрее рыночных сроков. Мы опираемся на российскую школу, локализованные решения и сервис, а также на статус резидента «Сколково».

– Ваша платформа готова к будущему. Какие тренды роботизации складов наиболее перспективны на горизонте 2-3 лет и как ROBBOX готовится к ним уже сегодня?

– Мы видим три магистральных направления.







Первое – тотальная оркестрация работы склада, основанная на AI. В ней WCS-платформа – как «мозг», управляющий смешанным парком техники (AMR/AGV, конвейеры, лифты, дроны, экзоскелеты), пулами заданий и маршрутов.

Второе – гибридные архитектуры, а именно – плотные мезонинные решения, шаттловые системы, мобильные роботизированные устройства, в том числе гуманоидного типа с применением технического зрения и микрозоны сборки заказов с динамическими правилами.

Третье – «зелёная» эффективность: энергооптимальные режимы, модернизация вместо утилизации, снижение углеродного следа. Все три направления уже закладываем в текущие проекты.

**– Вы указываете на снижение энергопотребления примерно на 30% и вторую жизнь для оборудования. Как решения ROBBOX помогают клиентам экономить и становиться «зеленее»?**

– Алгоритмы выравнивают нагрузку, убирают холостые ходы и пиковые просадки, оптимизируют работу приводов и траектории. Там, где возможно, модернизируем существующие линии, а не меняем их целиком – это и меньшее энергопотребление, и меньший объём утилизации. В результате клиент получает двойной эффект: снижение счёта за энергоресурсы и реальный экологический вклад.

**– Автоматизация часто вызывает опасение сокращения рабочих мест. Как ваше**

**решение создаёт безопасные условия труда и повышает квалификацию персонала?**

– Мы меняем структуру занятости: тяжёлые и монотонные операции берут на себя машины, а люди переходят на контроль качества, настройку и аналитику, на обучение AI-моделей. Внедряем экзоскелеты и эргономичные рабочие места, снижаем травматичность. Параллельно обучаем персонал работе с новой техникой и ПО – это рост квалификации, а не вытеснение.

**– Каким вы видите ROBBOX через 5 лет – по географии, технологиям и позиции на рынке?**

– Географически – вся Россия и страны ЕАЭС, с последующим выходом на рынки Азии. Технологически – дальнейшее развитие AI-оркестрации, расширение парка собственных роботов и модулей, более глубокая интеграция с ERP/WMS и системами планирования. По позиции – один из лидеров рынка гибкой автоматизации, эталон скорости внедрения и предсказуемости экономического эффекта.



## НАША СПРАВКА:

АО «Роббокс» – российская технологическая компания, входящая в ГК «Бережливый склад».

Специализация: проектирование и внедрение комплексных решений по автоматизации и роботизации складских бизнес-процессов, включая конвейерные и лифтовые системы, мезонинные конструкции, мобильные роботизированные тележки, экзоскелеты и AI-платформу Robbox Control System.

Компания локализована в РФ, практикует вендор-независимую интеграцию, поддерживает модернизацию существующего парка оборудования и является резидентом инновационного центра «Сколково». Сильные стороны: скорость внедрения (3-9 месяцев), модульность решений, гибридные модели CAPEX/OPEX и гарантии по KPI.



# СЕРГЕЙ СКРЯБИКОВ, L-SYSTEMS:

«За нашим именем уже сегодня стоят реальная ценность и репутация надёжного партнёра, а через 5 лет они помножатся на пять!»



В сфере высоких технологий сегодня редко встретишь российские компании, которые с одинаковым успехом занимаются и сборкой телевизоров, и разработкой искусственного интеллекта для кол-центров, и строительством дата-центров. Российская L-Systems – именно из таких редких универсальных игроков. Гибкая бизнес-модель, позволяющая одновременно вести контрактное производство для других и продавать собственную продукцию, развивать классическую системную интеграцию и экспериментировать с блокчейном, – это про L-Systems.

Какова внутренняя логика и стратегические цели этого многопрофильного холдинга? Об этом нам рассказал генеральный директор компании Сергей Скрябиков.

**– Сергей Алексеевич, расскажите немного о своей компании: о её истории, специфике, сегодняшнем дне?**

– Наша компания называется L-Systems. На рынке мы уже 15 лет, были созданы на заре развития IT-сервисов, в частности аутсорсинга и аутстаффинга персонала. Большой и очень ценный навык, который мы приобрели за это время – это доставка и внедрение тяжёлого оборудования. Речь идёт о серверах, видеокамерах, системах контроля и управления доступом (СКУД), телефонии, АТС, коммутаторах, а также о софтверных решениях – виртуализации, программных АТС, различных CRM. То есть мы изначально охватывали полный спектр

IT-инфраструктуры. После возникновения компания активно начала внедрение на российский рынок и, что важно, до сих пор не просто существует, а гармонично чувствует себя в потоке времени, постоянно адаптируясь.

Приобретённые компетенции позволили нам выстроить тесную коллаборацию с различными вендорами, дистрибьюторами и производителями софта, успешно, скажем так, развивать с ними бизнес, постоянно меняясь под текущие реалии. В конечном итоге этот опыт позволил нам создать собственную CRM-систему, которой мы сейчас активно пользуемся сами и которую развиваем как продукт.

Как любой жизнеспособный системный интегратор, мы постоянно меняемся и приспособляемся: к новой логистике, к сложным условиям получения лицензий на уже закупленное европейское оборудование, к параллельному импорту. И, конечно, к уходу с рынка тех глобальных игроков, которые долгое время задавали стандарты качества, гарантий и вселяли уверенность в надёжности и долговечности оборудования.

Сегодняшний день компании – это целый конгломерат компетенций. Мы входим в список IT-компаний, аккредитованных Министерством цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации, у нас есть собственное програм-



мное обеспечение, которое мы развиваем и на котором хорошо зарабатываем. У нас есть саморегулируемая организация (СРО), позволяющая нам производить все виды монтажных работ по СКУД, видеонаблюдению и слаботочным системам. Мы полагаем сильным техническим отделом, который обслуживает мощные инфраструктуры в крупных холдингах. Есть свой штат программистов-разработчиков, которые поддерживают и развивают наше ПО.

Имеется мощный отдел маркетинга, который в том числе использует наше ПО для решения внутренних и внешних задач. Кроме того, мы не остались в стороне от современных трендов: мы входим в реестр майнеров, и всё, что связано с блокчейном, нам не чуждо. Мы даже написали собственную систему мотивации на блокчейне Solana. Также у нас есть собственные мощности и дата-центр, который выполняет задачи как по хранению серверного оборудования и предоставлению облачных вычислений, так и по майнингу криптовалюты – всё это абсолютно легально, на официальной основе. Вот такая многогранная у нас компания!

**– Есть ли у неё девиз, слоган?**

– Да, конечно. Наш девиз звучит так: «Наши партнёры, клиенты, сотрудники всегда на пике инноваций!». Для нас информационные технологии – это не просто инструменты, поэтому мы стремимся делиться с любовью к IT с максимальным количеством людей.

**– Вы одновременно развиваете контрактное производство (B2B-услуга), и прямые продажи готовых продуктов (B2B/B2G). Не возникает ли здесь конфликта интересов? Например, не боитесь ли вы, что ваш заказчик на контрактное производство станет вашим конкурентом на рынке? И какова главная синергия: вы производите для себя то, что потом продаёте, или продажами закрываете избыток мощностей?**

– Здесь хотелось бы пояснить, что конфликт интересов вряд ли возникнет, и вот почему. Наше контрактное производство в России и торговые марки, которые мы производим в Китае (под брендом STM Kangbo мы выпускаем телевизоры, телефоны, видеокамеры, планшеты, ноутбуки, мониторы, коммутаторы), – это немного разные «игровые поля». С китайскими партнёрами мы работаем уже много лет, с некоторыми отношения длятся 10–12 лет, и мы досконально понимаем весь цикл производства – от концепции до получения товара клиентом. Это отлаженный и предсказуемый процесс.

Что касается контрактного производства в России, здесь мы видим себя скорее в роли коннекторов, своего рода «посольского бюро» для бизнеса. Мы предлагаем услуги по разработке документации, консалтингу, помогаем в общении с Торгово-промышленной палатой и Минпромторгом,

в заполнении заявок на включение в реестр промышленной продукции. И, соответственно, мы предоставляем площадку для сборки оборудования на территории России, а также услуги по подбору комплектующих для пайки электроники в разрабатываемом устройстве. Таким образом, прямая конкуренция между этими двумя направлениями маловероятна, так как они ориентированы на разные рынки и различные бизнес-модели. Синергия заключается не в перетоке мощностей, а в универсальности нашей экспертизы: глубокое



понимание полного цикла производства, от компонентной базы до конечного продукта, которое мы можем применять как в услугах для партнёров, так и в развитии собственных брендов.

**– Вы указываете, что разрабатываете устройства под задачи бизнеса. Что именно входит в эту разработку? Это в большей степени подбор и кастомизация готовых компонентов или у вас есть собственная команда, которая занимается схемотехникой и программированием, создавая по-настоящему уникальные продукты?**

– Это выражение следует понимать в более широком контексте – как разработку решения от бизнес-задачи. Если мы говорим о программных решениях, мы не просто подбираем ПО и тонко его настраиваем. Самое сложное и ценное – это интеграция в бизнес-процессы, помогая бизнесу выйти на чётко отлаженные метрики. Мы стремимся к тому, чтобы не было ситуаций, когда работа сделана ради работы, или внедрено экономически нецелесообразное решение, которое должно было сэкономить деньги или дать преимущество, а на деле превратилось в чехол без ручки и лишь потребляет временные и материальные ресурсы. Уже имея опыт на рынке, мы находим решение, договариваемся, понимаем его реальную стоимость, чтобы не было оверпрайса, и интегрируем его так, чтобы бизнес не страдал, а сотрудники, привыкшие годами работать по-старому, почувствовали облегчение от нового инструмента.

Что касается аппаратных, «железных» решений, в первую очередь мы смотрим на доступность компонентов, возможность будущих обновлений, лицензионную чистоту, наличие и качество техподдержки. Мы берём с рынка только то, что действи-

тельно доказало свою надёжность в эксплуатации и имеет гарантийную поддержку, потому что за этот выбор нам же и отвечать впоследствии. Разводить «зоопарк» оборудования мы не готовы. У нас есть скиллы, сертификаты, статусы «золотых партнёров» у определённых вендоров, которые зарекомендовали себя на рынке. Мы знаем их возможности и пределы, поэтому можем стратегически подобрать бизнесу то устройство, которое будет оставаться актуальным и работать на максимуме своих возможностей в течение 3–5 лет, до следующего планового обновления.

**– Часто вхождение в реестр Минпромторга – это «билет» на рынок госзаказа. Насколько сегодня этого достаточно для победы в тендерах? Или это стало базовым требованием, а реальное преимущество вы строите на чём-то другом, например на сервисе, на сроках или на уникальных предложениях, которые вы можете обеспечить благодаря контрактному производству?**

– С тем, что реестр Минпромторга – это серьёзный «билет» на рынок ГЗ и КЗ, я полностью согласен. Для оборудования, которое не имеет особых настроек и является, по сути, товаром массового спроса, факт нахождения в реестре и статус российского производителя зачастую является ключевым и единственным конкурентным преимуществом, которое и позволяет победить в тендере.

Однако, если мы говорим о более сложной электронике, допустим, тех же видеокамерах, которые имеют десятки параметров и должны удовлетворять специфические потребности заказчика, – здесь начинаются, скажем так, настоящие «чудеса», и одного наличия в реестре становится недостаточно. Созданный и внесённый в реестр условный телевизор или камера имеет определённый набор характеристик. Но рынок и технологии не стоят на месте: параметры меняются, улучшаются, модернизируются. Найти заказчика, чьи требования на 100% совпадут с зафиксированными параметрами, становится крайне сложно. Поэтому наша стратегия для сложных технических продуктов – это работа под конкретного заказчика и под конкретный объём. То есть реальное преимущество мы строим на гибкости, глубоком понимании потребности заказчика и возможности предложить то самое уникальное решение, которое закрывает его задачу, а не просто соответствует формальным критериям реестра.

**– Рынок камер и телефонов довольно насыщен. Как вы избегаете конкуренции по цене? Делаете ставку на их интеграцию в свои же комплексные решения (например, «камера + ПО для аналитики» или «телефон + CRM»), где ценность уже не только в самом устройстве, а в связке?**

– Безусловно, рынки камер и телефонов очень насыщены, избежать конкуренции по



цене не получается, потому что это богатые рынки с высокой прозрачностью цен. Но сейчас они требуют новых интеллектуальных решений, и здесь мы как раз работаем над поиском наиболее интересных заказчиков и коллабораций.

По второй части вопроса: вы абсолютно правы в своей догадке! Если это телефон, для нас он не только «трубка», но и целый комплекс услуг: подбор под задачи заказчика среди аналогов, настройка, установка, интеграция в существующую инфраструктуру связи. Для этого необходим серьёзный технический отдел, способный экспертно объяснить, какой девайс и почему действительно нужен клиенту. С камерами ситуация аналогичная, но ещё более показательная. Нам помогает то, что у нас есть собственная сильная монтажная команда, которая уже имеет свою клиентскую базу и предлагает нашу продукцию к установке. Это один из успешных каналов сбыта.

Но главная ставка – это именно интеграция и комплексные решения. У нас достаточно плотные контакты и уже реализованные проекты с крупными российскими вендорами в области машинного зрения и видеоаналитики. Наши камеры интегрируются в их системы. Мы хорошо разбираемся в видеоаналитике, в паттернах поведения. Это позволяет нам сразу, под конкретные бизнес-задачи клиента, подобрать не просто камеры, а целый комплекс: какие паттерны отслеживать, какой сервер аналитики для этого нужен, какой бюджет потребует. И, отталкиваясь от возможностей бизнеса, мы подбираем максимально эффективное решение, но всегда с заделом на будущее масштабирование. Таким образом, ценность смещается с цены устройства на ценность всего решения, которое решает бизнес-задачу.

**– Заявленный приоритет «Телефония и ИИ» звучит очень перспективно. У вас уже есть готовые кейсы? Можете привести пример: что именно ИИ делает для телефонии? Например, это голосовые помощники для кол-центров, анализ разговоров или предиктивная аналитика на основе кол-данных?**

– Да, у нас уже есть реализованные и работающие кейсы, приносящие измеримый экономический эффект. Мы делаем ставку на то, чтобы с помощью ИИ автоматизировать бэк-офис и административно-управленческий персонал, так как это очень весомая часть себестоимости продукта в тех компаниях, с которыми мы работаем. Мы внимательно смотрим на эту нагрузку и ищем способы её снижения.

Например, в одной компании в отделе делопроизводства, где множество сотрудников вручную занимались переключением и обработкой документов, с помощью технологий машинного зрения мы смогли сократить их количество с 10 человек, обрабатывавших порядка 800–1000 документов в день, до двух. Это был большой успех. В другой компании мы полностью заменили отдел технического контроля или контроля качества на искусственный интеллект. Проект был сложный, но для компании содержание такого важного, но не генерирующего прямых продаж отдела, было тяжёлой ношей. Сейчас они вздохнули с облегчением, причём функция контроля не пострадала, а в чём-то даже стала лучше. Мы настраиваем ИИ так, чтобы в некоторых моментах он работал лучше человека, а если не получается, дорабатываем его или оставляем в помощь человеку, чтобы тот работал ещё эффективнее.

Что касается именно телефонии, мы решали задачи автоматизации кол-центра

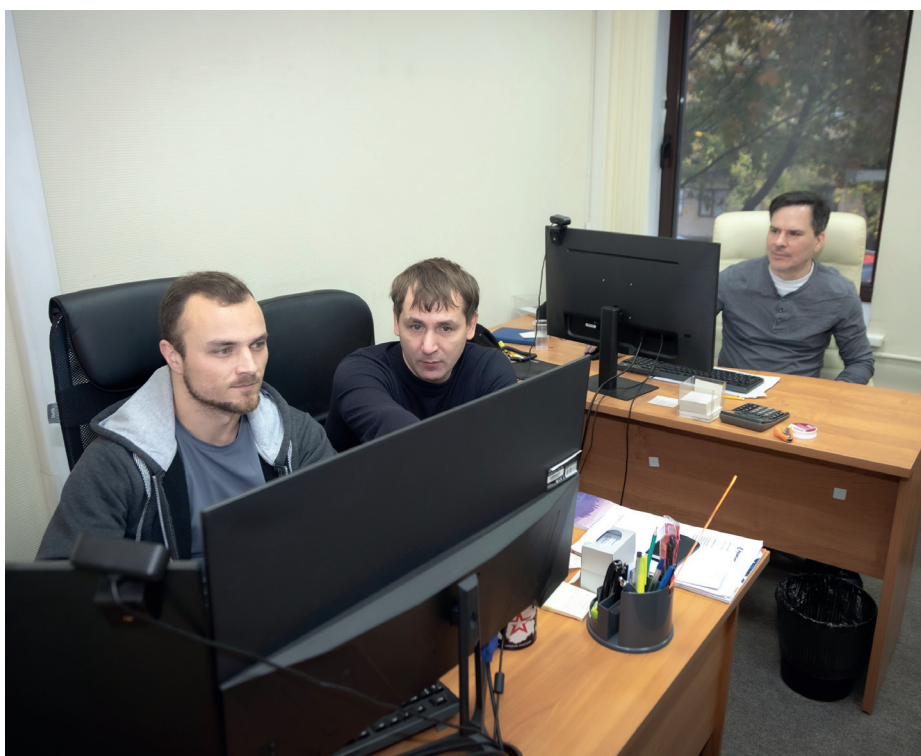
разными способами: от простых сценарных роботов до полноценного искусственного интеллекта. Мы определились с оптимальными по соотношению «цена/качество» решениями, чтобы стоимость минуты работы такого ИИ-робота была объективно ниже стоимости минуты работы оператора. Внедрённый нами робот работает 24/7, в пиковые нагрузки полностью снимает напряжение с кол-центра, каждый звонок обрабатывается качественно, ни одна заявка не теряется. Клиент почувствовал и экономию, и реальный финансовый результат.

Кроме того, мы разрабатываем своего рода бизнес-ассистента, цифрового секретаря, который может участвовать в совещаниях, воспринимать речь, понимать, о чём шла речь, а затем через мессенджеры напоминать участникам о поставленных задачах и контролировать их выполнение. Сейчас наша ключевая задача – максимально глубоко внедрить искусственный интеллект в нашу собственную CRM-систему, чтобы в будущем представить её как готовое корпоративное решение на рынке. Мы убедились: всё, что мы делаем для себя и для своих клиентов, имеет большой потенциал, мы готовы делиться этими успешными наработками, чтобы их модернизировать и масштабировать.

**– Ваше производство очень зависит от компонентной базы. Насколько глубоко вам удаётся включиться в импортозамещение? Вы лишь собираете конечное устройство в России или ведёте работу по локализации более глубоких уровней, например печати плат или разработке чипов? Каков ваш самый локализованный продукт?**

– Мы активно работаем в этом направлении. Наша компания имеет собственную торговую марку STM Kangbo, под которой мы производим телевизоры, телефоны, видеокамеры, планшеты и другое оборудование вместе с китайскими партнёрами. Это даёт нам глубокое понимание всей цепочки производственного процесса. Понимая тренд на отечественное производство, который никуда не денется, а лишь усиливается, мы начали производить собственное оборудование и в России. В частности, телевизоры и видеокамеры мы собираем на нашем заводе в Дзержинске. Это позволяет нам претендовать на включение в перечень сертифицированного оборудования, что критически важно для работы с госсектором.

На текущий момент речь идёт именно о сборке конечного устройства в России из комплектующих. Работа по более глубокой локализации, такая, как печать плат или, тем более, разработка чипов, – это сложный и капиталоемкий процесс, до которого мы пока не дошли. Наш самый локализованный продукт сегодня – это как раз те самые телевизоры и камеры, собираемые в Дзержинске, которые проходят необхо-







димые процедуры для получения статуса продукции, произведённой в РФ.

– **Какие направления в рамках ваших приоритетов вы считаете наиболее перспективными для инвестиций: развитие AI-алгоритмов для ваших камер, создание собственной IP-АТС или, может, принципиально новые продукты на стыке этих технологий? Какую долю от прибыли вы закладываете на эти исследования?**

– В рамках наших приоритетов я считаю наиболее перспективным для инвестиций развитие универсального сервера с искусственным интеллектом. Наша задача – создать такую платформу, которая сможет гибко работать и с камерами, и с IP-АТС, и с любым другим стеком технологий через API, подстраиваясь под уникальные запросы заказчика оперативно и без лишних затрат. Мы хотим сделать по-настоящему универсальный и гибкий инструмент.

Параллельно мы продолжаем развивать нашу CRM-систему, так как она уже является одним из ключевых источников дохода, и мы видим в ней большой потенциал, особенно с внедрением ИИ. Мы постоянно исследуем, модернизируем и развиваем это направление. Что касается доли инвестиций, мы готовы направлять на исследования и разработки, наверное, от 7 до 10% от прибыли, чтобы уверенно двигаться вперёд по всем этим направлениям.

– **Исходя из ваших приоритетов, ваш идеальный клиент – это госкорпорация, которая заказывает у вас и производство, и внедрение или средний бизнес, который покупает готовые коробочные решения? В какой сфере вы видите максимальный потенциал роста: госсектор, телеком, ритейл, промышленность? Работаете ли с малым бизнесом?**

– Наш идеальный клиент – это скорее средний и крупный бизнес, а также госкорпорации, которые ценят комплексный подход. Наша сила в способности подо-

брать, адаптировать и внедрить решение под конкретную, часто уникальную, задачу. Госкорпорации интересны нам с точки зрения контрактного производства и поставок оборудования, соответствующего требованиям реестра Минпромторга. Что касается готовых коробочных решений, наша CRM с ИИ как раз претендует на то, чтобы стать таким продуктом для более широкого круга клиентов.

Максимальный потенциал роста мы видим в тех секторах, где есть потребность в автоматизации рутинных процессов и сложных инфраструктурных решениях. Это и госсектор (особенно в части импортозамещения), и ритейл (аналитика, контроль), и промышленность (автоматизация контроля качества, логистики). С малым бизнесом мы работаем точечно, как правило, в рамках поставки стандартного оборудования или каких-то типовых решений, так как объёмы и требования там часто не требуют глубокой кастомизации, которая является нашей сильной стороной.

– **На кого вы смотрите как на основного конкурента? На других российских сборщиков, которые также занесены в реестр Минпромторга, или на крупных международных вендоров, чьи решения вы замещаете? В чём ваша тактика для победы над каждым из них?**

– Поскольку мы очень разноплановая компания, мы можем заходить к клиенту с различных сторон, предлагая решения, которые системному интегратору подобрать ближе и быстрее, чем узкому вендору или простому сборщику. Поэтому наших конкурентов я бы разделил на две категории.

С одной стороны, это другие российские сборщики и системные интеграторы. Но я бы даже назвал их не столько конкурентами, сколько партнёрами. Мы активно взаимодействуем с крупными игроками на рынке, часто выступая в роли младшего партнёра по определённым направлениям или технологиям. Мы также коллаборируем

с меньшими интеграторами для решения комплексных задач, которые им не под силу в одиночку.

С другой стороны, это ушедшие или уходящие с рынка международные вендоры, чьи решения мы помогаем замещать. Наша тактика в конкурентной борьбе с первыми (российскими компаниями) строится на нашей экспертизе, клиентоориентированности и способности предложить более гибкое, заточенное под клиента решение. Против вторых (международных вендоров) мы играем на поле импортозамещения, надёжности поставок, локализации поддержки и зачастую более привлекательной общей стоимости.

Но если говорить глобально, я бы не стал применять слово «конкуренция» в её агрессивном ключе. Сейчас для нас важнее коллаборация, открытый диалог, честность, порядочность и умение держать слово. Мы не пытаемся кого-то переиграть на поле боя. Мы стремимся, видя у клиента альтернативы, в синергии с ним выработать такое решение, где найдётся место и для нашей компетенции. А окончательный выбор клиент делает сам, основываясь на нашей экспертизе и тех выгодах, которые мы объективно демонстрируем. Наша задача – прийти решать задачи, а не заниматься «схемотехникой».

– **Если представить идеальный результат через 5 лет, на какой позиции на рынке видится вам L-Systems? О чём мечтаете?**

– Если представить такой результат, L-Systems, безусловно, останется системным интегратором, но интегратором нового уровня. Хотя компания и зрелая, в последние 3 года мы сформировали тот самый контур из самостоятельных и экспертных департаментов, а осознание, куда именно двигать эти направления, пришло к нам совсем недавно. В этом смысле L-Systems молода, и 5 лет – это хороший срок для осознанного развития.

Мы будем целенаправленно прокачивать все наши отделы, увеличивать навыки сотрудников, работать над прибылью и развитием. Я мечтаю о том, что какие-то наши продукты, например наша CRM с ИИ или универсальный AI-сервер, выйдут на международные рынки. Видится мне, что у нас появится новая, ещё более эффективная система управления компанией, которая позволит нам стать максимально экспертной в своих выбранных направлениях.

И самое главное, о чём мечтается, – чтобы об этой нашей экспертизе услышали и рынок, и заказчики. Чтобы нас знали как компанию, которая своим опытом, словом и делом доказала, что может решать самые сложные вопросы, понимает, что делает, и сверхэкспертна, потому что постоянно учится и развивается. За нашим именем уже сегодня стоят реальная ценность и репутация надёжного партнёра, а через 5 лет, в моём видении, они помножатся на пять!



# Глеб Никитин: «В Нижегородской области реализуются стратегические проекты, которые коренным образом изменят жизнь в регионе»

**Н**ижгородская область – один из крупнейших промышленных регионов России с огромным производственно-технологическим потенциалом. Однако сегодня Нижний Новгород ассоциируется не только с промышленностью, но и с высокими технологиями. По развитию индустрии разработки ПО регион четвёртый год подряд занимает 3-е место после Москвы и Санкт-Петербурга. На его долю приходится примерно 5–6% от совокупного оборота всех российских софтверных компаний.

Также регион – один из лидеров финансового развития, привлекательный как для крупного, так и для среднего и малого бизнеса. Активное развитие идёт и по социальным направлениям: медицине, туризму, демографии и т.д. За счёт чего региону удалось добиться и стабильно удерживать лидирующие позиции по целому ряду федеральных рейтингов, о реализации нацпроектов и новых направлениях роста рассказывает губернатор Нижегородской области Глеб Никитин.



**– Глеб Сергеевич, вы возглавляете регион с 2018 года. Какие наиболее важные достижения Нижегородской области вы могли бы отметить за этот период?**

– Как раз в 2018 году был подписан Указ Президента России «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», в котором обозначались 12 основных направлений стратегического развития, позже оформленные в виде национальных проектов.

В этом году мы подвели итоги их реализации, сделано очень многое. В целом, с момента начала нацпроектов в наш регион было направлено более 300 млрд рублей. Нижегородская область с 2019 по 2024 год участвовала в 15 национальных и в 60 федеральных проектах.

Благодаря этому в области появились 34 новые школы и 47 детских садов. Капитально отремонтировано почти 400 зданий учреждений здравоохранения. Обновлён автопарк – 848 автомобилей поставлено

для перевозки пациентов, доставки врачей до жителей, перевозки лекарств.

Отремонтировано почти 6 тысяч километров дорог, построены современные транспортные развязки. Некоторые из них жители региона ждали десятилетиями: например, транспортную развязку на Циолковского в Нижнем Новгороде. Реконструирована транспортная развязка в районе деревни Ольгино, досрочно завершено строительство автомобильной дороги Нижний Новгород – Шахунья – Киров на участке Неклюдово – Золотово протяжённостью 8,3 километра.

Мы благоустроили более 3,2 тысячи дворов и общественных пространств, переселили 17 тысяч человек из аварийного жилья. Ликвидировали четыре опасных полигона, включая Игумново и «Белое море» в Дзержинске.

Что касается сферы бизнеса, промышленности, в рамках национального проекта «Производительность труда» Нижегородская область вошла в число лидеров

в стране по внедрению «бережливых» технологий в базовых несырьевых отраслях экономики. За 6 лет работы к национальному проекту подключились 276 предприятий, а сейчас их уже 298. В среднем время протекания процессов на предприятиях, участвующих в нацпроекте, сократилось на треть, объём незавершённого производства уменьшился на 28%, а средняя выработка увеличилась на 41%. В 2024 году Региональный центр компетенций Нижегородской области вошёл в топ-3 российских лидеров по реализации нацпроекта.

Нацпроект «Малое и среднее предпринимательство» с 2019 по 2024 год был главным инструментом поддержки МСП. За этот период в регионе была выстроена самая разветвлённая в стране сеть центров «Мой бизнес» – 41 филиал. Работа региона была признана на федеральном уровне – центр «Мой бизнес» Нижегородской области победил в номинации «Лучшая площадка для развития бизнеса» 5-й Национальной премии инфраструкту-



ры поддержки предпринимательства «Мой бизнес».

С 2025 года, как вы знаете, в нашей стране запущен новый цикл национальных проектов, рассчитанных на период до 2030 года. Сейчас в Нижегородской области в рамках 12 национальных проектов реализуется 46 федеральных проектов. На 2025 год предусмотрено 54 млрд рублей. Мы продолжим строительство школ, модернизацию медучреждений, строительство новых крупных объектов.

Сейчас мы строим в регионе 5 дошкольных образовательных учреждений, 4 поликлиники, создаём школу для одарённых детей в городе Бор.

Помимо нацпроектов, при поддержке федерального правительства мы участвуем в программе инфраструктурного меню, благодаря которой в Нижнем Новгороде сейчас ведётся строительство станций метрополитена.

Это только часть той огромной работы, которую мы провели, и она продолжается.

### **– В 2022 году Нижегородская область представила в Москве на Форуме решений социальных задач опыт заключения соцконтрактов для тиражирования его в других регионах. Как он работает?**

– «Социальный контракт» – это эффективный инструмент государственной поддержки, он действует в регионе с 2020 года и позволяет малоимущим семьям или одиноким людям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, получать доход, трудоустроиться. Многие успешно запускают свой бизнес – буквально перезапускают свою жизнь.

Более чем за 5,5 лет в Нижегородской области заключено уже свыше 58 тысяч социальных контрактов. Лидирующее направление – поиск работы и трудоустройство, многие жители также выбирают поддержку для развития индивидуальной предпринимательской деятельности.

Показатель эффективности всех мер поддержки, в том числе социальных контрактов, – это данные Росстата, согласно которым уровень бедности в Нижегородской области ежегодно снижается.

На мой взгляд, социальный контракт – это успешная схема формирования партнёрских отношений между государством и гражданином. Это долгосрочная инвестиция в человеческий капитал и укрепление доверия к правительству.

Социальный контракт работает как «умные» инвестиции в регион, он выгоден всем участникам процесса. Если говорить о глобальных эффектах, программа способствует созданию новых предприятий и рабочих мест, увеличивает налоговые поступления в местный бюджет, заполняет местный рынок новыми товарами и услугами. Всё это делает Нижегородскую область ещё более привлекательным местом для жизни.

Наш регион стал одним из первых, где были внедрены комплексные меры под-



держки семей участников СВО. В октябре 2022 года мы ввели уникальный военный социальный контракт, который охватывает все виды выплат и иные меры поддержки – это ежемесячные выплаты по 10 тыс. руб. на детей, беременным женщинам, малоимущим семьям, компенсация жилищно-коммунальных расходов и т.д. Это даёт гарантию семьям военнослужащих, что при любых обстоятельствах они будут обеспечены поддержкой региональной власти.

В целом, с 2022 года мы направили более 38 млрд рублей на нужды СВО: это и поддержка участников спецоперации, и гуманитарная помощь, и закупки для нужд наших подразделений, и многое другое.

### **«ПО ИТОГАМ 2024 ГОДА**

**РЕГИОН ЗАНЯЛ 3-Е МЕСТО  
В СТРАНЕ ПО ЭКСПОРТУ  
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ,  
КОМПЬЮТЕРНЫХ И  
ИНФОРМАЦИОННЫХ  
УСЛУГ, А ТАКЖЕ 1-Е – СРЕДИ  
РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО  
ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА».**

**– Сегодня серьёзная ставка делается на развитие ИТ-отрасли, благодаря которой регион заслужил звание ИТ-хаба. Удаётся его сохранять?**

– Нижегородская область уверенно удерживает позиции одного из ключевых ИТ-хабов России. Наши компании не про-

сто решают локальные задачи – они задают вектор развития всей отрасли, предлагая решения, которые находят применение по всей стране. Мы активно участвуем в процессах цифровизации и импортозамещения, развивая передовые технологии на базе искусственного интеллекта, больших данных, информационной безопасности и видеоаналитики.

По итогам 2024 года наш регион занял 3-е место в стране по экспорту телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг, а также 1-е – среди регионов Приволжского федерального округа. Такие результаты стали возможны благодаря развитой инновационной экосистеме: ИТ-кампусу «НЕЙМАРК» и комплексу мер государственной поддержки, создающих отличные условия для роста технологических компаний.

Наши кейсы говорят сами за себя. Технологии искусственного интеллекта уже сегодня помогают не только обеспечивать общественную безопасность, но и эффективно контролировать работу городских служб – от мониторинга состояния дорог до вывоза мусора. Речевая аналитика доказала свою эффективность при работе с обращениями граждан, а внедрение этой технологии в МФЦ позволило заметно повысить качество оказания госуслуг.

Безусловно, наш флагманский проект – это создание ИТ-кампуса и ИТ-квартала вокруг него. Синергетический эффект от такого территориального сближения науки, образования и бизнеса позволит Нижегородской области стать заметной точкой на мировой карте ИТ.

Ядром ИТ-квартала станет ИТ-кампус «НЕЙМАРК» и одноимённый университет. Это один из крупнейших инфраструктурных проектов региона, драйвер преобразования всей прилегающей территории. Это научно-образовательное пространство



более чем для 8 тысяч студентов с возможностью комфортного проживания более 5,6 тысячи студентов и преподавателей. Общая площадь всех объектов составляет 225,6 тыс. м².

Всего строительство ИТ-кампуса включает в себя 5 этапов. Летом мы завершили первый – построили 18 общежитий на 1359 мест.

Но «НЕЙМАРК» – это не только про здания, это про экосистему ИТ-образования. И эта научно-образовательная среда уже функционирует.

**– В Нижнем Новгороде с 2020 года ежегодно проходит конференция «Цифровая индустрия промышленной России». Как вы оцениваете значение этого мероприятия для региона и страны в целом?**

– Сегодня «ЦИПР» – главная цифровая конференция страны. Я помню, как начинался «ЦИПР» 10 лет назад: тогда в качестве замминистра промышленности и торговли РФ я был председателем первого оргкомитета конференции. Это была экспериментальная площадка, где только начинали выстраивать ИТ-диалог между государством, бизнесом и наукой. Сегодня это уже не просто конференция, а событие, которое задаёт тренды цифровой трансформации всей страны. Если в первые годы мы обсуждали концепции и пилотные проекты, то сейчас видим реальные результаты – от «умных городов» до цифровых решений в промышленности.

Но главное – изменился масштаб. «ЦИПР» стал конференцией, в ходе которой принимаются важнейшие государственные решения для ИТ-отрасли. Национальные инициативы, такие, например, как нацпроект «Экономика данных и цифровая трансформация государства», во многом формировались здесь, на этой площадке.

С каждым годом «ЦИПР» увеличивает международное присутствие. Мы налаживаем связи нижегородских айтишников и иностранных коллег. Проводим совместные образовательные мероприятия: этом году на «ЦИПРе» прошло награждение победителей международной ИТ-олимпиады, которую мы организовали совместно с Республикой Куба.

Для Нижегородской области «ЦИПР» стал катализатором роста ИТ-кластера. Регион сегодня ассоциируется не только с промышленностью, но и с высокими технологиями. По развитию индустрии разработки ПО мы четвёртый год подряд занимаем 3-е место после Москвы и Санкт-Петербурга. На наш регион приходится примерно 5–6% от совокупного оборота всех российских софтверных компаний. Мы строим ИТ-квартал и ИТ-кампус – один из лучших в стране.

Для нас каждый год принимать гостей на «ЦИПРе» – высочайшее доверие со стороны всех участников конференции и подтверждение статуса крупнейшего ИТ-региона в стране.



**– Нижегородская область – один из крупнейших промышленных регионов России с огромным производственно-технологическим потенциалом. Каких успехов удалось добиться региону для решения задачи импортозамещения?**

– Работа в этом направлении ведётся уже долгие годы. Например, по улицам Нижнего Новгорода ходят трамваи и электробусы российско-белорусского производства, которые собирают в Нижегородской области из российских и белорусских комплектующих. Автобусы у нас также используются отечественные.

Безусловно, в результате введения санкций практически все отрасли российской экономики столкнулись со сложностями в поставках оборудования и комплектующих. Для нашего региона критически важными являются вопросы поставок оборудования для машиностроения, создания отечественной электронной компонентной базы. Есть отрасли, импортозависимость в которых является критической для всей страны. Например, фармацевтическая промышленность, производство бумаги и бумажных изделий, станкостроение.

Для решения этих вопросов у нас был создан Центр импорта и импортозамещения Нижегородской области. И если поначалу основным направлением работы центра была организация поставок оборудования и комплектующих по параллельному импорту, в настоящее время акцент сместился на поиск партнёров внутри страны и локализацию производств. На созданной в регионе платформе «Станкофонд» уже зарегистрировано более 3,5 тысячи предприятий из различных регионов России. Платформа помогает предприятиям обмениваться информацией о технологических возможностях и свободных производственных мощностях, отслеживать потребности бизнеса и находить партнёров для исполнения заказов.

**– Промышленный профиль предприятий региона представлен автомобилестроением, машиностроением, химией, нефтехимией, радиоэлектроникой, информационными технологиями. Какие из них, по вашему мнению, требуют особой поддержки со стороны государства?**

– Экономика нашего региона растёт. Если смотреть за 2 года, темпы в 1,7 раза выше среднероссийских: ИФО внутреннего регионального продукта в 202–2024 годах составлял 114,2%. В этом году есть тенденция замедления из-за сложившихся жёстких условий в экономике. Но рост зафиксирован и в ИТ-секторе, и в научно-технической деятельности.

Мы работаем в разных направлениях для оказания мер поддержки бизнесу.

Предприятия ряда отраслей имеют возможность получить займы федерального ФРП, к примеру, по программам поддержки электронной и радиоэлектронной промышленности, по закупке продукции отечественного машиностроения, проектов в области автомобилестроения. Со своей стороны мы также разработали для нашего регионального ФРП программы льготного кредитования.

С начала текущего года профинансировано 15 проектов на общую сумму 314,9 млн рублей (из них 200,87 млн руб. – средства регионального фонда, 114,03 млн руб. – средства федерального ФРП).

Кроме того, по программам федерального Фонда развития промышленности льготные займы в 2025 году предоставлены 10 промышленным предприятиям региона на общую сумму 7,9 млрд рублей.

Субсидирование – это та мера поддержки, которая пользуется повышенным спросом у предприятий. В 2024 году из средств областного бюджета на субсидии промышленным предприятиям было направлено 139,22 млн рублей.



В 2025 году из областного бюджета предоставлена субсидия в 400 млн рублей на возмещение части затрат на реализацию инвестиционного проекта по выпуску импортозамещающей продукции в отрасли химической промышленности.

До конца года предприятия смогут получить субсидию на возмещение части затрат, связанных с приобретением нового оборудования (98,9 млн рублей, из них 50,9 млн рублей – софинансирование из федерального бюджета).

Также важное направление – поддержка нижегородских экспортёров за счёт деятельности Центра поддержки экспорта.

**– По результатам Всероссийского конкурса, проводимого Минфином и Банком России, Нижегородская область в 2025 году получила статус «Столица финансовой культуры», представив новый интерактивный проект «Резидент столицы финансовой культуры». В чём уникальность этого проекта?**

– Получение Нижегородской областью статуса «Столица финансовой культуры» означает, что на федеральном уровне оценили работу, проводимую в области по повышению финансовой грамотности граждан, а также высокий уровень и качество реализуемых проектов. Это укрепляет имидж региона как центра финансовых инноваций.

Тема финансовой грамотности сейчас крайне актуальна. Люди переводят различным онлайн-мошенникам огромные суммы. Наша задача – чтобы нижегородцы знали о своих правах и о том, как их защищать.

Нижний Новгород исторически был центром экономической жизни страны. Нижегородская ярмарка, известная как «карман России», была не просто торговым хабом, она была сердцем экономики Российской империи. Эта традиция продолжается и сейчас: Нижний Новгород остаётся символом финансового развития.

Как регион-победитель мы реализовали проект «Резидент столицы финансовой культуры», которому нет аналогов в России. Его цель – популяризация финансовой культуры и киберграмотности с помощью игровых, интерактивных и соревновательных элементов.

**– Куда ни посмотри, Нижегородская область уверенно лидирует в разнообразных федеральных рейтингах. Например, регион занимает 2-е место в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата. Как удалось достичь и удерживать эту позицию?**

– Нижегородская область обладает целым рядом определённых характеристик, выделяющих наш регион на фоне других. У нас выгодное расположение на пересечении ряда крупных логистических маршрутов, область обладает серьёзным промышленным и образовательным потенциалом. В регионе на постоянной основе ведётся комплексная работа по внедрению раз-

нообразных мер поддержки и упрощению бюрократических процессов, в том числе процессов получения разрешительных документов.

Ключевыми факторами инвестпривлекательности Нижегородской области являются управленческая и инвестиционная команды региона. У нас, без преувеличения, работает одна из лучших команд в стране, которая чётко понимает потребности инвесторов и требования времени.

**«В 2027–2028 ГОДАХ  
ПЛАНИРУЕТСЯ  
СТРОИТЕЛЬСТВО ПЕРВОГО В  
РЕГИОНЕ ИНДУСТРИАЛЬНОГО  
ПАРКА ЛЁГКОЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ЧТО  
ПОЗВОЛИТ СОЗДАТЬ ПОЛНЫЙ  
ЦИКЛ ПРОИЗВОДСТВА:  
ОТ СЫРЬЯ ДО КОНЕЧНОГО  
ПРОДУКТА».**



За счёт этого Нижегородская область с 2018 года поднялась в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата АСИ на 68 позиций. Сейчас регион находится на 2-м месте после Москвы, а объём инвестиций в основной капитал растёт восьмой год подряд.

Это оценка и самого бизнеса, ведь существенный вклад в итоговые позиции Национального рейтинга инвестиционного климата вносят опросы предпринимателей.

Одной из ключевых структур, отвечающих за благоприятный инвестиционный климат в регионе, является Корпорация развития Нижегородской области, выступающая «единым окном» для инвестора. Сотрудники корпорации содействуют в реализации проектов на всех стадиях, начиная от сбора информации и заканчивая вводом объекта в эксплуатацию.

Кроме того, уделяется большое внимание внедрению и обновлению цифровых сервисов, направленных на упрощение проработки и реализации проектов для инвесторов.

Также разработан ряд универсальных инвестпредложений, которые представляют собой проекты с просчитанными параметрами, требующие минимальной подготовительной работы со стороны потенциального инвестора. Это позволяет в кратчайшие сроки приступить к реализации проекта и значительно сокращает сроки его окупаемости.

Мы стремимся максимально оперативно внедрять у себя федеральные инструменты по работе с бизнесом. К примеру, наш регион одним из первых внедрил все элементы регионального инвестиционного стандарта.

Не последнюю роль в развитии инвестиционной привлекательности играют ОЭЗ и другие аналогичные площадки.

ОЭЗ «Кулибин» – это наш флагманский проект. За 5 лет территория особой экономической зоны в Дзержинске выросла в 10 раз – с 72,3 до 724 гектаров. В конце





прошлого года мы подали заявку на включение в состав ОЭЗ более 100 гектаров площади на территории Бора. И уже есть планы по дальнейшему расширению.

На начало сентября экспертный совет ОЭЗ прошли 43 компании, которые планируют вложить в свои проекты около 129 млрд рублей. Уже вложено более 20 млрд.

Отмечу и оценку нашей работы на федеральном уровне. В 2024 году ОЭЗ «Кулибин» вошла в топ-5 в VIII Национальном рейтинге инвестиционной привлекательности ОЭЗ России, поднявшись за год на 13 позиций. Также наша площадка признана динамично развивающейся особой экономической зоной, по мнению Ассоциации кластеров, технопарков и ОЭЗ России и Министерства экономического развития РФ.

Помимо ОЭЗ, на территории региона действуют 3 территории опережающего развития (ТОР): «Володарск», «Решетиха» и «Саров». ТОР «Володарск» и «Решетиха» были созданы в 2019 году на территории Володарского муниципального округа, в 2024 году площадь ТОР «Володарск» была увеличена на 2000 га. Инвесторы проявляют активный интерес к нижегородским территориям опережающего развития. В июле этого года в ТОР «Володарск» при поддержке Корпорации развития были запущены производство домокомплектов из клеёного бруса и металлообрабатывающее производство полного цикла. Резидентами двух ТОР в Володарском муниципальном округе являются 19 компаний, вложивших в свои проекты более 4 млрд рублей.

В свою очередь, резидентами территории опережающего развития «Саров» являются 8 компаний, ведущих свою деятельность в области промышленности, медицины и производства пищевой продукции.

В начале сентября текущего года Правительственная комиссия по региональному развитию в РФ во главе с заместителем председателя Правительства РФ Маратом Хуснуллиным одобрила предоставление Нижегородской области казначейского инфраструктурного кредита в объёме 7,5 млрд рублей. За счёт этих средств будут созданы объекты инженерной и транспортной инфраструктуры на территории индустриальной площадки в Володарском муниципальном округе.

В 2027–2028 годах здесь планируется строительство первого в регионе индустриального парка лёгкой промышленности, в него войдут комплекс производства полиэфирных нитей и волокна и комплекс глубокой переработки шерсти. Реализация этого проекта, кстати, нацелена на импортозамещение и позволит создать полный цикл производства, от сырья до конечного продукта. Кроме того, проект позволит диверсифицировать экономику региона, увеличив долю текстильной



промышленности. Инвесторы планируют вложить в него около 38,8 млрд рублей.

**– Какие задачи будут поставлены перед создаваемым в регионе федеральным технопарком «Нижполиграф»?**

– Федеральный технопарк профессионального мастерства мы создаём на базе имущественного комплекса «Парк мастеров Нижполиграф» по поручению Президента РФ совместно с Министерством просвещения Российской Федерации.

Технопарк в Нижнем Новгороде будет одним из двух федеральных центров повышения квалификации для кадров среднего профессионального образования и преподавателей общеобразовательных и специальных дисциплин в колледжах. Также технопарк будет выступать региональной площадкой апробации новых технологий подготовки кадров в прямом взаимодействии с предприятиями реального сектора экономики, площадкой для сбора, обобщения и масштабирования успешного опыта в системе СПО. Он ежегодно будет принимать несколько тысяч преподавателей техникумов и колледжей со всей страны, также здесь планируется проводить практические занятия для нижегородских студентов.

Всего на территории имущественного комплекса «Нижполиграф» планируется создать более 40 оснащённых лабораторий и мастерских более чем по 50 компетенциям в восьми приоритетных отраслях экономики.

Важно, что уже сейчас на площадке технопарка проводятся крупные мероприятия федерального масштаба. Так, с 25 по 30 мая здесь проходил финал Чемпионата по профессиональному мастерству «Профес-

сионалы» по компетенциям креативных индустрий и информационных технологий. Мероприятия посетили более 3,6 тысячи гостей из 72 регионов страны и 14 иностранных государств.

**– Нижний Новгород входит в число одних из самых популярных направлений внутреннего туризма. Какую поддержку в развитии туристической отрасли региона оказывает областное правительство?**

– К развитию туризма мы подходим комплексно и с любовью. Мы гордимся своими уникальными достопримечательностями, народными художественными промыслами, традициями и гостеприимством жителей.

Занимаемся и улучшением инфраструктуры, включая модернизацию транспортных сетей, и благоустройством общественных пространств, и развитием исторической среды. Создали мощную промокампанию региона, проводим событийные мероприятия, внедряем туристический код, тесно взаимодействуем с отелями и рестораторами, привлекаем федеральное финансирование и внедряем собственные механизмы поддержки.

Нам важно, чтобы инвесторам было комфортно реализовывать свои проекты в Нижегородской области, для этого при региональном Министерстве туризма и промыслов был создан Инвестиционно-аналитический центр. Практика его работы была рекомендована для тиражирования другим регионам страны.

Одно из важных направлений развития отрасли – льготное кредитование. По итогам отбора проектов на льготное кредитование от Минэкономразвития в этом году мы видим, что системный и комплексный подход в развитии туристической инфраструктуры полностью себя оправдывает. Благодаря федеральной поддержке в Нижегородской области к 2030 году планируем создать 16 новых гостиниц общей вместимостью свыше 2300 номеров. Общий объём частных инвестиций составит более 50 млрд рублей. А ещё благодаря нацпроекту «Туризм и гостеприимство» до конца 2026 года планируем ввод 7 модульных средств размещения с общим номерным фондом 80 единиц.

Региональные меры поддержки не менее важны: поддерживаем создание отелей, в том числе в зданиях, которые являются объектами культурного наследия. Возмещаем инвесторам часть процентной ставки по кредитованию – первый отель на 8 номеров уже принимает гостей, ещё один отель на 12 номеров готовится к запуску в 2026 году.

Напомню, что Нижегородская область – это поистине колыбель народных художественных промыслов России: ежегодно миллионы туристов приезжают к нам, чтобы ознакомиться с их многовековой историей.

Для нас важно поддерживать народные художественные промыслы и развивать мейнстрим их традиционного бытования.

**– Национальный проект «Продолжительная и активная жизнь» запущен в России с 2025 года. Какие комплексные программы реализуются в регионе для достижения целей этого проекта?**

– Одна из наиболее крупных составляющих нового нацпроекта – программа модернизации первичного звена здравоохранения. В текущем году мы строим 28 новых объектов здравоохранения и капитально ремонтируем ещё около 330 объектов.

Продолжаем закупку нового оборудования и медицинского транспорта. В этом году приобретаем около 2000 единиц медицинской техники, более 20 автомобилей для «Службы здоровья» и ещё 12 передвижных медицинских комплексов.

Серьёзную работу наша система здравоохранения ведёт и в рамках нацпроекта «Семья», особенно в части охраны материнства и детства. Это очень важная деятельность, созвучная задачам нашего регионального «Пятилетия семьи», которое объявлено в Нижегородской области с 2025 по 2030 год.

Отдельное внимание уделяем развитию системы профилактики репродуктивного здоровья женщин, мужчин и подростков, в том числе ликвидации очереди на ЭКО благодаря региональному финансированию.

Параллельно создаём пять новых женских консультаций – в Пильне, Шатках, Починках, Володарске и Ардатове, закупаем для них и для областного перинатального центра новейшее оборудование.

Наша работа по развитию системы здравоохранения не ограничивается нацпроектами. Мы приступили к реализации трёх собственных проектов комплексного развития городских территорий – «Квартал здоровья», «Город здоровья» и «Семейный квартал».

Эти меры являются логическим продолжением инициатив Года семьи, направленных на развитие семейной и демографической политики в регионе.

У нас введён целый комплекс нефинансовых и финансовых мер – о каких-то я уже сказал выше. В целом, мы реализуем демографическую программу «ОСНОВА – нижегородский проект жизни».

Мы не говорим, что можно исключительно за счёт денег стимулировать рождаемость. Но финансовая поддержка важна, когда, например, мы ведём диалог с женщинами, которые думают о прерывании беременности. Специально для этого мы ввели «Родительский основной доход» – по сути, рассматриваем родительство как профессию, которая требует уважения.

«Родительский основной доход» в дополнение к федеральному маткапиталу предполагает за каждого рождённого или

усыновлённого ребёнка дополнительную региональную выплату. В итоге получится сумма не менее 1 млн рублей, вне зависимости от размеров дохода супругов.

А семьи, в которых с 1 июля появился ребёнок, у нас получают «Подарок новорождённому» – сертификат номиналом 20 тыс. рублей на покупку детских товаров. «Подарок новорождённому» уникален тем, что можно выбрать нужные для содержания детей товары, вещи у нижегородских производителей, которые доставляются на дом.

Кроме того, мы запустили в регионе программу «Скорая демографическая помощь», в рамках которой квалифицированные профильные эксперты могут оказывать психологическую поддержку женщинам, столкнувшимся с послеродовой депрессией, проблемами бесплодия, семейными кризисами или с другой сложной жизненной ситуацией.

Большую поддержку в своей работе получаем по линии Минтруда России, за что мы очень благодарны.

С 2025 года Нижегородской области доступны сразу пять мер поддержки в рамках так называемого демографического меню и нацпроекта «Семья». Введены единовременные выплаты беременным студенткам, обучающимся очно, молодым парам обеспечивается возможность бесплатного прохождения подготовительного этапа программы ЭКО. Открыты первые три пункта проката предметов первой необходимости для новорождённых, заработала услуга «Социальная няня» для мам, воспитывающих детей от 0 до 3 лет включительно. Предполагается, что за 3 года этими мерами поддержки будет охвачено около 22 тысяч семей.

**– Расскажите, какие задачи вы ставите лично перед собой как перед руководителем региона на ближайшую перспективу?**

– Сейчас в Нижегородской области реализуются очень важные, стратегические проекты, которые коренным образом изменят жизнь в регионе. С одной стороны, это программы социального, демографического развития, о которых я уже рассказывал, а с другой – строительство масштабных объектов, таких, например, как новые станции метрополитена, дублёры крупных дорог в Нижнем Новгороде и обновление дорожной сети в муниципалитетах, в том числе в районах, где проходит новая трасса М-12, создаются новые жилые кварталы, создаётся ИТ-кампус «НЕЙМАРК»...

Мы немало сделали в предыдущие годы – те, кто давно не был в Нижнем Новгороде, отмечают, как изменился город, какой качественно иной стала атмосфера. Конечно, этому во многом способствовала перезагрузка к 800-летию Нижнего Новгорода, но я убеждён, что перемены к лучшему должны быть постоянными, их должен почувствовать каждый житель региона. И мы сейчас активно занимаемся развитием городской среды в муниципалитетах – в Городце, Арзамасе, Семёнове, в других округах.

Наверное, самая главная цель для меня – видеть, как воплощаются в жизнь идеи: как изменяются городские пространства, как строящиеся объекты обретают облик и превращаются в центры притяжения, меняют архитектурную среду, становятся городскими доминантами, где собирается молодёжь, гуляют родители с детьми. Каждый завершённый проект – это огромный труд большого числа людей. Хочется, чтобы в Нижегородской области таких проектов с каждым годом было всё больше.



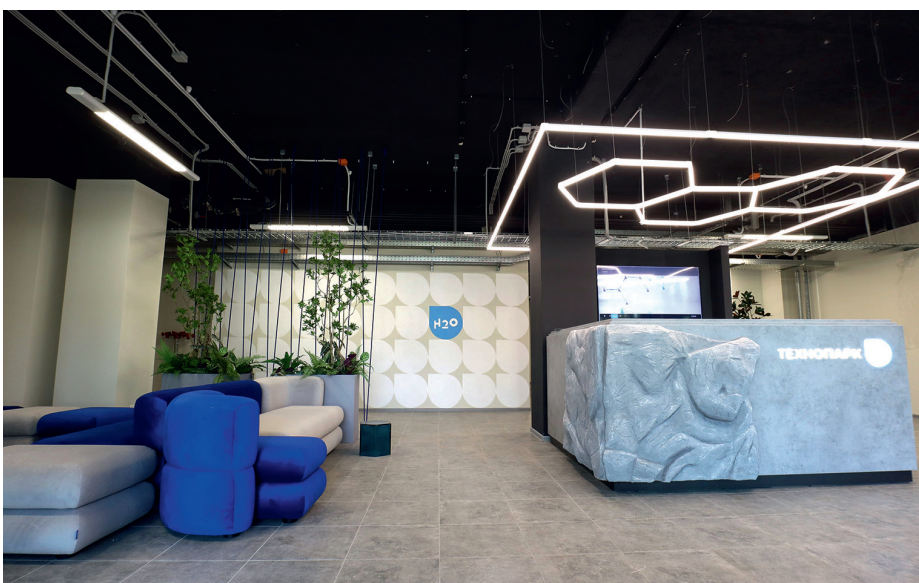




# РЕГИОН, ОТКРЫТЫЙ ДЛЯ ИНВЕСТИТОРОВ

Второй год подряд Нижегородская область занимает вторую позицию в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата АСИ, а в целом, с 2018 года регион поднялся на 68 позиций. Значительный вклад в достижение таких высоких результатов внесла Корпорация развития Нижегородской области – единый центр поддержки инвестиционных проектов в регионе. С момента своего образования в 2018 году и по сегодняшний день её цель – содействие реализации проектов на всех стадиях, начиная от сбора информации о регионе и заканчивая вводом объекта в эксплуатацию. При этом корпорация несёт обязательства по взаимодействию с органами исполнительной власти, местного самоуправления, субъектами естественных монополий, ресурсоснабжающими и иными организациями. На сопровождении Корпорации развития Нижегородской области сегодня находится более 330 инвестиционных проектов с общим объёмом инвестиций более 367 млрд рублей. Руководит Корпорацией развития Нижегородской области Игорь Владимирович Ищенко.





### ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

В фокусе наибольшего внимания – особая экономическая зона «Кулибин» в Дзержинске, управляющей компанией которой выступает Корпорация развития Нижегородской области. Именно там экспертным советом ОЭЗ одобрено 45 проектов с общим объёмом инвестиций около 144 млрд рублей и планируется создать более 6000 рабочих мест.

На площадке кипит работа: здесь вступили в строй и производят продукцию уже 8 предприятий. А в июне этого года, при участии первого заместителя председателя Правительства РФ Дениса Мантурова, был запущен ещё один завод, принадлежащий одному из крупнейших резидентов ОЭЗ «Кулибин» – «РусСилика», выпускающему силикагели и силиказоли. Эта продукция очень востребована потребителем, имеет широкую область применения более чем в 25 отраслях промышленности и в сельском хозяйстве.

До конца 2025 года на ОЭЗ запланирован запуск заводов ещё ряда резиден-

тов. Сейчас полным ходом идёт строительство инженерной инфраструктуры на государственной площадке особой экономической зоны. Оно стартовало ещё в апреле 2024 года, и на сегодня большая часть работ уже завершена. Наибольший объём – это обустройство сетей газо- и энергоснабжения, а также строительство дорог и тротуаров, парковочных пространств. Полностью завершить создание инфраструктуры планируется в 2026 году. По словам генерального директора Корпорации развития Нижегородской области Игоря Ищенко, ход работ на государственной площадке находится под регулярным контролем. «Можно с уверенностью сказать, что территория меняется каждый день. Для резидентов здесь будет обустроено всё необходимое для комфортной реализации инвестиционных проектов», – отмечает он.

До конца этого года на территории ОЭЗ «Кулибин» планируется открыть «Технопарк H2O», строительство объекта общей площадью более 8400 м<sup>2</sup> практически завершено. «Технопарк H2O» включён в федеральный реестр промышленных технопарков России, он станет базой для реализации инновационных проектов в самых разных сферах. Его инфраструктура будет включать лабораторные пространства со всеми необходимыми инженерными сетями, бизнес-инкубатор для размещения субъектов малого и среднего предпринимательства, центр коллективного пользования научным оборудованием, а также инновационно-технологический центр, который будет оказывать содействие развитию резидентов промышленного технопарка.

«Технопарк H2O» должен стать серьёзным стимулом для развития науки и высокотехнологичных производств в Нижегородской области. Инфраструктура центра

Фото – ГК «Синтез ОКА»







позволяет максимально сократить затраты на разработки, а близость к промышленной площадке позволит быстро внедрять их на производстве», – уверен Игорь Ищенко.

В перспективе Нижегородская область станет местом размещения ещё большего количества промышленных площадок. В начале сентября правительственная Комиссия по региональному развитию в РФ одобрила предоставление региону казначейского инфраструктурного кредита в объёме 7,5 млрд рублей. За счёт этих средств будут созданы объекты инженерной и транспортной инфраструктуры на территории индустриальной площадки в Володарском округе. Совместную работу по созданию этого индустриального парка ведут Корпорация развития Нижегородской

области и Министерство экономического развития региона. Инвесторы планируют вложить в этот проект около 38,8 млрд рублей, а реализация запланирована на 2027–2028 годы.

Также для создания промышленных парков рассматриваются площадки и в других муниципалитетах. Кстати, летом 2025 года в Нижегородской области при непосредственном участии Корпорации развития были внесены поправки в областное законодательство, которые предусматривают упрощённый порядок предоставления земельных участков в аренду, без торгов, для реализации проектов, связанных с созданием индустриальных, промышленных парков или технопарков в сфере высоких технологий.

## ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Необходимо отметить, что в сфере внимания Корпорации развития Нижегородской области не только крупные инвестиционные проекты, но и малый и средний бизнес. Для поддержки предпринимателей в муниципалитетах, отдалённых от областного центра, работают территориальные управляющие, за каждым из них по географическому признаку закреплён ряд округов.

«Наши территориальные управляющие хорошо знают специфику каждого округа, в которых они работают. Благодаря таким специалистам предприниматель из любой точки региона может быть уверен, что он получит всю необходимую поддержку и о нём не забудут», – рассказывает Игорь Ищенко.

## «ФАБРИКА» ПРОЕКТОВ

Также на регулярной основе разрабатываются универсальные (коробочные) инвестиционные предложения. Они представляют собой проекты с просчитанными параметрами, требующие минимальной подготовительной работы со стороны потенциального инвестора. Это позволяет в кратчайшие сроки приступить к реализации проекта и значительно сокращает сроки его окупаемости.

Корпорацией развития Нижегородской области разработано уже шесть таких предложений: по созданию туристического комплекса с глэмпинг-отелем, спортивного комплекса со скалодромом, «умного» модульного спорткомплекса, объектов придорожного сервиса, туристического ком-





плекса с модульными домами и по приспособлению объектов культурного наследия под гостиничный бизнес на территории региона.

Подобное предложение есть и для крупных инвесторов. В рамках «Фабрики проектов» Корпорацией развития создано инвестиционное предложение по строительству завода по переработке картофеля в картофельные хлопья.

Если бюджет коробочного предложения по созданию спортивного комплекса со скалодромом начинается от 1,3 млн рублей, то для строительства завода по переработке картофеля потребуется уже 3,3 млрд рублей. Инвестору также предоставляется готовый бизнес-план и подходящие для реализации проекта площадки.

### ЦИФРОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ

Для оперативного решения самых разных задач в Нижегородской области создана полноценная экосистема цифровых сервисов для инвесторов. Познакомиться с регионом можно с помощью инвестиционного портала, на котором представлена информация о региональной экономике, доступной инфраструктуре, действующих мерах поддержки.

Узнав о преимуществах размещения бизнеса в Нижегородской области, инвестор прямо на портале может подать заявку на сопровождение проекта Корпорацией развития, а также воспользоваться рядом полезных сервисов. Например, с помощью специального калькулятора предприниматели могут подобрать подходящие для своих проектов меры финансовой и налоговой поддержки, а инвестиционная карта позволит найти земельный участок для реализации проекта, ознакомиться с его характеристиками.

Также на портале есть витрина инвестпроектов, на которой размещено более 150 предложений, предполагающих доленое участие инвестора как в создании новых, так и в модернизации действующих предприятий.

Сервис «Сообщить о проблеме» позволяет инвесторам оставить заявки при возникших сложностях во время реализации инвестпроекта и оперативно получить консультацию. В личном кабинете инвестора предприниматели могут взаимодействовать напрямую с органами власти, а также отслеживать ход реализации проекта. Кроме того, потенциальные резиденты ОЭЗ «Кулибин» прямо на сайте могут подобрать подходящую под реализацию своего проекта площадку и рассчитать налоговую выгоду в десятилетней перспективе.

*Подготовил Вячеслав Колесников*





ОЭЗ «Кулибин», расположенная в Нижегородской области, за 5 лет своей работы нарастила площадь территории в 10 раз – с 72,3 до 724 га. Планируется, что в обозримом будущем рост продолжится, уже подана заявка на расширение земель ещё более чем на 100 гектаров. Увеличивается в особой экономической зоне и число резидентов. Здесь изъявили желание работать и уже прошли отбор экспертного совета 39 компаний, готовых вложить в свои проекты около 123 млрд рублей и создать более 5,5 тыс. рабочих мест.

О том, как удаётся привлекать в Нижегородскую область инвесторов федерального уровня, возможностях ОЭЗ «Кулибин» и планах на будущее мы говорим с генеральным директором нижегородской Корпорации развития Игорем Ищенко.

## ОЭЗ «Кулибин»: индивидуальный подход и максимальная поддержка каждому инвестору



**– Игорь Владимирович, как вы расцениваете инвестиционный потенциал Нижегородской области?**

– Нижегородская область с 2018 года поднялась в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата АСИ на 68 позиций. Сейчас регион находится на втором месте после Москвы, а объём инвестиций в основной капитал растёт восьмой год подряд.

Безусловно, такие результаты складываются благодаря ряду факторов: удобное расположение Нижегородской области на пересечении ряда крупных логистических маршрутов, промышленный и образовательный потенциал региона, комплексная работа по разработке мер поддержки, упрощение бюрократических процессов и процесса получения разрешительных документов и многое другое.

Но самое главное – команда. В правительстве региона и Корпорации развития собраны настоящие профессионалы, понимающие потребности инвесторов и требования времени.

Отмечу, что это оценка и самого бизнеса, ведь существенный вклад в итоговые позиции Национального рейтинга инвестиционного климата вносят опросы предпринимателей.

**– На какие базовые принципы опирается в своей работе Корпорация развития Нижегородской области?**

– Мы работаем с бизнесом в формате единого окна, благодаря чему компании могут получить всю необходимую инфор-

мацию о возможных мерах поддержки, проконсультироваться и обратиться за содействием в решении возникающих вопросов.

Мы берём инвестора даже не за руку, а буквально на руки и сопровождаем весь цикл реализации проекта. Наши специалисты оказывают содействие в подборе площадки под требования проекта, помогают подготовить заявку на земельный совет, чтобы получить тот или иной участок, принимают участие в разработке бизнес-проекта, проектировании и строительстве, содействуют поиску партнёров и рынка сбыта, при необходимости участвуют в проведении маркетинговых кампаний, организации отраслевых мероприятий, бизнес-аудите, оказывают финансовые, HR-услуги и даже информационное сопровождение.

Мы работаем с разными по «общему чеку» компаниями, но принцип всегда один: индивидуальный подход и максимальная поддержка в любых ситуациях.

**– ОЭЗ «Кулибин» существует с 2020 года. Что за это время удалось сделать Корпорации в качестве управляющей компании?**

– Это наш флагманский проект, мы гордимся им, как успехами талантливого ребёнка. За 5 лет территория особой экономической зоны в Дзержинске выросла в 10 раз – с 72,3 до 724 га. В конце прошлого года мы подали заявку на расширение на территории Бора на участок более чем 100 гектаров, и, хочу подчеркнуть, уже есть планы по дальнейшему расширению.

**«МЫ БЕРЁМ ИНВЕСТОРА ДАЖЕ НЕ ЗА РУКУ, А БУКВАЛЬНО НА РУКИ И СОПРОВОЖДАЕМ ВЕСЬ ЦИКЛ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА».**

На середину марта 2025 г. экспертный совет ОЭЗ прошли 39 компаний, которые планируют вложить в свои проекты около 123 млрд рублей и создать более 5,5 тыс. рабочих мест, в ближайшее время рассмотрим проекты ещё порядка десяти инвесторов. Нам удалось привлечь в Нижегородскую область инвесторов федерального уровня, производящих продукцию, востребованную и за рубежом.

Важной вехой в развитии ОЭЗ «Кулибин» стало начало строительства инженерной инфраструктуры на государственной площадке около года назад – в апреле 2024 года. Для резидентов мы строим более восьми километров дорог, сети газоснабжения, водоснабжения и водоотведения, телекоммуникации, локальные очистные сооружения.

Отмечу и оценку нашей работы на федеральном уровне. В 2024 году ОЭЗ «Кулибин» заняла 5-е место в VIII Национальном рейтинге инвестиционной привлекательности ОЭЗ России, поднявшись за год на 13 позиций. Также наша площадка признана динамично развивающейся особой экономической зоной, по мнению Ассоциа-



ции кластеров, технопарков и ОЭЗ России и Министерства экономического развития РФ.

**– В 2025 году запланирован ввод в эксплуатацию I очереди готовых промышленно-производственных корпусов. Насколько это важно для ОЭЗ?**

– На мой взгляд, очень важно, потому что промышленно-производственные корпуса позволяют зайти на площадку инвесторам, которые не нуждаются в строительстве крупных производств. Для них предоставляется полностью готовое здание со всем необходимым: электричеством, теплом, системами водоснабжения и водоотведения. Резиденту остаётся только установить оборудование и запустить производство. Объекты можно как арендовать, так и выкупить с использованием федеральной льготной промышленной ипотеки.

Важно отметить, что для инвесторов, входящих со своим проектом в ППК, значительно сокращаются требования по объёму инвестиций для получения статуса резидента, при этом предоставляются все льготы, предусмотренные особой экономической зоной. Таким образом, ОЭЗ становится ещё более привлекательным инструментом для малого и среднего бизнеса.

**– Расскажите о наиболее важных преимуществах размещения на территории ОЭЗ «Кулибин» для будущих резидентов.**

– Помимо промышленно-производственных корпусов, наша площадка имеет целый ряд преимуществ. Так, территория ОЭЗ «Кулибин» позволяет размещать на ней различные промышленные производства вплоть до I класса опасности, а инженерные сети, строящиеся сейчас на госплощадке, будут подведены прямо к земельным участкам резидентов, что значительно упростит процесс строительства и ввода предприятий в эксплуатацию.

Ещё одно важное преимущество ОЭЗ «Кулибин» – улучшенные условия предоставления льготы по налогу на прибыль. Её действие начинается с налогового периода, в котором компания-резидент впервые получила прибыль, а не с момента получения статуса резидента, ведь проектирование и строительный цикл занимают определённое время.

Также мы работаем над созданием полноценной экосистемы в непосредственной



близости от ОЭЗ «Кулибин», включающей в себя жилой комплекс на шесть тысяч жителей с детсадом, школой и поликлиникой, деловую и научно-образовательную инфраструктуру. Таким образом, у резидентов будет жильё для сотрудников, места для разработок новых технологий и проведения крупных мероприятий.

**– С какими из резидентов вы работаете наиболее долго? Как складываются деловые связи между резидентами?**

– Первыми резидентами ОЭЗ «Кулибин» в 2020 году стали компании «РТ – Композитные газовые баллоны», «Хома Адгезив» и «Пластматика». Эти предприятия уже введены в эксплуатацию, а их продукция востребована на рынке.

Также находимся в тесном контакте с одним из наших якорных инвесторов – ООО «РусСилика», получившим статус резидента в 2021 году. Компания планирует открыть производство микронизированных силикагелей и стабильных силиказолей уже в этом году; более того, есть планы и по запуску нового предприятия также на площадке ОЭЗ «Кулибин».

Сейчас кооперация между резидентами похожа на заселение в новостройку. Компании знакомятся между собой, а мы, как управляющая компания, проводим ежеквартальные встречи для информирования инвесторов о ходе строительных работ.

Постепенно налаживается и промышленная кооперация, а для её автоматизации мы прорабатываем возможность создания личного кабинета резидента особой эконо-

мической зоны прямо на сайте ОЭЗ: <https://sezkulibin.ru/>. С помощью него также можно будет заказать услуги управляющей компании и многое другое.

**– Что входит в планы перспективного развития ОЭЗ?**

– В ноябре 2024 года в Минэкономразвития РФ была подана заявка на расширение ОЭЗ за счёт площадки в городе Бор. Эта территория площадью 117 га значительно отличается от той, с которой мы работаем сейчас в Дзержинске. Здесь уже имеется железнодорожная и автодорожная инфраструктура, пусть и требующая модернизации.

Отличительной чертой этой площадки должен стать мультимодальный порт, который выступит для региона драйвером развития грузовых речных перевозок и откроет для нижегородских компаний новые логистические пути.

О своих намерениях по реализации проекта на территории города Бор заявили 11 компаний-инвесторов, ведущих деятельность в сферах металлообработки, логистики, агропромышленного комплекса. Для них будут действовать те же преференциальные условия, что и для резидентов дзержинской площадки.

Также мы сейчас рассматриваем площадки в различных муниципалитетах для дальнейшего расширения особой экономической зоны. Мы видим, что интерес у бизнеса есть, этот механизм зарекомендовал себя как стабильный и надёжный инструмент развития экономики региона и поддержания инвесторов в условиях текущей денежно-кредитной политики. В перспективе площадь ОЭЗ «Кулибин» может достичь 6 тыс. га.

**«ИНТЕРЕС У БИЗНЕСА ЕСТЬ, МЕХАНИЗМ ОЭЗ ЗАРЕКОМЕНДОВАЛ СЕБЯ КАК СТАБИЛЬНЫЙ И НАДЁЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА И ПОДДЕРЖАНИЯ ИНВЕСТИРОВ В УСЛОВИЯХ ТЕКУЩЕЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ».**







# Ферма «Никитино»: *цифровизация для вкусного и качественного молока*

Роботизированная ферма «Никитино» в Уренском районе Нижегородской области – яркий пример целеустремлённости, трудолюбия и желания приносить пользу людям. Когда-то здесь доживало свои дни убыточное постсоветское сельхозпредприятие, окружённое заросшими сорняком полями. Сейчас здесь функционирует современнейший роботизированный комплекс, который продолжает строиться и развиваться, осваивая бросовые земли и пустующие фермы, давая селянам стабильную работу, а главное – выпуская востребованную и качественную продукцию.

«Молоко. Людям. С любовью» – так звучит сегодня девиз ООО «Никитино», одного из крупнейших производителей сырого молока в Нижегородской области. Руководит инновационной фермой с момента её создания Ирина Валерьевна Правдина, которую многие знают как игрока звёздной мини-футбольной команды «Норманочка».



## НАЧАЛО УСПЕХА

Молочно-товарный комплекс Никитино начал свою успешную деятельность с 2022 года, после перехода к новым собственникам – к Управляющей компании агрогруппы «Чемпион». Финансовая задолженность ООО «Никитино» перед бюджетными организациями и иными кредиторами была полностью погашена уже в июле того же года, а платёжеспособность предприятия восстановлена.

Во время Всероссийской аграрной выставки «Золотая осень – 2022» Правительство Нижегородской области в лице заместителя губернатора региона Андрея Саносяна и генеральный директор Управляющей компании Ирина Правдина подписали соглашение о сотрудничестве по реализации проекта строительства в Нижегородской области роботизированной фермы крупного рогатого скота.

### Ирина Правдина:

*«На самом деле каждый контакт с людьми – стресс для коровы.»*

*Это одна из причин, почему у роботизированных ферм намного более высокие показатели надоев.»*



Таким образом, молочно-товарный комплекс «Никитино» получил мощный стимул для дальнейшего развития, в результате чего были построены производственные и складские здания, а главное – внедрены современные технологии роботизирован-



ного доения и управления стадом свободного содержания, инновационные системы цифрового управления бизнес-процессами в режиме реального времени, началось самостоятельное выращивание сельскохозяйственных культур на собственных посевных площадях. Всё это плюс модернизация объектов инфраструктуры и газификация предприятия привели к тому, что крупнейший животноводческий комплекс стал лидером региона по отраслям молочного животноводства и растениеводства.

### РОБОТ-ПОМОЩНИК

В 2024 году ООО «Никитино» обеспечило выход на плановые производственные мощности роботизированного молочно-товарного комплекса в деревне Большое Никитино с двумя молочными дворами и 12 роботами доения Lely Astronaut A5. Тогда же начала работу роботизированная

ферма в деревне Малое Кириллово с молочным двором беспривязного содержания и двумя роботами доения той же модели.

Lely, как один из первых признанных мировых производителей роботизированных доильных комплексов и другого сельскохозяйственного оборудования, наиболее известен российскому производителю сырого молока. Роботы для автоматизированной системы доения выполняют множество технологических функций, которые ранее осуществлялись вручную.

Эффективность использования роботизированных систем для доения коров заключается не только в исключении ручного труда, но и в создании наиболее гуманных и благоприятных условий для молочного скота с точки зрения физиологии: животные достаточно быстро привыкают к доению роботом и даже самостоятельно посещают доильный бокс. Исследования показывают, что при этом увеличивается





частота доений, что благотворно сказывается на здоровье коров и способствует повышению продуктивности до 15%. Отмечено также, что качественные показатели молока при роботизации выше, чем в классических доильных залах.

Слаженная работа комплекса позволяет получать повышенные надои высококачественного молока в 34 и более килограмм от каждой бурёнки ежедневно. Основной потребитель полученной продукции – Шахунский молочный завод (АО «Молоко»).

## ОСВОЕНИЕ ЗЕМЕЛЬ

Основа всего животноводства – качественная кормовая база. Для обеспечения всего поголовья комплекса кормами был утверждён план посевов на 5600 га при общей площади земельного фонда ООО «Никитино» в 10 000 га. Основные зерновые культуры, которые выращиваются в хозяйстве, – это озимая и яровая пшеница, ячмень, овёс. Среди технических культур – озимый рапс. Но всё же основную роль играют кормовые культуры: кукуруза и многолетние травы – клевер и люцерна.

В хозяйстве ООО «Никитино» растениеводство, как и животноводство, старается быть роботизированным и интеллектуальным. Так, вся самоходная техника оборудована системой навигации, подруливающими устройствами – всё это позволяет механизатору выполнять операции более качественно. На прицепных агрегатах типа сеялок и разбрасывателей минеральных удобрений установлена система дифференцированного внесения удобрений и семян, что эффективно помогает экономить денежные средства.

Полученная информация с полей передаётся в базу данных, на основе которой формируются программы почвообработки, размещения и питания культур, спе-

циальные мероприятия по улучшению проблемных участков, прогнозируется урожайность.

Для обеспечения качественного хранения кормов ООО «Никитино» модернизирует производственную инфраструктуру, цифровизировало систему заготовки и раздачи кормов, ведёт постоянную работу по улучшению рациона питания поголовья.

**Ирина Правдина:**

*«Качество организации труда для меня принципиально, так как люди выполняют стратегически важную задачу – кормят других людей».*





## КАДРЫ ДЛЯ РОСТА

Конечно, для работы на таком высокотехнологичном производстве нужны подготовленные специалисты соответствующего уровня. Поэтому руководство ООО «Никитино» следит за повышением квалификации сотрудников и усилением кадровых позиций предприятия в целом. На важном месте и профориентационная работа с образовательными организациями. Предприятие всегда открыто для молодёжи – как место для проведения производственных практик или экскурсий для будущих специалистов агротехнологий.

«ИСПОЛЬЗОВАНИЕ  
ВЫСОКО-  
ТЕХНОЛОГИЧНЫХ  
МЕТОДОВ СЕЛЕКЦИИ  
И СКРЕЩИВАНИЯ КРС  
ПОЗВОЛИТ ПОЛУЧИТЬ  
МЯСО РЕСТОРАННОГО  
КАЧЕСТВА, ПО  
ПОКАЗАТЕЛЯМ  
БЛИЗКОЕ К  
МРАМОРНОМУ».

ООО «Никитино» участвует в соглашении о взаимодействии и сотрудничестве по созданию агротехнологического класса АПК на базе МБОУ «Больше-Терсенская СОШ» Уренского муниципального округа Нижегородской области.

Благодаря взаимодействию и сотрудничеству образовательных учреждений и потенциального современного работодателя у молодёжи появляется уникальная возможность со школьной скамьи получить профессиональные компетенции, которые позволят оставаться и трудиться на современном роботизированном предприятии в родном крае.

## ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

В планах молодого и динамично развивающегося роботизированного молочно-товарного комплекса «Никитино» дальнейшее расширение производственных мощностей и повышение производительности предприятия. Стратегическая цель – увеличение производства сырого молока в 3 раза с запуском нового роботизиро-



ванного молочно-товарного комплекса на 36 роботов. Более того, запланирован старт проекта выведения и испытания Нижегородского Никитинского кросса мясного скота (кросс – это межпородный гибрид, обладающий искусственно улучшенными качествами родительского поголовья). Участие в совместной программе с Genus ABS (российское подразделение) с использованием высокотехнологичных методов селекции и скрещивания КРС позволит получить мясо ресторанного качества,

по качественным показателям близкое к мраморному. Ожидается, что полученный потомок будет превосходить чистые линии по эффективности роста.

Остаётся добавить, что в последние годы молочное животноводство в регионе показывает устойчивые темпы развития производства и в значительной степени благодаря специалистам ООО «Никитино». А впереди – новые успехи.

*Подготовил Вячеслав Колесников*





# НАТАЛЬЯ РОГОЦКАЯ, ТПП ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ: *«Неделя промышленности – это платформа, где рождается будущее региональной экономики»*

В первую неделю октября в Ярославле с большим успехом прошла первая Неделя промышленности Ярославской области, объединившая традиционный День промышленности и профориентационный форум. О том, какие цели ставили перед собой организаторы, чего удалось достичь по разным направлениям и как это событие изменило экономический ландшафт региона, мы поговорили с президентом Торгово-промышленной палаты Ярославской области Натальей Рогоцкой.



**– Наталья Викторовна, в этом году Неделя промышленности впервые прошла в обновлённом, масштабном формате. Почему возникла такая необходимость и какова была главная задача мероприятия?**

– Формат действительно был принципиально новым! Инициатива губернатора Михаила Евраева объединить 15-й юбилейный День промышленности с профориентационным форумом «Неделя открытых дверей» родилась в ответ на ключевые вызовы, которые сегодня стоят перед регионом и бизнесом.

Главных задач было две: с одной стороны, дать возможность нашим промышленным предприятиям продемонстрировать свой потенциал, установить новые кооперационные связи, найти партнёров и заказчиков. С другой, что не менее важно, – показать подрастающему поколению, школьникам и студентам, какие блестящие перспективы открыты для них в Ярославской области. Мы хотели, чтобы ребята не просто узнали о заводах из учебников, а чтобы они увидели мощь современного производства своими глазами, «пощупали»

профессии руками и поняли: свою успешную карьеру можно построить здесь, в родном регионе, на передовых предприятиях. Этот профориентационный аспект для нас был стратегическим.

**– ТПП Ярославской области выступила одним из ключевых организаторов мероприятия. Как бы вы оценили его итоги и какой из них считаете наиболее значимым?**

– Цифры, конечно, впечатляют: около 25 000 посетителей, свыше 80 предпри-



ятий-участников, больше 200 переговоров на бирже субконтрактов с участием компаний из 25 регионов России и Белоруссии. И всё же наибольшую значимость имеют не статистические данные, а живые, практические результаты.

Например, более 200 переговоров на межрегиональной бирже субконтрактов – не просто цифра. За ней стоят будущие контракты, новые рабочие места, развитие технологий. Когда ярославское предприятие находит надёжного поставщика или получает серьёзный заказ, а иногородняя компания открывает для себя потенциал наших производителей – это и есть та самая кооперация, ради которой и затевалось это мероприятие. Именно производственная кооперация была и остаётся одним из наших главных приоритетов.

**– Расскажите подробнее о кооперационной и деловой составляющей. Какие ключевые события прошли в рамках деловой программы?**

– Деловая программа была исключительно насыщенной и практически ориентированной. Центральным событием стало выездное заседание рабочей группы ТПП России по кооперации и субконтрактации с участием представителей Минпромторга и Госдумы РФ. Это говорит о том, что Ярославль на федеральном уровне признан одной из ведущих площадок для развития этой темы.

Кроме того, были проведены:

- отраслевые сессии по интеграции науки и промышленности, где ведущие вузы, такие как ЯГТУ, представляли свои разработки для химической отрасли;
- стратегические сессии по развитию промышленного и агротуризма, где успешными кейсами делились, например, завод «МегаПак» и музей-завод «СырКульТПросвет»;
- практические семинары по кадровым вызовам, экспорту и защите от контрафакта, где представители бизнеса получали конкретные инструменты для решения острых проблем.

Каждый день был посвящён отдельной стратегической отрасли: от машиностроения и химии до АПК и цифровизации – это позволило глубоко проработать проблемы и возможности каждого направления.

**– В этом году генеральным партнёром мероприятия впервые выступил Банк ПСБ. Как вы оцениваете синергию между ТПП, правительством региона и партнёрами из финансового сектора?**

– Партнёрство с Банком ПСБ стало для нас крайне важным и продуктивным шагом. Для Торгово-промышленной палаты принципиально важно выстраивать мосты между реальным сектором экономики и финансовыми институтами. Банк ПСБ не просто оказал финансовую поддержку, его эксперты приняли активное участие в деловой программе, проведя для представителей бизнеса специализирован-

ную сессию «Сохранить и приумножить: современные финансовые возможности для вашего бизнеса». Они рассказали о цифровизации банковских услуг, тенденциях на фондовых рынках, возможностях ЗПИФ и стратегиях страхования киберрисков. Это именно те знания, которые необходимы нашим промышленникам для динамичного развития в современных условиях. Мы благодарны и финансовому партнёру – Сбербанку, а также всем компаниям, поддержавшим это событие. Такое партнёрство – наглядный пример того, как можно консолидировать усилия для достижения общей цели.



**– Вы упомянули профориентацию. Насколько удалось вовлечь молодёжь и сделать образ промышленника привлекательным для нового поколения?**

– Мы полностью отошли от скучного официального формата. Для молодёжи была подготовлена интерактивная программа, которую условно можно было бы назвать «Промышленность как приключение».

• Серия интервью «100 вопросов взрослому», где школьники и студенты в неформальной обстановке могли спросить о чём угодно первых лиц региона и руководителей ведущих предприятий.

• «Блиц-марафон идей», где студенческие команды решали реальные бизнес-задачи, предложенные промышленниками.

• Экскурсии на производственные площадки предприятий, таких как ПАО «Автодизель», ООО «Р-Фарм Новосёлки», ООО «Астрон Билдингс» и других.

• Ярмарки вакансий и стажировок, где можно было не просто узнать о работе, но и сразу пройти собеседование или получить приглашение на практику.

Мы наглядно показали, что современный завод – это не грязный цех, а высокотехнологичное и культурное производство, где востребованы инженеры-конструкторы, технологи, энергетики, а также операторы и наладчики станков с ЧПУ, слесари, токари, сварщики, лаборанты и другие специали-

сты. К примеру, опыт компании «Р-Фарм», которая организовала для студентов экскурсии на своё производство и рассказала о карьерных треках в фарминдустрии, – прекрасный пример такого живого диалога.

**– Давайте поговорим о конкретных предприятиях. Какие успешные кейсы сотрудничества удалось реализовать благодаря Неделе промышленности?**

– Ярких примеров множество. Возьмём, к примеру, Ярославский завод «Красный Маяк». Благодаря поддержке регионального Фонда развития промышленности предприятие увеличило мощности по выпуску

тяжёлых промышленных вибромоторов в 9 раз – до 4,5 тысячи единиц в год. На выставке они нашли новых партнёров для сбыта этой продукции.

Ещё один показательный пример – ООО «ТеплоЭнергоСтройМонтаж», которое специализируется на производстве блочно-модульных котельных. В рамках мероприятия они заключили новые контракты на поставку оборудования не только для Ярославской области, но и в другие регионы.

Отдельно хочется отметить ООО «Финго-комплекс», крупнейшего российского поставщика инновационных решений в сфере газоочистки. Во время Недели промышленности компания официально объявила о входе в число налоговых резидентов Ярославской области, что является прямым свидетельством привлекательности нашего региона для высокотехнологичного бизнеса.

**– Какие меры поддержки промышленности сегодня наиболее востребованы предприятиями региона?**

– Сегодня мы видим высокий спрос на льготное финансирование и программы импортозамещения. Фонд регионального развития Ярославской области, который 2 года подряд входит в топ-10 лучших в РФ по эффективности, играет здесь ключевую роль. Предприятия активно используют его ресурсы для модернизации производства.





Кроме того, большую значимость приобрели меры поддержки внешнеэкономической деятельности. В условиях перестройки логистических цепочек наши производители осваивают новые рынки, и здесь помощь в установлении международных контактов становится бесценной.

Особо хочу отметить работу по развитию промышленных кластеров. В 2024 году в нашем регионе был зарегистрирован первый Межрегиональный промышленный кластер автокомпонентов, а в 2025 году управленческая команда Ярославской области стала победителем программы Министрства промышленности и торговли Российской Федерации «ПРОКЛАСТЕРЫ», заняв первое место в рейтинге из 55 субъектов РФ.

#### **– Какова роль образовательных учреждений в подготовке кадров для промышленности?**

– Вузы и колледжи стали полноправными участниками Недели промышленности. На втором этаже КЗЦ «Миллениум» была развёрнута масштабная экспозиция образовательных учреждений высшего и среднего профессионального образования.

ЯГТУ, ЯрГУ имени П.Г. Демидова, РГТУ имени П.А. Соловьёва, ЯГМУ и другие ведущие вузы региона не просто знакомили абитуриентов со своими программами, но и заключали соглашения о целевом обучении с промышленными предприятиями.

Особенно ценно, что в рамках мероприятия прошла отраслевая сессия по вопросам взаимодействия между наукой и химической промышленностью с участием

заместителя директора департамента химической промышленности Минпромторга России Алексея Артемьева. Ректор Елена Степанова и специалисты ЯГТУ представили передовые разработки университета, позволяющие решать ключевые производственные задачи.

#### **– Какие новые тенденции в развитии промышленности региона вы могли бы отметить?**

– Однозначно, это цифровая трансформация. По итогам полугодия наш регион занимает 16-е место в оперативном рейтинге цифровой трансформации, что на 7 пунктов выше показателя декабря прошлого года. На Неделе промышленности мы уделили этому направлению особое внимание.

Ключевым событием стала сессия «Развитие искусственного интеллекта и цифровизации», где обсуждались практические кейсы внедрения AI на промышленных предприятиях. Технологии компьютерного зрения уже сегодня решают реальные производственные задачи на наших заводах.

Ещё одна важная тенденция – развитие промышленного туризма. Предприятия всё активнее открывают свои двери для экскурсий. Музей-завод «СырКульт-Просвет» за год работы принял 48 тысяч посетителей из разных городов России – от Калининграда до Владивостока. Это не только дополнительный доход, но и мощный инструмент профориентации и формирования положительного имиджа промышленности региона в целом и бренда в частности.

#### **– Посетители выставки активно выбирали лучший стенд. Чем запомнились компании-победители в этом году?**

– Конкурс на «Лучший стенд предприятия» всегда проходит особенно ярко и оживлённо, ведь здесь всё решают сами гости форума. В этом году в выставке участвовало более 100 предприятий, организаций и учебных заведений, и борьба была серьёзной. Мы выделили несколько номинаций, чтобы отметить разные подходы к презентации.

В номинации «Лучшая презентация» безусловным лидером стало ООО «Завод промышленной электроники и спецтехники "Ангстрем"». Их стенд был выстроен как единый, логичный и технологичный рассказ о компании, где все элементы: от дизайна до общения с представителями предприятия – работали на общее впечатление.

За «Самые интересные экспонаты» первое место заслужил филиал ПАО «Россети Центр» – «Ярэнерго». Они не просто привезли оборудование, они создали интерактивную зону, где наглядно и доступно можно было понять сложные энергетические процессы, что особенно ценно для профориентации школьников и студентов.

В номинации «Лучшая активность» победил филиал Петербургского государственного университета путей сообщения в Ярославле. Их интерактивные викторины, мастер-классы и вовлечение гостей в процесс обучения создали на площадке уникальную образовательную среду, которая пользовалась большой популярностью.

И наконец награду за «Самый интересный мерч» (брендированную продукцию) получил Ярославский филиал Финансового университета при Правительстве РФ. Их сувениры были не просто красивыми, но и полезными, запоминающимися – они идеально передавали дух и ценности учебного заведения, работая на долгосрочный имидж.

#### **– Традиционно в рамках Недели промышленности были названы лучшие предприятия региона по итогам года. Кто вошёл в этот почётный список?**

– Да, церемония награждения победителей конкурса «Лучшие промышленные предприятия Ярославской области» – это всегда кульминация события, подводящая итоги годовой работы. В этом году мы отметили 21 компанию в различных отраслевых номинациях. За высокие результаты деятельности, культуру организации производства, создание новых рабочих мест губернатор области Михаил Яковлевич Евраев вручил благодарности от своего имени ещё 8 предприятиям региона.

Среди лидеров в отраслях:

- Машиностроение и металлообработка – АО «Кондор-Эко», ООО «Волжские индустриальные двигатели», ООО «Завод ПСМ».



- Химическая и нефтехимическая промышленность – ЗАО «Научно-производственная компания ЯрЛИ», АО «Завод ЛИТ», АО «Ярославский завод резиновых технических изделий».

- Пищевая промышленность – ООО «Гулбахар Рус».

- Лёгкая промышленность – АО «Корд».
- Лесная, деревообрабатывающая и промышленность стройматериалов – АО «Железобетон», АО «Завод фрикционных и термостойких материалов», АО «Ярославская бумага».

- Топливо-энергетический комплекс – АО «Ярославльводоканал».

Особо хочу выделить предприятия, победившие в номинации «Социально ответственное промышленное предприятие», – это ООО «Кофе-цикорный комбинат «Аронап», ООО «Ярославская фабрика валяной обуви», АО «ТИИР», ПАО «Славнефть-Ярославнефтеоргсинтез» и ПАО «Автодизель». Их вклад в развитие социальной сферы, создание комфортных условий для сотрудников и участие в жизни региона достоин подражания.

И, конечно, мы чествовали «Экспортёров года» – АО «Завод фрикционных и термостойких материалов», ПК Химический завод «Луч» и ООО «Угличкабель». Их успехи на международной арене укрепляют экономику всей области.

**– Вы уже упомянули, что на бирже субконтрактов прошло более 200 переговоров. Можете раскрыть детали и последствия этого процесса?**

– Биржа субконтрактов, организованная нашей Палатой совместно с Ассоциацией «Национальное партнёрство развития

субконтрактации», уже много лет является одним из самых практических и результативных инструментов Недели промышленности. В этом году её работа была интенсивной, как никогда.

## МАСШТАБ СОБЫТИЯ

В качестве заказчиков выступили 11 предприятий из Москвы, Санкт-Петербурга, Ярославской, Свердловской и Ростовской областей. Среди ярославских компаний, разместивших заказы, были такие гиганты, как ПАО «Автодизель», АО «Ярославский завод дизельной аппаратуры», АО «Кондор-Эко» и другие. На их встречи приехали около 50 компаний-поставщиков из 25 регионов России и Республики Беларусь.

## О ЧЁМ ДОГОВАРИВАЛИСЬ

Спектр заказов был очень широк – от изготовления запчастей и комплектующих в рамках программ импортозамещения до механической обработки, литья, термической обработки и многого другого. Это не абстрактные разговоры, а переговоры по конкретным чертежам и техническим заданиям, которые предприятия заранее изучили на нашем специализированном портале.

## ПОЧЕМУ ЭТО РАБОТАЕТ

Уникальность формата в его подготовленности. Исполнители заранее знакомятся с заказами и оценивают свои силы, а на сами переговоры приходят компетентные специалисты, принимающие решения. Это

не просто обмен визитками, это сконцентрированные деловые беседы, где ключевыми критериями являются стоимость, качество и сроки. Для многих предприятий, особенно из малого и среднего бизнеса, такие биржи – возможность войти в кооперационные цепочки крупных игроков и обеспечить долгосрочную загрузку своих мощностей.

**– Наталья Викторовна, какова, на ваш взгляд, роль ТПП в развитии региональной экономики по итогам такого масштабного события? Каковы ваши дальнейшие шаги?**

– Торгово-промышленная палата – это прежде всего экспертная и диалоговая площадка. Мы не просто организаторы одного мероприятия, мы – та самая связующая нить между бизнесом и властью, между наукой и производством, между крупным предприятием и малым поставщиком.

Наша роль – быть катализатором процессов. Мы создаём среду, в которой предприятия могут найти друг друга, а их голос – быть услышанным властью. Успех Недели промышленности – это общая победа правительства области и бизнес-сообщества. Он доказал, что только в тесной связке мы можем строить эффективное экономическое будущее Ярославского региона.

Что касается планов, мы не собираемся останавливаться на достигнутом: уже традиционно мы проведём следующую V межотраслевую выставку «Ярмарка контактов “Бизнес Ярославии”». Этот проект, успешно работающий с 2019 года, также полностью подготовлен под установление деловых связей в формате «Я предлагаю – мне требуется». А саму Неделю промышленности, как и анонсировал губернатор, мы планируем сделать ещё более масштабной, расширив её программу. Уверена, что этот формат станет доброй традицией, и в следующем году мы вместе достигнем новых высот.

**– Что бы вы хотели пожелать ярославским промышленникам?**

– Хочу поблагодарить всех участников Недели промышленности за активную позицию и готовность к открытому диалогу. Ярославская промышленность – безусловно, драйвер развития всего региона.

Желаю нашим предприятиям смелости в освоении новых технологий, дальновидности в выстраивании кооперационных цепочек и уверенности в своих силах! И помните, что Торгово-промышленная палата всегда готова стать вашим надёжным партнёром в решении самых амбициозных задач.

Убеждена, что благодаря нашему сотрудничеству Ярославская область укрепит свои позиции как один из наиболее развитых промышленных регионов России. Вместе мы создаём экономику будущего уже сегодня.





# ПРИРОДНАЯ МИНЕРАЛЬНАЯ ВОДА СЕВЕРА РОССИИ



VETLUGA.COM